

**DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA
DEL BIENESTAR: UNA NUEVA APROXIMACIÓN METODOLÓGICA**
**International work division and geographical distribution of the
wellness: a new methodological approach**

Pablo Gallo^{*}
Pilar Monteagudo^{**}
Demian Tupac Panigo^{***}
Pablo Wahren^{****}

Resumen

Desde mediados de los años '40, con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAC o GATT, por sus siglas en inglés) y, más intensamente, a partir de la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, los países desarrollados han promovido una nueva tendencia globalizadora en materia de apertura comercial y liberalización financiera. Con el apoyo de la (débil, pero, profusamente difundida) hipótesis del libre comercio como instrumento clave para el progreso colectivo paretiano (siempre que la división internacional del trabajo se realice sobre la base de las ventajas comparativas ricardianas), las potencias industriales han construido un exitoso aparato represivo de los intentos desarrollistas de las economías emergentes (constituido, predominantemente, por las normativas instituidas por el Banco Mundial, la OMC y el Fondo Monetario Internacional). En este contexto general, el objetivo del presente estudio es doble. Por un lado, intenta contribuir al análisis del doble estándar con el cual Estados Unidos y los países líderes de la Comunidad Económica Europea intentan administrar las políticas comerciales a escala global. Por el otro, busca introducir una nueva metodología para el análisis del impacto de la división internacional del trabajo sobre la distribución geográfica del bienestar, trabajando para ello con una novedosa base de datos de valor agregado sectorial embebido en las exportaciones, y una estimación econométrica en 3 etapas que incluye la utilización de un nuevo software para la selección automática de modelos alternativos (GSREG).

* CITRA-UMET/CONICET, Universidad Nacional de Catamarca.

** Universidad de Buenos Aires.

*** CITRA-UMET/CONICET, Universidad Nacional de Moreno; Universidad Nacional de La Plata.

**** Universidad Nacional de Buenos Aires.

Palabras clave

División internacional del trabajo, bienestar, valor agregado sectorial, ventajas comparativas.

Abstract

Since the mid-40s, with the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and more intensely from the creation of the World Trade Organization (WTO) in 1995, developed countries have promoted a new globalization trend in terms of trade openness and financial liberalization. With the support of the (weak but widely disseminated) hypothesis of free trade as a key instrument for paretian collective progress (provided the international division of labor is performed on the basis of Ricardian comparative advantages) industrial economies have built a successful repressive apparatus on developmental efforts of emerging countries (mainly, made up by World Bank, WTO and International Monetary Fund regulations). In this context, the aim of this paper is twofold. On the one hand, it seeks to contribute to the analysis of the double standard the US and the leading countries of the European Economic Community use to manage global trade policies. On the other hand, it seeks to introduce a new methodology for analyzing the impact of the international division of labor on the geographical distribution of welfare, by working with a new database of sectoral value added embodied in gross exports and a three-stage econometric estimation using a new software for automatic model selection (GSREG).

Key Words

International division of labor, welfare, sectoral value added, comparative advantages.

1. INTRODUCCIÓN

“It is a very common clever device that when anyone has attained the summit of greatness, he kicks away the ladder by which he has climbed up, in order to deprive others of the means of climbing up after him. In this lies the secret of the cosmopolitical doctrine of Adam Smith, and of the cosmopolitical tendencies (...)”

List (1856) [1841] citado en Chang (2002, pp. 4)

“None of the funds appropriated or otherwise made available by this Act may be used for a project for the construction, alteration, maintenance, or repair of a public building or public work unless all of the iron, steel,

and manufactured goods used in the project are produced in the United States”.

White House (2011, pp. 6).

La cita que encabeza el presente trabajo, corresponde al economista alemán Friedrich List que, antes de alcanzar la primera mitad del siglo XVIII, en su obra cumbre “The National System of Political Economy”, ponía en dudas la veracidad e imparcialidad de las ideas liberales desarrolladas por el padre de la economía clásica Adam Smith. Por ese entonces Smith (2007) [1776] criticaba duramente a los Estados Unidos por la adopción de medidas proteccionistas en sus industrias nacientes, por las cuales se limitaban las importaciones europeas, ya que esto implicaba el desvío de recursos hacia industrias ineficientes, en ese entonces, restringiendo el progreso de crecimiento del país. Unos años más tarde, la irrupción del concepto de especialización e intercambio sobre la base de las ventajas comparativas estáticas (Ricardo, 2004 [1817]), vendría a reforzar la idea de que el libre comercio no traería más que beneficios a las distintas naciones que lo adoptasen.

La historia saldaría esta controversia a favor de List, Estados Unidos aplicó medidas proteccionistas a lo largo de toda su historia y lo sigue haciendo en la actualidad, tal y como se desprende de la provisión “Buy American” de la “American Jobs Act” de Obama que se transcribe debajo de la cita de List. Al igual que Inglaterra dos siglos atrás, una vez alcanzado un liderazgo industrial indiscutido, se convirtió –hacia fuera- en el más acérrimo defensor del libre comercio.

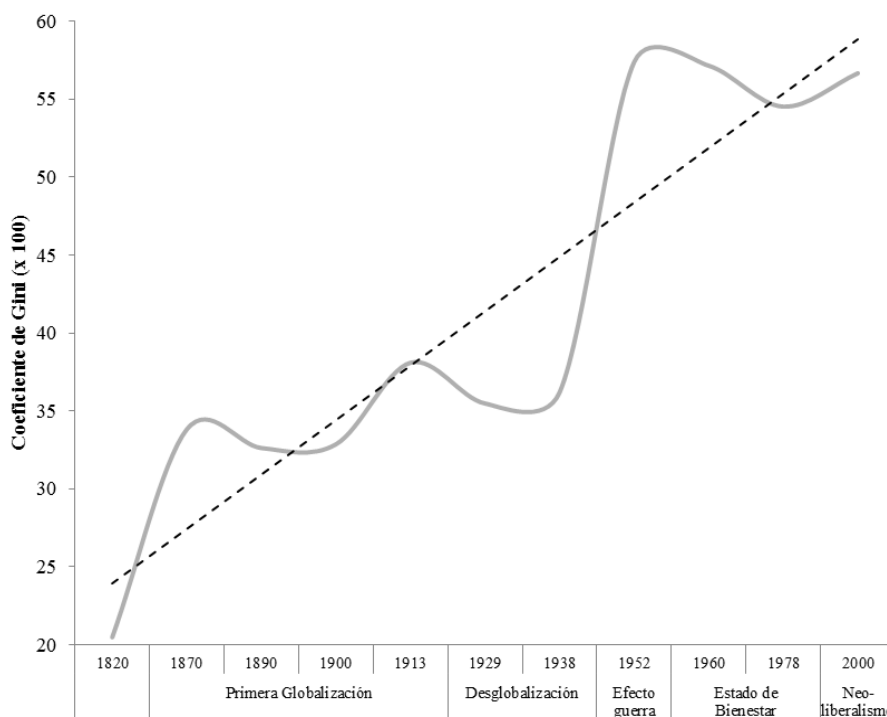
Siguiendo esta lógica imperial, los países desarrollados presionan sistemáticamente a las economías emergentes para que profundicen su apertura comercial, a los efectos de, supuestamente, mejorar el bienestar de su propia población (Bhagwati, 2003).

Sin embargo, no solo son acotados los ejemplos de países que han alcanzado fuertes tasas de crecimiento de sus exportaciones y del producto a través de una apertura indiscriminada del comercio (Rodrik, 2001; Shaikh, 2007), sino que, por el contrario, la adopción generalizada de políticas aperturistas en los países en desarrollo más bien han estado correlacionadas con crecientes niveles de pobreza y desempleo (colaborando a que más de 200 millones de personas estén desempleadas en el mundo, según la OIT, 2014).

El incremento del intercambio explicado por la “segunda globalización” no ha producido el esperado efecto “*spillover*” hacia las economías emergentes. Los países industrializados y sus empresas continúan acumulando los mayores beneficios, profundizando así los niveles de desigualdad pre-existentes (Milanovic, 2010; ver gráfico 1).

En este sentido, tal como lo señala Piketti (2014), si la rentabilidad del capital (r) es mayor a la tasa de crecimiento de la economía (g) –incluso en los países con mayor dinamismo en su PBI–, nada impide que el efecto desigualador de los flujos capitales generados por la salida de divisas hacia los centros financieros internacionales, más que compensan el potencial efecto igualador de los flujos de inversión productiva derivados de la apertura comercial y la libre movilidad de los capitales (ver Prasad et al., 2006, pp. 1).

Gráfico 1.- Evolución del Índice de Gini para la desigualdad entre países (desigualdad tipo 1 de Milanovic, 2007; para el período 1820-2000)



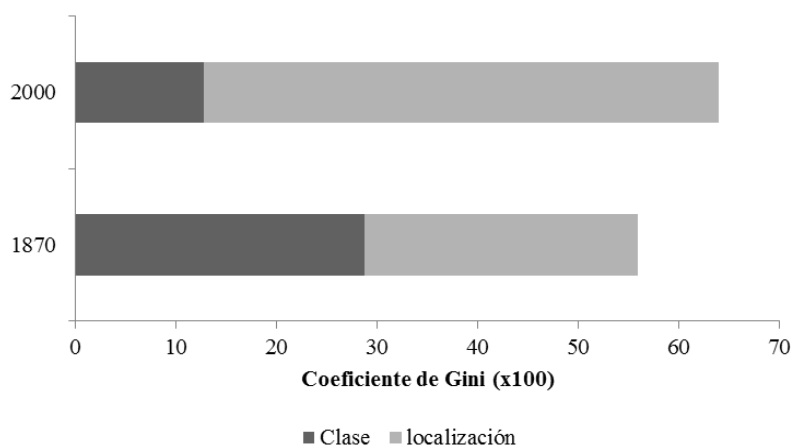
Fuente: sobre la base de Milanovic (2007). Nota: desigualdad tipo 1 es la desigualdad estimada entre los PBI *per cápita* de los distintos países incluidos en la muestra del mencionado autor.

Para examinar las causas de la desigualdad en los últimos 200 años, Milanovic (2010) diferencia dos momentos históricos contrastantes. En una primera

etapa, que tuvo lugar hasta comienzos del siglo XX, la distribución del ingreso se encontraba mayormente definida por la lucha de clase entre trabajadores y capitalistas (teoría marxista). En la segunda etapa, que se extiende desde entonces hasta la actualidad, la desigualdad pasa a explicarse, predominantemente, por factores geográficos: el principal determinante del nivel de bienestar de las personas sería el lugar donde nacen (Gráfico 2). Aunque controvertidos y contestables, estos resultados refuerzan la evidencia empírica disponible en contra de la “teoría de la convergencia” asociada a la apertura comercial y la liberalización financiera.

En ese sentido, Prasad et al. (2006) advierten que en lugar de haberse revertido con la creciente liberalización financiera, la “Paradoja de Lucas (1990)” se ha intensificado en las últimas décadas con movimientos netos de capitales que sistemáticamente fluyen desde los países emergentes hacia las economías desarrolladas.

Gráfico 2.- Explicación de la Desigualdad Global (desigualdad tipo 3 de Milanovic, 2007) en términos de Clase y localización geográfica.



Fuente: sobre la base de Milanovic (2010). Nota: desigualdad de tipo 3 es aquella que combina la desigualdad entre países y al interior de cada país.

Ante la ausencia de resultados prácticos de la teoría ortodoxa, han renacido en las últimas décadas (retomando algunas de las proposiciones estructuralistas más importantes con argumentos alternativos) diversos enfoques que demuestran la importancia de las políticas industriales como motor del desarrollo en países emergentes, aún cuando las mismas impliquen desvíos significativos respecto de la

estructura productiva y el patrón de comercio asociado al tradicional esquema ricardiano (Krugman, 1995; Cimoli et al, 2009).

Es evidente que existe un doble estándar por parte de los países centrales. Hacia afuera promueven la liberalización de la economía amparados por: a) aportes académicos de intelectuales orgánicos que difunden, sin demasiado rigor científico pero, con gran apoyo institucional, las teorías del comercio ricardianas; y b) diversos organismos internacionales acólitos que establecen las regulaciones financieras y comerciales necesarias para imponer un sistema de comercio desigual (Emmanuel, 1969), que restringe el ámbito de acción de los países en desarrollo prohibiendo el uso de aquellos instrumentos de política industrial otrora utilizados y defendidos por las ahora potencias hegemónicas (Chang 2002, 2005).

Pero, hacia adentro, estos mismos países imponen fuertes obstáculos para el ingreso de los productos extranjeros mediante diversas medidas arancelarias y no-arancelarias, muchas de las cuales se encuentran en flagrante violación a las normas que ellos mismos han creado a través de organismos internacionales como la OMC:

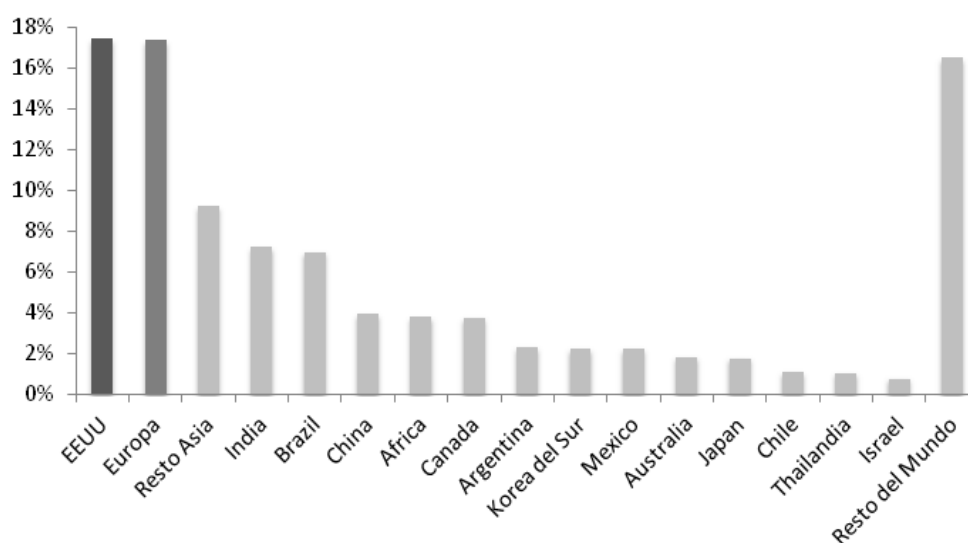
“We would in effect be talking about a virtual embargo, (...). The United States is protected only by its size and its ability as a hegemon to browbeat other nation-states into not passing such legislation. But that leaves a gaping incoherence and cynicism in the world at the inherent asymmetry and injustice of a WTO Dispute Settlement Mechanism that implicitly, even if perhaps unwittingly, favors the powerful” (Bhagwati, 2004, pp. 157)

En otras palabras, mientras se legitima un sistema multilateral profundamente asimétrico, las naciones más poderosas incrementan la protección de sus mercados constituyéndose en los principales empleadores de medidas no arancelarias¹ (Gráfico 3) que, según Bhagwati (2004) constituyen un “embargo virtual” mediante el establecimiento de estándares imposibles de cumplir para los países emergentes.

¹ Incluye medidas de salvaguardias, salvaguardias especiales, compensatorias, *antidumping*, barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, restricciones cuantitativas. Valen las siguientes aclaraciones: i) no se encuentran incluidas: las licencias a la importación y las medidas que pudieran adoptar los Bancos Centrales relacionadas con los plazos de pago/liquidación; ii) los datos presentados constituyen medidas de frecuencia; y, iii) puede existir alguna medida técnica (v.g. medida sanitaria) que no tenga como primera finalidad la restricción del comercio.

Los datos de la propia OMC (Gráfico 3) muestran cómo, desde su creación hasta la fecha (1995-2014), los Estados Unidos, junto con los países europeos, son los que mayor cantidad de medidas no arancelarias han adoptado: Estados Unidos interpuso el 17,5% y los países europeos el 17,4%. Ello implica que, al menos 1 de cada 3 medidas proteccionistas (no-arancelarias) que se implementan en el mundo, siguen siendo diseñadas y usufructuadas por quienes siempre las utilizaron, pero, que intentan prohibir su aplicación en las economías emergentes.

Gráfico 3.-% de medidas no-arancelarias interpuestas por países miembros de la OMC. Período 1995-2014.



Fuente:

Elaboración propia en base a datos de la OMC. Nota: los porcentajes corresponden al total de medidas en vigor para el periodo 01/01/1995-31/10/2014. Incluye las medidas de: Salvaguardias [SG], Salvaguardias Especiales [SSG], Compensatorias [CV], *Andumping* [ADP], Obstáculos Técnicos al Comercio [TBT], Medidas Sanitarias y Fitosanitarias [SPS], Restricciones cuantitativas [QR].

Más escandaloso aún resulta que los países centrales, además, de proteger aquellas industrias con mayor valor agregado, distorsionan el mercado internacional de materias primas a través de: i) la implementación de subsidios agrícolas, con la negativa de aplicar a estos productos las mismas normas que a los productos industriales; y, ii) la aplicación de medidas no-arancelarias donde los productos agrícolas representan casi un tercio del total de medidas aplicadas (excluyendo las medidas sobre sectores no clasificados) durante el periodo 1995-2009 (tabla 1). Las mismas están destinadas a deprimir los precios internacionales de las *commodities*

agropecuarias (socavando así las fuentes de recursos de los países en desarrollo junto con sus posibilidades de impulsar una transformación estructural).

Tabla 1.- Principales 15 medidas No arancelarias por tipo de producto implementadas por los miembros de la OMC. Periodo 1995-2014.

	TOTAL	SG	SSG	CV	ADP	TBT	SPS	QR
% clase de medida sobre el total	100%	0.7%	2.0%	0.3%	4.0%	52.0%	35.5%	5.4%
		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Animales y sus prod.	17.2%	7.1%	48.2%	1.0%	0.7%	5.7%	36.0%	7.4%
Prod. vegetales	15.2%	5.8%	21.7%	1.0%	0.7%	8.5%	28.0%	5.0%
Maquin. y material eléctrico	14.4%	9.3%	28.3%	1.0%	1.5%	13.4%	18.5%	4.1%
Papel, cartón y sus prod.	10.8%	6.7%	0.0%	8.2%	7.7%	18.1%	1.5%	8.6%
Plásticos, caucho y sus prod.	9.7%	17.3%	0.5%	14.4%	21.2%	10.2%	7.2%	15.4%
Met. comunes y sus manufact.	4.7%	7.1%	0.0%	5.2%	12.8%	6.6%	1.3%	4.1%
Madera y sus manufac.	4.4%	16.9%	0.0%	39.2%	28.6%	5.3%	0.2%	3.7%
Calzados y conexos	3.3%	2.2%	0.0%	3.1%	1.7%	5.5%	0.2%	5.0%
Piedras preciosas y metales	3.2%	1.8%	0.0%	1.0%	1.6%	5.5%	0.1%	3.7%
Productos químicos	2.9%	1.8%	0.0%	5.2%	0.8%	4.5%	0.8%	4.9%
Alimentos y bebidas	2.9%	2.2%	0.8%	5.2%	0.4%	2.6%	3.7%	3.6%
Cueros y pieles	2.9%	1.3%	0.0%	0.0%	1.2%	4.8%	0.1%	5.4%
Manuf. de piedra y cerámica	2.7%	8.9%	0.0%	2.1%	6.1%	4.3%	0.1%	2.7%
Grasas, aceites y ceras	1.6%	4.4%	0.5%	6.2%	8.0%	1.7%	0.4%	3.8%
Art. manufacturados varios	1.4%	1.3%	0.0%	2.1%	2.1%	1.2%	1.4%	3.2%
productos minerales	0.8%	3.1%	0.0%	5.2%	4.5%	0.7%	0.1%	2.9%
Instrumentos, relojes, grabadora	0.5%	2.2%	0.0%	0.0%	0.2%	0.7%	0.1%	2.3%
Vehículos, aeronav. y embarcac.	0.5%	0.4%	0.0%	0.0%	0.1%	0.4%	0.3%	3.5%
Armas y municiones	0.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.1%	4.4%
Textiles y artículos	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%	3.5%
Las obras de arte y antigüedades	0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OMC. Nota: los porcentajes corresponden al total de medidas vigentes para el periodo 01/01/195-31/10/2014, excluyendo las “medidas sin código HS”. Incluye las medidas de: Salvaguardias [SG], Salvaguardias Especiales [SSG], Compensatorias [CV], Antidumping [ADP], Obstáculos Técnicos al Comercio [TBT], Medidas Sanitarias y Fitosanitarias [SPS], Restricciones cuantitativas [QR].

La experiencia histórica nos muestra que aquellos países que han alcanzado un elevado grado de desarrollo utilizaron un fuerte apoyo del Estado para obtener capacidades productivas, en momentos donde sus sectores claves no presentaban las condiciones para comerciar con el resto del mundo bajo las reglas del libre mercado.

Es por ello que, entre los objetivos más relevantes del presente estudio, se destaca la discusión crítica del doble estándar con el cual Estados Unidos y los países líderes de la Comunidad Económica Europea intentan administrar las políticas comerciales a escala global o, más concretamente, cómo los países industrializados, con el objetivo de perpetuar un sistema de comercio asimétrico, han impulsado a través de un grupo de organismos internacionales (Organización mundial del comercio –OMC–, Fondo Monetario Internacional –FMI– y el Banco Mundial –BM–) una estructura normativa cuya función principal es restringir la autonomía política y económica de los países emergentes

Complementariamente, y utilizando una nueva metodología para la evaluación del impacto de la división internacional del trabajo sobre la distribución geográfica del bienestar²; el segundo objetivo de la investigación se asocia con el análisis empírico de la siguiente hipótesis general: independientemente de la dotación factorial inicial que posea una nación, existen ciertos “desvíos productivos” (respecto de la especialización recomendada por la teoría ricardiana) que permiten incrementar el nivel de bienestar de la misma.

Para ello, el presente trabajo se estructura de la siguiente manera: luego de la introducción, en la sección 2 realizamos un breve análisis de las teorías de comercio basadas en las ventajas comparativas; a continuación, en la sección 3 se exponen las principales regulaciones en la materia establecidas por la OMC, el FMI y el BM. En el apartado metodológico (sección 4) se describe la base de datos y la técnica econométrica empleada a los efectos de estimar los diferentes modelos que relacionan los desvíos de comercio convenientes en términos de bienestar. La presentación de los resultados obtenidos se realiza en la sección 5. Finaliza con la exposición de las principales conclusiones (sección 6).

² Que incluye una (prácticamente) inexplorada base de datos de valor agregado sectorial, embebido en las exportaciones y una estimación econométrica en 3 etapas (implementada con un nuevo software para la selección automática de modelos alternativos: GSREG).

2. MARCO TEÓRICO

La teoría clásica de comercio sostiene que la liberalización del mismo constituye el camino para incrementar el nivel de bienestar a escala global. Los primeros argumentos llegarían a fines del siglo XVIII, cuando Adam Smith (2007) [1776] postulaba su teoría de las ventajas absolutas. Para Smith, la diferencia de los costos de producción de un mismo bien entre países permitía establecer un esquema de división internacional del trabajo, por el cual, resultaba beneficioso para el comercio, en su conjunto, que un país se especialice en la producción de aquel bien sobre el que posee menores costos, exportando el excedente.

Años más tarde, David Ricardo 2004 [1817], señalaba que los beneficios del comercio no dependían de los menores costos de producción de una nación respecto de otra sino, de la diferencia entre los costos relativos de producción dentro del propio país respecto del resto del mundo (ventajas comparativas). De esta manera, incluso aquel país que presenta desventajas absolutas en todos sus bienes, puede especializarse en un producto y comerciar el mismo con el resto de los países.

La teoría ricardiana sería desarrollada formalmente con el modelo de “Heckscher y Ohlin” (H-O) (Heckscher, 1919; Ohlin., 1967 [1933]), según el cual, las razones del intercambio entre países reside en las diferencias relativas de las dotaciones factoriales. Por lo tanto, cada país se beneficia al especializarse en aquellos bienes que requieren, para su elaboración, el factor productivo sobre el que posee abundancia relativa e importando del resto del mundo los bienes que insumen el factor más escaso.

En el perfecto y abstracto mundo de las modelizaciones económicas del libre comercio, la eliminación de cualquier barrera al intercambio resulta conveniente ya que incrementa las exportaciones de los países y, con ello, sus ingresos y nivel de bienestar. Sin embargo, el mismo tiene su base en un análisis estático y deductivo sin correlación práctica. Es sabido que los países desarrollados no han alcanzado su estatus aplicando el libre comercio, sino, que han utilizado políticas que incluyeron, además de activas medidas proteccionistas y de apoyo estatal a la industria, la colonización, esclavitud, el saqueo y medidas deliberadas de anti-industrialización hacia el resto de los países (Chang, 2002, 2005; Galeano, 2004).

Hasta los teóricos más afines a la corriente *mainstream* reconocen que han preferido “rescatar” al modelo de H-O a pesar de la amplia literatura empírica que lo

contradice, bajo el argumento que si bien el modelo presenta fallas, es aún uno de los que mejor podrían explicar los flujos comerciales:

“The Heckscher-Ohlin model does poorly, but we do not have anything that does better” (Bowen et al., 1987, pp: 805)

En este sentido, Leamer y Levinsohn (1995) sostienen que los modelos que pretenden explicar el comercio sobre la base de la abundancia relativa de factores productivos, aunque presentan debilidades prácticas, seguirían siendo de particular utilidad para el análisis empírico: *“The voluminous and complex literature on testing and/or estimating Heckscher-Ohlin models may appear to have left the framework battered and beaten, but nonetheless it remains entirely healthy. (...) The model needs to include especially technological differences (...) After allowing for these factors, there appears to be a substantial effect on relative factor abundance on the commodity composition of trade. Of course, not all international trade can be explained without references to economies of scale and product differentiation (...)”* (Leamer y Levinsohn, 1995, pp. 1375).

Sin embargo, la creciente discrepancia entre los patrones efectivos de intercambio (que a partir de la segunda mitad del siglo XX estuvieron caracterizados por un incremento del comercio intra-industrial entre países con similares dotaciones de factores) y aquellos inferidos por la teoría ricardiana (que explicaba patrones de comercio inter-sectorial en base a las diferencias de recursos productivos), llevó a la emergencia de una prolífica rama de la literatura especializada que buscan dotar de mayor realismo a la teoría del comercio internacional.

Los primeros trabajos que explicarían el nuevo esquema de comercio llegarían a través de Linder (1961) quien observó que en un mundo de competencia imperfecta las empresas producen aquellos bienes sobre los que tienen conocimiento de su demanda. Por lo tanto, el comercio entre países tendría su origen en el mercado interno y luego las exportaciones surgen como una extensión de la producción doméstica. De esta manera un producto no podrá exportarse en base a ventajas comparativas si no existe un mercado interno adecuado que lo proyecte, en palabras del autor:

"(...) a particular good will not be produced at a comparative advantage unless there is a domestic market for the good." (Linder, 1961, pp. 90)

Luego, el comercio entre similares surge por la competencia que las firmas deben enfrentar con productores extranjeros que poseen ventajas en término de capacidades tecnológicas y rendimientos de escala; las desventajas que los primeros poseen sobre la producción de un mismo bien los conduce a la necesidad de adaptación a través de la diferenciación de productos (Linder, 1961).

Posteriormente los trabajos empíricos de Balassa (1966), Grubel (1970) y Kravis (1971) demostrarían como, a contrario *sensu* de lo establecido por la teoría neoclásica hasta entonces (donde el incremento del comercio inter-sectorial produce una reasignación de recursos desde las actividades que compiten con importaciones hacia las industrias de exportación), en la nueva teoría del comercio (entre países similares, donde predomina el intercambio intra-industrial) los beneficios del mismo surgen de aprovechar las economías de escala con origen en la especialización de pequeños conjuntos de productos dentro de cada grupo de bienes.

Este avance en materia de análisis empírico no fue inmediatamente acompañado por un proceso similar en lo que respecta a la formalización teórica. El supuesto de competencia seguía predominando en los modelos de comercio de la época, al igual que la hipótesis (supuestamente) simplificadora de rendimientos constantes a escala.

No sería, sino hasta la llegada de contribuciones como las de Krugman (1979)³, que dichos supuestos serían reemplazados por los de competencia monopolística y rendimientos crecientes a escala para la explicación del comercio intra-industrial entre países similares –desechando de esta manera la especialización sobre la base exclusiva de dotaciones factoriales relativas–. En el mismo sentido, Lancaster (1980), partiendo de un modelo desarrollado previamente, incorporaba la existencia de comercio monopolístico para demostrar que, entre economías similares, se generaba un elevado volumen de intercambio intra-industrial, pudiendo

³ Anteriormente habían surgido modelos de competencia monopólica (Lancaster, 1979; Dixit y Stiglitz, 1977), pero, con la finalidad de analizar las distorsiones que producirían las economías de escala a través de la asignación ineficiente de recursos.

incluso originar flujos de comercio superiores a los registrados entre economías con características diferentes.

En este sentido, posteriormente Krugman (1980), a partir de los aportes de Dixit y Stiglitz (1977), confeccionaría un modelo en el cual introduce, además de costos de transporte y economías de escala, la posibilidad de diferenciación de productos por parte de las empresas y competencia imperfecta. Este modelo le permitió explicar cómo economías con características análogas (factoriales y tecnológicas) obtienen beneficios de comerciar productos intermedios similares y, a su vez, las razones por las que el patrón de exportación de los países se encuentra relacionado con aquellos bienes para los que posee un mercado interno significativo.

El modelo que explicaría la localización geográfica de la producción sería aportado por Krugman (1991), quien al incorporar rendimientos crecientes de escala, costos de transporte y movilidad laboral interregional concluiría que el tamaño del mercado interno constituye un factor determinante en la elección de la ubicación espacial de la producción. Esto le permite a la empresa reducir al máximo los costos de transporte. Si las economías de escala son lo suficientemente grandes en relación con los costos de transporte, la producción se localizará en cualquier lugar que le permita generar esas ventajas y, por lo tanto, la ubicación no tendrá una relación directa con las dotaciones factoriales, sino que, resultará arbitraria:

"...nobody really thinks that Silicon Valley owes its existence to exogenously given factors of production or Ricardian comparative advantage. (God made the Santa Clara valley for apricots, not semiconductors.) As long as trade theorists shied away from increasing returns in general, economic geography wasn't an inviting field."
(Krugman, 2009, pp. 567)

Los aportes más recientes de la nueva teoría del comercio intentan dar cuenta de las especificidades del proceso de localización geográfica de las inversiones que dan vida a la división internacional del trabajo (localización que Krugman explica más superficialmente con la hipótesis de accidentes históricos y economías de escala dinámicas). Autores, como Baldwin (2011), remarcan un nuevo funcionamiento de la economía global derivada de: la reducción de los costos de

transporte, los avances de las tecnologías de la información y la comunicación, que han permitido a las empresas multinacionales un control *off-shore* del proceso productivo. Se facilita la descentralización e internacionalización de las actividades productivas mediante el flujo de capitales y la transferencia de tecnología hacia economías emergentes:

“The 20th century view is that a nation’s exports embody the nation’ technology (...) this approach fails, however, for products and nations where international supply chains are important. Product characteristics may tell us something about the embodied factors and technology, but very little about the nationality of those factors and technologies.” (Baldwin, 2011, pp. 23)

En este nuevo enfoque del comercio basado en el intercambio intra-industrial dentro de cadenas globales de valor, los países desarrollados conservan en su territorio aquellas actividades de mayor complejidad, deslocalizando el resto:

“The most value creation in a GVC [global value chain] is often found in upstream activities, such as the development of a new concept, R&D or the manufacturing of key parts and components, or in downstream activities, such as marketing, branding or customer service(...). Final assembly, which is generally offshored, often to emerging economies, represents only a small part of value generation. In general, activities that can be offshored tend to be commoditised and create relatively less value added”

OECD (2013, pp. 216).

3. RESEÑA NORMATIVA DE ORGANISMOS INTERNACIONALES

“The world has become a human laboratory for the momentous social experiment called neoliberalism. Its proclaimed purpose is to reduce global poverty. Its protocols are derived from the orthodox theory of competitive free markets. And its policies are enforced by the full weight of the rich countries and global institutions such as the World Trade Organization (WTO), the World Bank (WB), and the International Monetary Fund (IMF)”

Shaikh (2007, pp. 1)

Finalizada la II Guerra Mundial las naciones aliadas impulsaron una serie de negociaciones multilaterales con el fin de establecer el nuevo régimen rector del comercio internacional. De las negociaciones surgiría la Organización de Comercio Internacional (ITO, por sus siglas en inglés) cuyas funciones previstas excedían la regulación de las barreras comerciales, incorporando cuestiones indirectas del comercio como el empleo, la inversión y el establecimiento de normas comunes en relación a los *commodities* (Fergusson, 2007). Sin embargo, la férrea oposición de los Estados Unidos llevó a que la ITO no entrara en vigencia y fuese reemplazada por el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), predecesor de la actual OMC. Contemporáneamente, dentro del ámbito de las Naciones Unidas, se creaba el Banco Mundial (BM) con el objetivo de brindar asistencia financiera y técnica a los países en desarrollo y, el Fondo Monetario Internacional (FMI), encargado de garantizar la estabilidad del sistema monetario internacional. Ambos organismos bajo un sistema plutocrático de gobierno, donde el poder de decisión es ejercido en función del capital comprometido.

El objetivo perseguido, a través de la creación de estos organismos, no se limita a “esconder” el camino hacia el desarrollo tornando ilegales aquellas políticas industriales aplicadas por los países desarrollados, lo que Chang (2002) denominó “patear la escalera”, sino, que pretende mantener el acceso asimétrico a dichas prácticas que continúan siendo utilizadas por los países industrializados, pero, vedadas para las economías emergentes. El doble estándar surge de los acuerdos de la OMC que i) avalan un criterio normativo desigual entre productos agrícolas y no agrícolas; ii) promueven una creciente desregulación del sector de servicios,

actividad donde los países centrales son los principales exportadores; iii) imponen una celosa regulación de los derechos de propiedad intelectual, impidiendo la aplicación de procesos de ingeniería reversa y obstruyendo la difusión de conocimientos; y iv) prohíben a los gobiernos establecer requisitos de inversión a los efectos de articular los flujos de IED con los objetivos nacionales de promoción del empleo y encadenamiento productivo. Este fenómeno es reforzado por las normativas del FMI para que i) los países apremiados financieramente apliquen políticas ortodoxas que debilitan los mercados internos (condicionando el acceso a los créditos contingentes al cumplimiento de las mismas); y ii) los esquemas de desdoblamiento cambiario sean prohibidos expresamente en la carta orgánica de la institución que firman los países miembros. Finalmente, el andamiaje normativo asimétrico en desmedro de los intentos desarrollistas de las economías emergentes se completa con la metodología de calificación crediticia del BM (quien supedita las buenas valoraciones a la adopción de políticas macroeconómicas liberalizadoras).

3.1: OMC - Asimetría en las negociaciones

La OMC se presenta ante la comunidad internacional como un organismo plural que, lejos de establecer normas en perjuicio de las economías emergentes, intenta promover el crecimiento pacífico de los países. Según la institución, las medidas no son impuestas unilateralmente, sino, que son los miembros quienes suscriben voluntariamente los acuerdos derivados de las negociaciones desarrolladas en las distintas rondas. Paralelamente, cuando un país se siente perjudicado en el ejercicio de sus derechos por la acción de otro miembro puede acudir al procedimiento de solución de diferencias a fin de encontrar una salida pacífica e imparcial a la controversia (OMC, 2007).

Sin embargo, estudios realizados por Besson y Mehdi (2004) demuestran la existencia de ciertos sesgos que afectan el procedimiento de solución de diferencias en detrimento de los países en desarrollo. Por un lado, se observa una elevada asimetría en la capacidad jurídica entre los países, ante un proceso de alto tecnicismo la escasez de recursos legales convierte en altamente improbable que el argumento de los países menos desarrollados se sobreponga a los de su contraparte. En segundo lugar, el resultado del procedimiento no resulta ajeno a la dependencia que los países más pobres poseen sobre las ayudas financieras de los países centrales, presentando

lo que los autores denominan una especie de “autolimitación” en la defensa por parte de los países con menores recursos. Un tercer obstáculo lo constituye la relación en el poderío militar. Besson y Mehdi (2004) encontraron que resulta muy poco probable que un país en desarrollo gane una disputa comercial ante un país desarrollado cuando este último presenta una marcada supremacía bélica.

3.2: OMC - protección del mercado agrícola

El GATT, desde su origen, tiene como finalidad eliminar aquellas medidas que “distorsionaran” el comercio de bienes. Sin embargo, existe un trato diferencial entre productos agrícolas e industriales. En este sentido, el acuerdo de 1947 prohibía las subvenciones a la exportación de productos industriales, mientras que permitía a los miembros conceder subsidios a las exportaciones agrícolas (respetando el GATT Art. XVI. 3) e imponer restricciones a la importación de los mismos (sujeto al GATT Art. XI. 2. c), lo que derivó en una multiplicación de obstáculos al comercio agrícola (prohibiciones, cuotas, gravámenes variables, precios mínimos y medidas no arancelarias).

Si bien la presión de los países en desarrollo permitió pequeños avances tendientes a reducir la asimetría normativa a partir de la Ronda de Uruguay (Agreement on Agriculture AA-), el doble estándar continúa vigente:

i) *Acceso a los mercados*: los países miembros debían eliminar las medidas no arancelarias junto con todas aquellas medidas que no constituyen “derechos de aduana propiamente dichos”, a través de su conversión en aranceles (AA Art. 4. 2). Sin embargo, el proceso de arancelización permite a los países mantener el mismo nivel de protección previo sustituyendo las barreras no-arancelarias por aranceles. Además, en la práctica continúa el uso intensivo de barreras no arancelarias, principalmente, por parte de economías avanzadas como los EE.UU. y los países del continente europeo (gráfico 3 y la tabla 1). Por otra parte, el proceso de liberalización del mercado agrícola se realiza sin perjuicio de las excepciones generales (XII, XVIII, XIX y XX; AA Art. 4. 2) y demás disposiciones no generales referidas específicamente a la agricultura (v.g. Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, importaciones de productos pesqueros -GATT Art. XI. 2. c-).

ii) *Ayuda interna y competencia de las exportaciones*: El acuerdo buscaba comprometer a los países a reducir la ayuda interna destinada a la producción agrícola, diferenciando, principalmente, dos tipos de ayuda (ámbar y verde). No obstante ello, existe una gran cantidad de exenciones a los compromisos de reducción de las denominadas medidas de “comportamiento verde” (delineadas para dejar “un amplio margen a los gobiernos para que diseñen las políticas agrícolas nacionales”; OMC, 2014). Estas políticas se encuentran permitidas ya que, para la OMC, no tendrían efectos distorsivos sobre el comercio (o el efecto sería mínimo). Entre las medidas más relevantes de este grupo se destacan: 1) los programas gubernamentales de servicios (e.g. programas de investigación, sanidad, comercialización, infraestructura, AA Art. 6 y Anexo 2); 2) los pagos directos a productores no relacionados con la producción (ayuda desconectada), cuya característica, en teoría, radica en que la ayuda no debe influir en las decisiones de producción (e.g. pagos del gobierno en caso de pérdidas en los ingresos de los productores, ayuda financiera para inversiones, programas de asistencia a regiones menos favorecidas, etc.; AA Anexo 2, puntos 7, 11 y 13, respectivamente); y, 3) “Otras medidas exentas” (AA Art. 6): dentro de las cuales encontramos las denominadas medidas del “comportamiento azul” que constituyen subvenciones del gobierno a los productores en función de la superficie de tierra cultivable o cabezas de ganado, realizados dentro del marco de programas que limitan la producción (e.g. restricciones cuantitativas por intermedio de cuotas; Art. 6. 5. a), mecanismo de subvención utilizado por países de la Unión Europea, Islandia, Noruega, Japón, República Eslovaca, Eslovenia (OMC, 2014a).

iii) “*subvenciones supeditadas a la actuación exportadora*” si bien las mismas se encuentran sujetas a compromisos de reducción progresiva, su aplicación continúa estando permitida a diferencia de lo que sucede con los bienes industriales (AA Art. 1. e).

3.3: OMC - Restricciones al comercio de bienes no agrícolas

La liberalización del comercio bajo los acuerdos denominados NAMA (Non-Agricultural Market Access), forma parte de la agenda desde la creación del GATT y continúa siendo el punto más importante en las negociaciones de las diferentes rondas. La reducción de tarifas arancelarias constituye, para los países emergentes, la

pérdida del instrumento más utilizado en los procesos de creación de capacidades industriales. Es sabido que una industria naciente requiere de “beneficios artificiales” que le permita incrementar sus niveles de competitividad hasta alcanzar aquellos compatibles con la competencia internacional. Por otra parte, la eliminación de las tarifas constituye una significativa pérdida, en términos de recursos necesarios para la promoción de políticas industriales y sociales, especialmente en los países pobres, donde los recursos arancelarios representan un parte importante del ingreso nacional.

En relación con las barreras no arancelarias y otras restricciones al comercio, el Art. XI del GATT establece que no puede existir otra restricción más allá de los “derechos, impuestos u otras cargas”. Prohibiendo de esta manera las barreras de tipo cuantitativas (cuotas), licencias a la importación y exportación y todo “otro tipo de medidas” (la OMC interpreta esta última expresión en sentido amplio). El uso selectivo de las barreras no arancelarias a los efectos de proteger sectores industriales sensibles se encuentra vedado, sin embargo, su aplicación está permitida por cuestiones administrativas del comercio o de fuerza mayor.

Por otra parte, en relación con los subsidios a la exportación, la asimetría normativa resulta más que evidente. Por un lado, constituyen un instrumento permitido en el comercio agrícola y ampliamente utilizado por los países desarrollados para impulsar las exportaciones de manufacturas en sus primeras etapas de desarrollo industrial (Chang 2002). En segundo lugar, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SCMA, por sus siglas en inglés) prohíbe el uso de subsidios selectivos que podrían utilizarse en la promoción de actividades o sectores estratégicos; mientras que aquellas subvenciones de carácter horizontal utilizadas por los países desarrollados que no precisan de una transformación estructural, no lo están. Según el SCMA habrá subvención “cuando haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro” (SCMA Art. 1. 1), la cual se encuentra prohibida si: i) se encuentra condicionada a resultados de exportación; o, ii) está supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados (SCMA Art. 3. 1).

3.4: OMC - Acuerdo general sobre el comercio de servicios (GATS)

En los últimos años la participación del sector servicios dentro del comercio internacional resulta la de mayor incremento relativo. Un estudio

realizado por el MIT Center for Transportation and Logistics (2009, citado en OECD, 2013) observó (sobre la base de una encuesta realizada a 300 empresas multinacionales con una facturación superior a los USD 1.000 millones) una importante tendencia a la deslocalización de las actividades de servicio que luego se comercian a escala global.

Previo a la ronda de Uruguay, los países podían implementar medidas que le permitían intervenir en el flujo de sectores de servicio que consideraban áreas estratégicas para la economía nacional. La implementación de cuotas, el impulso de “*joint venture*” entre proveedores locales y extranjeros, a través participaciones mínimas de capital nacional, eran algunos de los instrumentos utilizados. Sin embargo, el GATS ha tornado ilegal la mayoría de esas prácticas.

El concepto de servicios definido en la norma es amplio y “comprende todo servicio de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales” (GATS Art. I). De esta manera mantiene bajo responsabilidad de los Estados la provisión de servicios públicos, pero, incluye en su regulación las inversiones de empresas extranjeras para la provisión de servicios. La pérdida de autonomía de los países deriva de la aplicación de una serie de principios de: i) “nación más favorecida”, por el cual un gobierno debe brindar a los servicios y las empresas proveedoras de los mismos un trato no menos favorable que a cualquier otro estado miembro; ii) “trato nacional” a través del cual el país no puede exigirle ningún compromiso a un proveedor de servicio extranjero no exigido a un proveedor nacional; y, iii) “acceso al mercado” que prohíbe limitar el ingreso de empresas extranjeras.

A diferencia del comercio de bienes, donde es posible la instrumentación de aranceles, en el ámbito de los servicios las barreras no arancelarias han sido el modo habitual de protección. El GATS obstaculiza la aplicación de cualquier tipo de medida que afecte el comercio de servicios, ya sea, limitando la cantidad o el valor de las operaciones con la finalidad de: i) determinar el número de proveedores; ii) asignar la exclusividad del servicio a un único proveedor; y, iii) exigir un tipo de personería jurídica específico (GATS Art. VI. 2).

A su vez, los gobiernos nacionales no pueden establecer discriminaciones positivas hacia los proveedores locales, ya que “las medidas que afecten el comercio de servicios deben administrarse de manera razonable, objetiva e imparcial” (GATS Art. VI. 1), “no constituyendo un obstáculo al comercio”, y

basándose, entre otras cosas, en criterios “objetivos y transparentes, como la competencia y la capacidad de suministro” (GATS Art. VI. 4). Tampoco está permitido limitar la participación del capital extranjero, ya sea como porcentaje accionario o sobre el valor total de la inversión (Art. XVI. 2. f), impidiendo a los países emergentes estimular la transferencia de capacidades tecnológicas y *know-how* (saber-hacer) desde los países centrales mediante la coordinación de proyectos entre grandes empresas extranjeras y proveedores locales.

Por otra parte, y en sintonía con las normas que regulan el comercio de bienes, la aplicación de medidas de salvaguarda constituye una “medida de excepción” y limitan su uso para cuando el país se encuentra en dificultades financieras graves en relación con su balanza de pagos, permitiendo restricciones de carácter transitorio para asegurar, entre otras cosas, el mantenimiento de un nivel de reservas suficiente para aplicar su programa de desarrollo económico (GATS Art. XII. 1). Si bien la expresión “reservas suficiente para aplicar su programa de desarrollo económico” resulta alentadora, la medida permanece sometida a los procesos de consultas periódicas establecidos por la conferencia ministerial, con participación del FMI quien será el encargado de realizar las constataciones necesarias a fin de elaborar un informe de evaluación, que servirá de base para establecer las conclusiones sobre la situación financiera externa del país (GATS XII. 5. e).

3.5: OMC - Acuerdo sobre medidas de inversiones relacionadas con el comercio (TRIMS)

Bajo las normas del TRIMS, la mayoría de los instrumentos al alcance de los países para compatibilizar los intereses de los inversores extranjeros con metas de promoción del empleo y eslabonamiento productivo son considerados ilegales. El cumplimiento del TRIMS implica el cumplimiento de dos principios: i) “trato nacional”; y, ii) “la eliminación de requisitos de restricciones cuantitativas”.

En virtud del criterio de Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interior, un país tiene prohibido dictar normas que obliguen a: i) la compra o la utilización de productos de origen nacional, ya sea que se especifiquen en términos de volumen, valor, o una proporción de los anteriores; y ii) limitar la

compra o el uso de productos importados de una empresa a una cantidad de volumen o valor de exportaciones de productos locales (GATT Art. III. 4).

Paradójicamente, quienes más abogaron por incorporar este tipo de regulaciones que prohíben medidas del tipo “compre nacional” son quienes, incluso en la actualidad, continúan valiéndose de las mismas para promover sus industrias domésticas clave (tal y como se aprecia en la reciente “*American Jobs Act*”).

Por otra parte, la norma relativa a la eliminación general de barreras cuantitativas, impide a los países el dictado de normas que restrinjan: i) la importación de insumos productivos en relación al volumen o valor de la producción local de la empresa que exporta; ii) la importación de productos utilizados en la producción local en función a la cantidad de divisas ingresadas por la empresa; y, iii) la exportación de productos de una empresa, bajo cualquier condición, ya sea en términos de volumen, valor o una proporción de los mismos (GATT Art.VI. 1).

La prohibición a los gobiernos de imponer requisitos de rendimiento de cualquier índole, ya sea, relacionados con el contenido nacional, el equilibrio comercial externo, desempeño exportador y la compra de productos locales ponen en duda los beneficios de inversiones extranjeras en términos de desarrollo. La ausencia de un criterio que contemple las dificultades de los países emergentes para vincular las inversiones extranjeras con el entramado productivo nacional, a riesgo de que las mismas constituyan enclaves dentro de la cadena de comercialización, no tiene otro corolario que profundizar las asimetrías.

3.6: OMC - Acuerdos sobre los aspectos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIPS)

Mediante el TRIPS la OMC obliga a los países a establecer normas mínimas para la protección de la propiedad intelectual y sujetarse a un mecanismo para la solución de controversias. El argumento detrás de estos avances radica en que, al garantizar mayores retornos a las empresas propietarias de derechos y patentes, aumentan los incentivos para el desarrollo de nuevas innovaciones (que serían disfrutadas por la comunidad mundial). Sin embargo, no sólo no existe evidencia empírica de que la mayor protección derivada de los TRIPS haya redundado en crecientes innovaciones en materia de ciencia y tecnología, sino que, por el

contrario, pareciera que más bien acentúa las diferencias entre países en términos de desarrollo:

“[TRIPS are] bad for global science, bad for developing countries, and bad for access to health. Designed by corporate interests to prevent the free flow of knowledge, the agreement strengthens monopoly power, helping create rents....[that] are the source of so much of today’s inequality” (Stiglitz, 2012, pp. 85).

El alcance de la expresión “propiedad intelectual” se encuentra definido Art. I inc. 2 del TRIPS, si bien es amplio, regula un extenso abanico de conceptos (derecho de autor, marcas de fábrica, indicaciones geográficas –topónimos-, dibujos y modelos industriales, patentes, esquemas de trazado -topografías- de los circuitos integrados, protección de la información no divulgada). La mayor limitación en el ámbito de política industrial surge de la protección en materia de patentes que pretende, a través de la hegemonía del conocimiento, no sólo impedir la transferencia de *know-how* del mundo desarrollado y el impulso de políticas de ingeniería reversa, sino también, incrementar los costos de producción, vía el pago de mayores *royalties* con el efecto directo sobre la competitividad industrial, e indirecto sobre la balanza comercial, agravando la posición externa de los países emergentes donde la escasez de divisas constituye la principal limitación para el crecimiento.

Las patentes obligatorias se erigen como uno de los puntos centrales de discusión en el ámbito de los TRIPS para los países emergentes (López Monroy, 2015). El Tratado de París Art. 5.A.2 establece que “Cada uno de los países de la Unión tendrá la facultad de tomar medidas legislativas, que prevean la concesión de licencias obligatorias, para prevenir los abusos que podrían resultar del ejercicio del derecho exclusivo conferido por la patente, por ejemplo, falta de explotación.”. A su vez, según las disposiciones del Art. II del TRIPS “los miembros cumplirán los Art. 1 a 9 del convenio de París”, y es el Art. III el cual establece que el “trato nacional” se otorgará “a reserva de las excepciones ya previstas en , el convenio de París (1967), (...)”.

Sin embargo, el TRIPS al definir los derechos de los titulares de patentes dispone que los países gozarán de los mismos “sin discriminación por el lugar de la invención, el campo de la tecnología y si los productos *son importados o producidos localmente*” (énfasis añadido) (Art. XXVII.1). El artículo precedente no sólo contradice las disposiciones anteriores en relación con el convenio de París, sino, que pone en duda la legalidad de las normas internas, en materia de patentes que poseen algunos países, sobre la posibilidad de establecer licencias compulsivas (que limitan los derechos de las patentes). Tal es el caso de Brasil que, en el Art. 68 inc. b de la ley 9279/96, establece que se podrá otorgar una licencia compulsiva “cuando el propietario de la patente no fabrique, el producto patentado dentro del país, en el plazo de tres años contados a partir del otorgado el beneficio”, y de Argentina que, a través del Art. 43 y 44 de la Ley 24.481/96, prevé el uso sin autorización del titular de una patente oportunamente concedida en el caso de falta de explotación de la misma dentro del territorio nacional.

En 2001, en virtud de los daños que sobre la población vulnerable generaba el elevado costo de los medicamentos patentados, se desarrolló la declaración de Doha sobre los "TRIPS y la Salud Pública" aceptando dentro de las “flexibilidades” permitidas que “cada Miembro tiene el derecho de conceder licencias obligatorias y la libertad de determinar las bases sobre las cuales se conceden tales licencias.” (punto 7. b) cuando lo requieran “para proteger la salud pública (...) y, en particular de promover el acceso de medicamentos para todos”.

Es decir, el TRIPS impide a los países conceder licencias obligatorias con fines productivos, pero, los habilita bajo un criterio de ayuda humanitaria. Este doble estándar fue evidenciado en la disputa farmacéutica entre Brasil y EE.UU. El país sudamericano cumpliendo con la normativa nacional (Art. 79 ley 9279/96) impulso la fabricación doméstica de medicamentos genéricos contra el VIH/SIDA a bajo costo. En el año 2000, fue denunciado por los Estados Unidos. ante el órgano de solución de diferencias de la OMC argumentando que el requisito de “producción local” establecidos por la legislación del país vecino “es incompatible con las obligaciones que corresponden al Brasil en virtud de los artículos 27 y 28 del Acuerdo sobre los TRIPS y del artículo III del GATT de 1994” (OMC, 2001). Un año más tarde, firmarían un acuerdo en virtud del cual Estados Unidos retiraría el caso a condición de que el estado brasilero limitara su facultad a la producción de medicamentos con fines humanitarios, sin embargo, no se resolvería el fondo de la

cuestión sobre la legalidad del Art. 68 (licencias obligatorias por falta de producción nacional). De esta manera los países menos desarrollados poseen una ventana abierta para paliar crisis humanitarias, pero, no para desarrollar capacidades productivas que le permitan mejorar las condiciones socio-económicas de sus habitantes.

Por otra parte, los países del sur “utilizadores de patentes” deben cumplir una serie de restrictivas normas bajo la pena de ser demandados ante el OMC, vía el mecanismo de solución de controversias, mientras que los países del norte “desarrolladores de conocimiento” se comprometieron a ofrecer “incentivos a las empresas e instituciones de su territorio con el fin de promover la transferencia de tecnología a los países miembros menos adelantados con el fin de que éstos puedan establecer una base tecnológica sólida y viable” (TRIPS Art. 66, 2). Sin embargo, la norma no prevé ningún recurso aplicable en caso de incumplimiento.

3.7: FMI- Recetas ortodoxas y ayuda financiera

El FMI tuvo su origen dentro de un trascendental debate entre dos posturas ideológicamente encontradas representadas en las personas de Harry White y John Keynes. El punto de convergencia entre ambas propuestas era la necesidad de proveer asistencia financiera a las naciones cuando estas presentan problemas en su balanza de pagos, es decir, los préstamos no se realizaban en épocas de bonanzas, sino, bajo un enfoque contra-cíclico (Prebisch, 1944). Fundado para estimular la demanda, en la actualidad la recepción de fondos se encuentra condicionada al recorte de gasto, la suba de impuestos y el incremento de tasa de interés (Stiglitz, 2012). Es por ello, que los constantes cuestionamientos recibidos por el organismo derivan de la presión que ejerce sobre los países en crisis para imponer políticas neoliberales basadas en ajustes pro-cíclicos, privatizaciones y liberalización comercial y financiera (Gabel, 2011).

Los estudios de Weisbrot et. al. (2009) dan cuenta de cómo las políticas del FMI continúan presionando para la adopción de las mismas medidas que en los 90’ tuvieron impacto negativo en los países en desarrollo. La aplicación de políticas pro-cíclicas lejos de mejorar la situación económica agrava la recesión. Se imponen, en muchos casos, requisitos imposibles de cumplir como metas de inflación en contextos de depreciación de la moneda local. En un extenso trabajo Weisbrot et. al. (2009a) examinan acuerdos entre el FMI y 41 países firmados con el objetivo de

sobrellevar los efectos de la última crisis económica. De los 41 acuerdos, 31, contienen políticas fiscales o monetarias pro-cíclicas, y 15 de ellos ambas. El FMI lejos de impulsar la recuperación de los países contribuye a debilitar su economía, con la finalidad de aprovechar una mayor vulnerabilidad y presionar hacia la adopción de medidas de liberalización económica, que una vez adoptadas resultan muy difíciles de revertir. En palabras del Nobel de economía Joseph Stiglitz:

“The IMF insists on this faster pace of liberalization as a condition for assistance-and countries facing a crisis feel they have no choice but to accede to the Fund's demands.”(Stiglitz, 2002, pp. 62)

No obstante ello, con la reciente crisis internacional ha emergido con virulencia un segundo doble estándar de los países desarrollados impulsado por el FMI: “el ajuste selectivo”. A través de este mecanismo, el FMI continúa exigiendo a los países deudores políticas de austeridad y liberalización. Pero, mantiene de estas demandas exentas las importaciones que dichos países efectúan desde las economías líderes, en materia de bienes y servicios estratégicos para los exportadores.

“When Greek hospitals are running out of bandages, the only bit of the budget not being attacked by the EU and IMF is military expenditure.” (Varoufakis, 2011)

3.8: FM - Prohibición en la aplicación de tipos de cambios múltiples

Dentro de los distintos instrumentos, al alcance de los hacedores de políticas económicas, el tipo de cambio constituye uno de los más significativo por la influencia que posee sobre la economía en su conjunto, no obstante ello, conserva una importancia mayor aún en aquellos países en vías de industrialización exportadores de bienes primarios que presentan una Estructura Productiva Desequilibrada (EPD; ver Diamand 1972, 1973, 1988).

En las economías con heterogeneidad estructural, el valor de las exportaciones del producto primario es insuficiente para cubrir las importaciones de

los insumos necesarios cuando la economía opera en pleno empleo, de esta manera, la escasez de divisas bloquea cualquier proceso de crecimiento antes que el sistema alcance la plena utilización de sus recursos (Diamand 1972; Panigo, Chena y Gárriz, 2010). Es por ello, que la solución radica en la implementación de un esquema de tipos de cambios múltiples que permita equiparar los diferenciales de productividad, entre el sector primario y el industrial (y ,a su vez, dentro de la industria las distintas paridades de acuerdo a la diversidad de productividades de cada rama de producción), la estructura cambiaria debe ser tal que, además de proteger a la industria de la competencia externa en el mercado doméstico promueva su capacidad exportadora (Diamand, 1972, 1973, 1988).

Pese a ello, la soberanía en términos de política cambiaria se encuentra limitada por la carta orgánica del FMI, a través de la cual, los países se comprometen a que “ningún miembro podrá ejercer, o permitir que sus organismos fiscales participen, en cualquier acuerdo de divisas discriminatorio o de tipos de cambio múltiples” (Art VIII Inc.3). En términos generales, la acción oficial del gobierno no debería causar que los spreads (diferenciales) ,entre las cotizaciones de compra y venta de una divisa, difieran irrazonablemente del que surgen de los costos y riesgos comerciales típicos de las transacciones cambiarias (Decisión 11.728 - 98/56).

Con la eliminación de esta herramienta clave para el desarrollo sostenido, los países con EPD se ven forzados a elegir entre: i) adoptar un tipo de cambio apreciado compatible con el desempeño del sector primario, cuya capacidad de generar empleo es relativamente escasa, e incompatible con la productividad de la industria (generando desempleo y pobreza); y, ii) fijar un tipo de cambio relativamente elevado, compatible con la productividad del sector industrial; con una capacidad de creación de empleos relativamente elevada, pero, donde el sector primario exportador obtiene rentas extraordinarias y, además , donde los efectos de la devaluación que, en principio y sólo temporalmente, logran aliviar la restricción externa se ven erosionados a medida que la actividad económica y los salarios se recuperan, de esta manera, el tipo de cambio real comienza a apreciarse iniciando un nuevo ciclo “stop and go”.

3.9: BM - Promoción de los beneficios del libre comercio y evaluaciones para el acceso crediticio

El BM posee la capacidad de influir sobre los flujos comerciales y de inversión de las economías emergentes tanto por su función como organismo asesor en políticas de desarrollo como por su rol como fuente de datos estadísticos para la investigación, el diseño de políticas y la toma de decisiones de inversión a nivel mundial. Las evaluaciones periódicas que el Banco realiza a los países más pobres y califica sus condiciones para recibir ayuda financiera (bajo el criterio que políticas económicas “sólidas” favorecen el uso eficaz de los recursos disponibles), los empuja a aplicar políticas tendientes a la liberalización de los mercados.

La Asociación Internacional de Fomento (AIF) es una entidad del Grupo del BM. Brinda asistencia a los países más pobres en función del Índice de asignación de recursos (IRAI, por sus siglas en inglés) basado en la evaluación que, a través del Sistema de Evaluación Institucional y de Políticas del País (CPIA, por sus siglas en inglés), el BM realiza a los países receptores de fondos. El análisis se efectúa bajo un conjunto de 16 criterios que en conjunto asignan puntajes entre el 1 y el 6. Dentro de los criterios de evaluación más destacados se encuentran: i) la compatibilidad entre política monetaria y estabilidad de precios; ii) la sostenibilidad fiscal y la composición del gasto público; iii) la sostenibilidad de la deuda y la eficiencia en su gestión; iv) el grado de acceso al sistema financiero; v) en materia comercial, se evalúa el grado en que la política favorece la integración al comercio mundial de bienes y servicios. Se realiza bajo dos áreas: v.a) El impacto de los impuesto en el comercio, el grado de transparencia y previsibilidad del régimen de comercio, la existencia de barreras no-arancelarias; y, v.b) la facilitación del comercio que incluye, entre otros conceptos, el grado en el que las restricciones afectan a los proveedores de servicios; y, vi) el grado de libertad para la entrada y salida de las empresas y su libre competencia (WBG, 2011).

La adopción de estas medidas para desregular el comercio y la movilidad de capitales le permite a los países, además del acceso al crédito, obtener buenas referencias por parte del BM para el ingreso de IED a través de los informes periódicos que realiza la institución sobre la evaluación del clima de inversión (ICA). En ellos se examina “la calidad del ambiente de negocios”, enaltecendo

aquellas políticas que eliminan los obstáculos de comercio y mejoran la competitividad y productividad de las empresas.

4. ASPECTOS METODOLÓGICOS

Mientras que el primer objetivo de la investigación ha sido abordado en el análisis normativo de la sección precedente, el segundo de ellos amerita una aproximación metodológica diferente. En primer lugar, resulta necesario reformular la hipótesis general (“independientemente de la dotación factorial inicial que posea una nación, existen ciertos “desvíos productivos” -respecto de la especialización recomendada por la teoría ricardiana- que permiten incrementar el nivel de bienestar de la misma”) en hipótesis de trabajo empíricamente contrastables. Para ello, evaluaremos el valor de verdad (estadístico) de las siguientes proposiciones:

i) Existen desvíos productivos (respecto de la especialización ricardiana) que pueden incrementar el nivel de bienestar.

ii) Ciertas estrategias de industrialización pueden resultar perjudiciales para el bienestar de una nación, incluso respecto de estructuras productivas primarias más tradicionales (especialmente basadas en petróleo y minería).

iii) Tomando en cuenta todas las combinaciones posibles de estimadores econométricos y variables explicativas incluidas en los modelos a considerar, pareciera que los servicios (en particular servicios complejos) no solo generan empleo, sino también, divisas y bienestar.

Para proceder al análisis empírico de las proposiciones precedentes, hemos construido una base de datos única que combina información de estructura productiva y nivel de bienestar para 55 países⁴ a lo largo del período: 1995-2009.

A los efectos de obtener una aproximación fehaciente de la estructura productiva de cada país utilizamos la segunda versión de la base de datos TiVA (última versión disponible, ver OECD-WTO, 2012). De la misma se tomaron los flujos de valor agregado sectorial embebido en las exportaciones mundiales de

⁴Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Brunei, Bulgaria, Camboya, Canadá, Chile, China, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hong Kong, Hungría, Islandia, India, Indonesia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Corea, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malasia, Malta, México, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Filipinas, Polonia, Portugal, Rumania, Rusia, Arabia Saudita, Singapur, Eslovaquia, Eslovenia, Sudáfrica, España, Suecia, Suiza, Tailandia, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos y Vietnam.

bienes y servicios (para 15 sectores⁵ en los siguientes años específicos: 1995, 2000, 2005, 2008 y 2009). Estos flujos de “valor agregado embebido” se calculan como la participación de las exportaciones sectoriales en términos de VA dentro del VA total exportado al resto del mundo. De esta manera, la participación del j-ésimo sector en la estructura productiva del país i-ésimo, es igual a:

$$\%VA_{i,j} = \frac{VA_{i,j}}{\sum_j^n VA_{i,j}}; \quad \text{con: } n=16 \text{ (15 más "Otros")} \quad (1)$$

La base de datos de panel también incluye información respecto del nivel de bienestar de los distintos países para el período examinado. El mismo fue aproximado por el índice de Bienestar (IS) de Sen (1976)⁶, que se obtiene ajustando por desigualdad (coeficiente de Gini tomado de la *World Income Inequality Database* v. 3.0, ver UNU-WIDER, 2014) el PBI *per cápita* a paridad del poder adquisitivo de 2005 (PBI_{pcPPA} , tomado de la *Penn World Table* v. 8.0, ver Feenstra *et al.*, 2013)

$$IS = PBI_{pcPPA} * (1 - Gini) \quad (2)$$

Finalmente, nuestra base de datos se completa con información de superficie de tierra cultivable por habitante (hectáreas por habitante) y *stock* de capital por habitante (en USD PPA 2005). Los datos sobre capital y población fueron obtenidos de la ya mencionada *Penn World Table* v. 8.0., en tanto que la información sobre superficie de tierra cultivable se obtuvo de la base de datos del Banco Mundial (ver *World Bank*, 2014).

Una vez construida la base de datos, avanzamos en la implementación de un proceso metodológico en 3 etapas que incluye:

⁵ Agricultura, caza, silvicultura y pesca; Minas y canteras; Productos alimenticios, bebidas y tabaco; Textiles, productos textiles, cuero y calzado; Madera, papel, productos de papel, imprentas y editoriales; Productos químicos y productos minerales no metálicos; metales básicos y productos metálicos; Maquinaria y equipo ncp; equipamiento eléctrico y óptico; equipo de transporte; Industrias manufactureras; Comercio al por mayor y al por menor; Hoteles y restaurantes; Transporte y almacenamiento; correos y telecomunicaciones; Intermediación financiera; Servicios a empresas. El valor agregado a las exportaciones por el resto de los sectores, fue incorporado en un complejo residual llamado “Otros”.

⁶ Para más detalles sobre este y otros indicadores de bienestar ver Di Giovambattista *et al.* (2014).

- 1) La obtención, para cada sector de actividad examinado, de los desvíos existentes entre la participación cada uno de ellos en el valor agregado total de las exportaciones y la que debería observarse en base a sus dotaciones factoriales relativas (estructura productiva efectiva vs. "estructura productiva ricardiana / H-O");
- 2) La utilización de esos desvíos como variables explicativas del nivel de bienestar de los distintos países incluidos en la muestra para el período 1995-2009; y
- 3) La implementación de un análisis de robustez de los datos obtenidos.

Para la primera etapa, se recurrió a la estimación secuencial de un modelo para explicar la participación de cada sector en el valor agregado de las exportaciones, sobre la base de las variaciones temporales y de corte transversal del *stock* relativo de capital corriente (*stock_cap_rel*, definido como stock de capital por habitante sobre superficie cultivable por habitante, de cada país en cada año) y del stock relativo de capital de 1960 (*stock_cap_rel_1960*, que toma un solo valor para cada país, igual al *stock* de capital por habitante de 1960 sobre la superficie cultivable por habitante del primer dato disponible: 1961). En todos los casos se corrigió por heterogeneidad individual no observable, utilizando el estimador de efectos aleatorios. Los residuos de cada una de las ecuaciones estimadas fueron guardados para ser posteriormente utilizados.

En la segunda etapa del proceso metodológico, se incorporaron los residuos obtenidos en la etapa 1 a la base de datos original, a los efectos de proceder a la estimación de la siguiente ecuación (representada por simplicidad sólo para el estimador de Efectos Fijos, aun cuando la misma se estimará también para Mínimos Cuadrados Ordinarios, Efectos Aleatorios y Estimador Between, ver Baltagi, 1995):

$$IS_{i,t} = \alpha_i + \beta' X_{i,t} + \mu_{i,t} \quad (3)$$

en donde $IS_{i,t}$ es una matriz de dimensión NxT que contiene a las observaciones del índice de bienestar de Sen, α_i es un vector que incluye a los N parámetros de la heterogeneidad individual no observable, $X_{i,t}$ es el vector de variables explicativas (los 15 desvíos sectoriales obtenidos en la etapa 1), β' representa al vector de los 15

coeficientes de regresión asociados al impacto de los mencionados desvíos sobre el bienestar, y $\mu_{i,t}$ es la matriz $N \times T$ de los errores de regresión.

Es importante recordar aquí que el estimador de Efectos Fijos, solamente, toma en cuenta la varianza temporal de las series, en tanto que el estimador “*Between*” sólo utiliza la información disponible acerca de la varianza de corte transversal. En este contexto general, el estimador de Efectos Aleatorios debe verse como un promedio ponderado de los anteriores. A diferencia de estos 3 estimadores de panel, el estimador de Mínimos Cuadrados Ordinarios, el más común y utilizado en estudios econométricos, no controla por heterogeneidad individual no observable incurriendo así en mayores problemas de sesgo de los coeficientes obtenidos.

Para elegir el mejor modelo entre todas las combinaciones posibles, dadas las 15 variables explicativas disponibles, utilizamos el nuevo software econométrico GSREG (ver Gluzmann y Panigo, 2013), desarrollado en código Stata, que permite llevar a cabo una selección automática de modelos (en base a criterios especificados por el usuario), tanto para regresiones de series de tiempo, datos de panel como *cross-section* (de corte transversal). Esta nueva técnica posee tres valiosas características: i) garantiza la optimización en los criterios de selección de modelos tanto intra como extra muestrales; ii) permite testear y comparar los residuos para cada uno de los modelos estimados; y, iii) permite obtener una base de datos completa con los resultados de cada uno de los modelos alternativos, que la convierten en un importante instrumento para asegurar una adecuada capacidad predictiva del modelo estimado como la robustez de los estimadores a evaluar.

Con esta herramienta en mano, estimamos 32767 modelos alternativos para cada estimador (MCO, EF, EA y *Between*) y reservamos aquel que tenía el menor residuo medio cuadrático “*in-sample*”, obteniendo así el “mejor” modelo para explicar el bienestar de cada país entre 1995 y 2009, a partir de los desvíos sectoriales existentes respecto de la especialización ricardiana/H-O.

Una vez obtenidos y examinados los mejores modelos econométricos para cada estimador, pasamos a desarrollar el análisis de robustez. En esta tercera etapa del proceso metodológico se utilizan todos los resultados obtenidos con GSREG para examinar las características generales de la distribución de coeficientes, test-t y demás estadísticos de regresión estimados, a los efectos de examinar, para cada una de las variables explicativas del modelo, cuán sensibles son las mejores estimaciones halladas a variaciones en las combinaciones de determinantes.

5.- RESULTADOS EMPÍRICOS

La base de datos que se utilizó para el análisis empírico (cuya metodología ha sido descripta en la sección precedente) cuenta con 478 observaciones comunes efectivas para las siguientes variables (Tabla 2):

Tabla 2.- Definiciones y estadísticas descriptivas de las variables utilizadas en el proceso econométrico en 2 etapas

Código	Nombre	Descripción (las posiciones son del cod. ISIC rev3)	Media	Desvío estándar
V_0_b	isen	PBI per cápita multiplicado por (1- índice de Gini)	17394.3	10448.4
V_1_b	agricultura	Participación de las posiciones 1+2+5 en el valor agregado total de las exportaciones	4.9%	7.0%
V_2_b	minería	Participación de las posiciones 10+11+12+13+14 en el valor agregado total de las exportaciones	9.4%	18.0%
V_3_b	prod_aliment	Participación de las posiciones 15+16 en el valor agregado total de las exportaciones	6.7%	6.2%
V_4_b	textil	Participación de las posiciones 17+18+19 en el valor agregado total de las exportaciones	5.7%	5.8%
V_5_b	papel_madera	Participación de las posiciones 20+21+22 en el valor agregado total de las exportaciones	4.9%	5.1%
V_6_b	químicos	Participación de las posiciones 23+24+25+26 en el valor agregado total de las exportaciones	11.5%	5.6%
V_7_b	metales _ básicos	Participación de las posiciones 27+28 en el valor agregado total de las exportaciones	6.2%	4.4%
V_8_b	equipos	Participación de las posiciones 29 en el valor agregado total de las exportaciones	4.4%	3.9%
V_9_b	electrónica	Participación de las posiciones	9.8%	9.4%

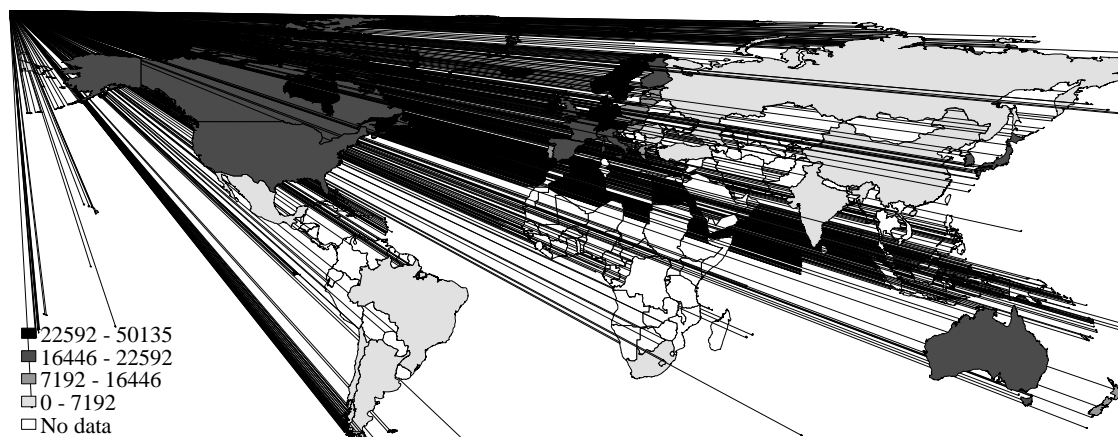
		30+31+32+33 en el valor agregado		
		total de las exportaciones		
		Participación de las posiciones 34+35		
V_10_b	equipo_transporte	en el valor agregado total de las exportaciones	5.7%	5.7%
		Participación de las posiciones 36+37		
V_11_b	manufacturas_otras	en el valor agregado total de las exportaciones	2.4%	3.1%
		Participación de las posiciones		
V_12_b	comercio_hotel	50+51+52+55 en el valor agregado total de las exportaciones	9.2%	6.8%
		Participación de las posiciones		
V_13_b	transp_telecom	60+61+62+63+64 en el valor agregado total de las exportaciones	9.4%	5.8%
		Participación de las posiciones		
V_14_b	inter_financiera	65+66+67 en el valor agregado total de las exportaciones	3.2%	6.3%
		Participación de las posiciones		
V_15_b	serv_empres	70+71+72+73+74 en el valor agregado total de las exportaciones	4.6%	4.4%
		Ratio stock de capital / superficie de tierra cultivable corriente (en USD PPA)	757993.4	1986568
V_16_b	stock_cap_rel			
		Ratio stock de capital / superficie de tierra cultivable de 1960 (en USD PPA)	148844.6	499368.4
V_17_b	stock_cap_rel_1960			

Como primera aproximación al análisis en profundidad que se desarrolla más adelante, examinamos la relación bivariada entre nivel de bienestar y participación de la variable agricultura (agricultura, ganadería y pesca) en el valor agregado total contenido en las exportaciones de nuestra base de datos.

En los gráficos 4 y 5 se muestra, respectivamente, la distribución geográfica del bienestar y la relevancia de la producción agrícola por país. Un aspecto notable de estos gráficos es que, con las destacadas excepciones de México y Australia, lo que en un mapa es oscuro en el otro es más claro y viceversa. Sabiendo luego que cuánto más oscuro se está en la escala de grises, más elevado es el valor de la

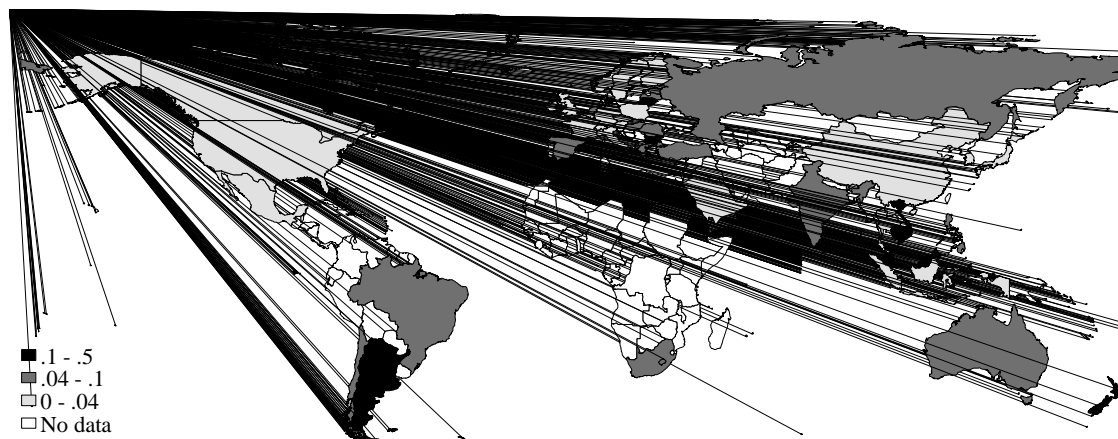
variable examinada. Se verifica entonces, un marcado patrón de correlación geográfica negativo entre bienestar y producción, agricultura, ganadería y pesca.

Gráfico 4.- Distribución geográfica del bienestar en el mundo (promedio 1995-2009 del índice de Bienestar de Sen, calculado en USD de PPA)



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la *Penn World Table* y de la base de datos WIID de UNU-WIDER.

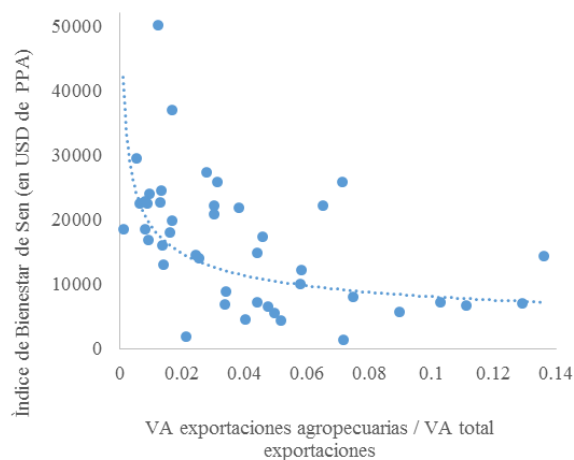
Gráfico 5.- Distribución geográfica de la participación de la agricultura en el valor agregado de las exportaciones (promedio 1995-2009)



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos Tiva de la OCDE y la OMC

Las intuiciones que se desprenden de la inspección visual de los gráficos precedentes se revalidan en el análisis de correlación del gráfico 6 en donde, con la ayuda de la estimación de los coeficientes de regresión de una relación logarítmica entre las variables examinadas, se verifica fehacientemente el impacto negativo sobre el nivel de bienestar de este tipo de primarización de la economía.

Gráfico 6.- Relación entre bienestar y participación de la agricultura en el valor agregado de las exportaciones (ajuste logarítmico, 1995-2009)



Fuente: elaboración propia sobre las bases de datos TiVA de la OCDE y la OMC, *Penn World Table* de la Universidad de Pensilvania y WIID de UNU-WIDER.

El resultado no tiene nada de novedoso o inesperado. Sabemos desde el propio nacimiento de la Economía Política que el proceso de desarrollo natural involucra una evolución (no siempre lineal), desde actividades primarias hacia manufactureras y comerciales, conforme avanza el tamaño del mercado, la división del trabajo y la acumulación de capital. Esta regularidad es compartida incluso por autores que presentan diferencias irreconciliables en otros aspectos del pensamiento económico:

“According to the natural course of things, therefore, the greater part of the capital of every growing society is, first, directed to agriculture, afterwards to manufactures, and, last of all, to foreign commerce. This order of things is so very natural...” (Smith, 2007 [1776], pp. 247)

“In the economical development of nations by means of external trade, four periods must be distinguished. In the first, agriculture is encouraged by the importation of manufactured articles, and by the exportation of its own products; in the second, manufacturers begin to increase at home, whilst the importation of foreign manufactures to some extent continues; in the third, home manufactures mainly supply domestic consumption and the internal

markets; finally, in the fourth, we see the exportation upon a large scale of manufactured products, and the importation of raw materials and agricultural products..." (List (1856 [1841], pp. 77)

De esta manera, el hallazgo empírico del análisis bivariado, simplemente, retrata de manera *aggiornada*, una característica natural del desarrollo económico.

Al pasar al análisis multivariado del proceso en 3 etapas que se describe en la sección metodológica, los resultados son mucho más interesantes y (potencialmente) controvertidos.

En la tabla 3 se presenta, para cada estimador utilizado (Mínimos cuadrados ordinarios, Efectos fijos, Efectos aleatorios y Between), el mejor modelo (el que minimiza la raíz cuadrada del error medio cuadrático) obtenido por GSREG para explicar el bienestar sobre la base de la estructura sectorial del valor agregado incorporado en las exportaciones.

Como primer resultado general se observa que, para estos mejores modelos, una mayor participación (que la asociada a la dotación factorial relativa disponible) en agricultura o la producción textil, reduce sensiblemente el bienestar, cualquiera sea el estimador utilizado.

Los coeficientes estimados para el resto de los sectores productivos varían significativamente de tamaño y de significatividad entre metodologías de estimación. Aun así, pueden apreciarse ciertos hallazgos relevantes:

1. El error medio cuadrático para la muestra examinada se minimiza con el estimador de Efectos aleatorios (que toma en cuenta tanto la varianza temporal como de corte transversal de las series y controla por heterogeneidad individual no observable).

2. Para este estimador, los desvíos de la estructura productiva, respecto del patrón de especialización ricardiano/H-O, generan mayor bienestar cuando incrementan la participación de servicios empresariales en el valor agregado de las exportaciones (aunque la significatividad del coeficiente es acotada) y lo reducen cuando aumentan la participación de, principalmente, productos textiles, agrícolas, papel/madera o alimentos.

3. Respecto de los restantes estimadores que controlan por heterogeneidad individual no observable, el que sólo toma en cuenta la varianza

temporal de las series (Efectos fijos), muestra resultados similares a los de efectos aleatorios, pero, con nuevas variables significativas entre las que mejoran el bienestar agregado de los países. En efecto, al utilizar efectos fijos como estimador de panel se obtiene (para el mejor modelo) que no solamente la mayor participación de servicios empresariales, sino, también, la de intermediación financiera, la de equipo de transporte y la de minería contribuyen a mejorar el índice de Sen.

4. Por su parte, los resultados para el mejor modelo del estimador Between (que sólo toman en cuenta la varianza de corte transversal de las series) muestra, en primer lugar, una menor cantidad de variables explicativas significativas y, en segunda instancia, la emergencia de la producción de equipos (junto a la intermediación financiera) como sector clave a estimular (más allá de la especialización ricardiana/H-O) a los efectos de mejorar el nivel de bienestar.

**Tabla 3.- Mejor especificación para cada estimador del índice de Bienestar de Sen:
resultados para el período 1995-2009**

VARIABLES	OLS	FE	RE	BE
agricultura_res	-66,888*** (12,044)	-39,213** (19,134)	-73,088*** (18,902)	-118,990** (44,351)
minería_res	38,512*** (4,377)	32,279*** (11,802)		12,702 (8,839)
prod_aliment_res	14,288** (6,369)	-17,701 (14,856)	-41,676*** (14,014)	32,627 (22,572)
textil_res	-37,150*** (6,180)	-64,748*** (18,256)	-91,423*** (15,311)	-50,280*** (15,967)
químicos_res	34,500*** (6,497)		-36,114** (18,086)	
metales_básicos_res	-31,013*** (10,159)		-28,722 (24,038)	-43,755* (23,826)
equipos_res	102,916*** (9,732)		-13,072 (22,473)	73,620** (31,287)
electrónica_res	11,236 (7,201)		-23,344** (10,971)	
comercio_hotel_res	22,625*** (5,714)	-6,829 (8,494)	-30,212*** (9,691)	
transp_telecom_res	37,026*** (6,112)		-22,146* (12,658)	28,603 (18,181)
inter_financiera_res	99,152*** (5,129)	52,079*** (17,630)		86,013*** (13,650)
serv_empres_res	30,209*** (8,855)	42,536* (21,914)	26,156 (16,129)	
papel_madera_res		-51,178*** (14,658)	-71,650*** (14,537)	
equipo_transporte_res		37,225** (15,555)		
manufacturas_otras_res		16,960 (21,406)		
Constante	15,473*** (320.5)	16,701*** (505.7)	15,836*** (1,381)	14,971*** (976.9)
Observaciones	478	478	478	478

R-cuadrado	0.738	0.506		0.754
RMSE	5404	2557	2732	5700

Nota: Errores estándar entre paréntesis. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$. El términos res al final de cada variable hace referencia a que la misma está expresada como el residuo de la regresión entre la participación del valor agregado por cada sector, en el valor agregado total de las exportaciones y el stock de tierra/capital relativo conforme se describe en la sección metodológica.

En la tabla 4 se profundiza el análisis, complementando los resultados alcanzados para el mejor modelo de cada estimador de la tabla 3, con el total de resultados obtenidos para el estimador de efectos aleatorios, agrupados por decil de la raíz cuadrada del error medio cuadrático (en donde los datos obtenidos para el decil más bajo representan los resultados promedio obtenidos para el 10% de los modelos que tienen los mejores resultados de explicación *in-sample*).

Los desvíos (supra-ricardianos) de las participaciones de los sectores: textil (con coeficientes sistemáticamente negativos) e intermediación financiera (impacto siempre positivo) en el valor agregado de las exportaciones son las únicas que resultan 100% significativas en todos los 32767 modelos examinados para este estimador con el software GSREG.

En un segundo escalón, aunque con tasas de significatividad también muy elevadas (superiores al 88% en todos los casos), se aprecia que los desvíos sectoriales en materia de agricultura (con efecto negativo sobre el bienestar), papel/madera (también negativo) y servicios empresariales (efecto positivo), también se correlacionan estrechamente, con la distribución de los datos disponibles de bienestar.

Los desvíos del resto de los sectores productivos, resultan poco relevantes (bajas tasas de significatividad estadística) para el fenómeno examinado a excepción de 2 casos particulares: productos alimenticios y minería (que incluye explotación de petróleo). Si tomamos el 50% de modelos con mejor performance (los resultados de los 5 primeros deciles), los desvíos de la participación de estos sectores en el valor agregado de las exportaciones (respecto de ideal ricardiano/H-O) son estadísticamente significativos para explicar el bienestar en más del 40% de los casos, con coeficientes que son sistemáticamente negativos para la primera variable y positivos para la segunda.

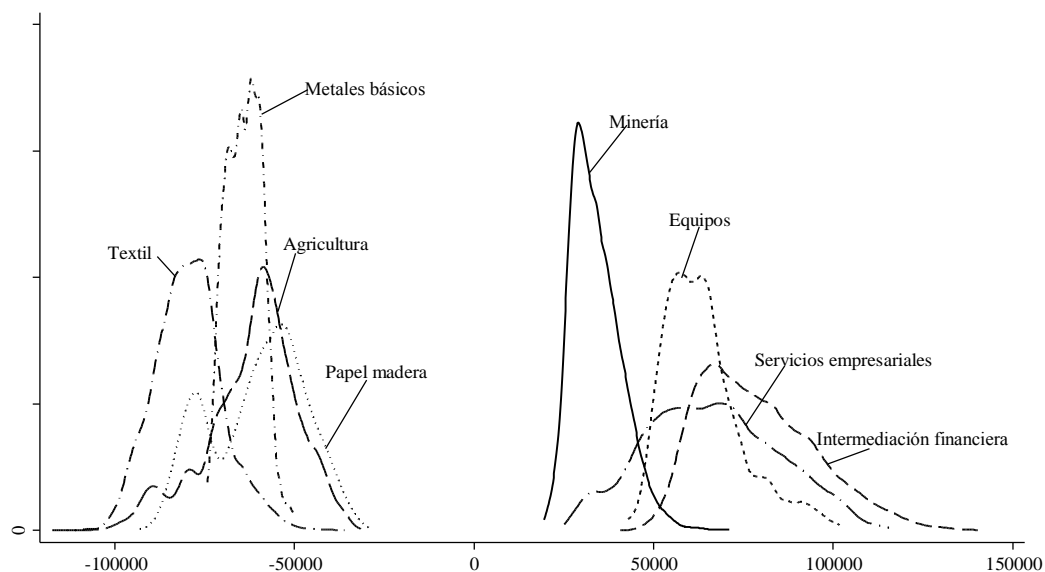
Tabla 4.- Distribución de coeficientes y porcentaje de casos significativos para cada variable entre deciles de error medio cuadrático (para resultados del estimador de panel “Efectos aleatorios”)

Variable	Decil									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
agricultura	-61.8	-59.4	-55.2	-58.8	-54.3	-56.7	-57.5	-58.3	-71.1	-70.9
	98%	94%	91%	88%	88%	98%	83%	94%	97%	100%
Minería	15.7	21.5	25.4	23.6	27.7	27.8	20.1	22.5	21.7	23.4
	11%	34%	47%	49%	59%	62%	34%	43%	33%	19%
prod_aliment	-23.6	-28.7	-22.7	-27.5	-24.5	-29.7	-34.1	-37.4	-40.2	-52.6
	58%	74%	30%	51%	47%	67%	70%	71%	90%	100%
Textil	-78.1	-74.8	-75.6	-79.5	-78.2	-80.1	-87.2	-88.4	-90.0	-92.1
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
papel_madera	-55.6	-55.6	-54.4	-60.2	-52.9	-56.2	-66.7	-71.4	-75.8	-80.0
	99%	97%	96%	95%	95%	96%	97%	100%	100%	100%
Químicos	-16.8	-9.7	-5.2	-3.3	5.9	5.0	2.3	6.0	5.5	10.2
	5%	3%	2%	1%	0%	0%	2%	2%	1%	0%
metales _ básicos	-23.6	-18.9	-19.5	-23.6	-17.6	-20.6	-28.1	-29.8	-38.8	-50.3
	1%	0%	0%	0%	0%	0%	8%	7%	4%	2%
Equipos	19.9	20.7	17.9	20.4	30.7	34.6	30.0	26.7	23.1	14.1
	4%	5%	5%	10%	13%	17%	14%	8%	15%	3%
electrónica	2.8	7.8	6.1	6.1	8.9	8.2	3.2	3.2	0.6	-6.2
	16%	26%	18%	13%	13%	18%	18%	14%	10%	3%
equipo_transporte	13.8	23.0	26.6	22.7	30.6	29.0	25.9	24.9	17.7	20.5
	13%	22%	39%	32%	41%	32%	16%	23%	18%	6%
manufacturas_otras	7.6	16.2	21.2	17.8	16.8	15.1	9.6	12.3	-1.2	-1.5
	2%	2%	12%	7%	9%	9%	2%	3%	0%	0%
comercio_hotel	-8.7	-4.5	-3.6	-3.1	-2.0	-4.1	-4.0	-4.1	-2.7	-1.8
	14%	13%	11%	7%	2%	1%	5%	1%	0%	0%
transp_telecom	0.6	5.8	8.3	8.2	10.7	8.3	9.2	9.4	10.8	15.4
	7%	9%	11%	11%	13%	7%	6%	11%	9%	22%
inter_financiera	68.5	73.9	73.8	77.1	79.8	79.8	78.9	85.2	94.5	100.9
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
serv_empres	41.1	55.5	67.8	70.7	68.0	72.3	75.6	82.2	90.4	0.0
	88%	98%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	S/D

Nota: Para cada variable se presentan 2 filas. La primera con el valor medio (por decil de error medio cuadrático, dividido por mil para mejor exposición) del coeficiente de regresión obtenido para el estimador RE. Por debajo, el porcentaje de casos (en cada decil de RMSE) en los cuales el coeficiente de la variable examinada resultó significativamente distinto de 0.

Tomando todos los resultados, en conjunto, y focalizando el análisis sobre aquellos sectores cuyos coeficientes no cambian de signo entre modelos alternativos, pudimos construir el gráfico de densidades kernel que se presenta a continuación.

Gráfico 7.- Densidades kernel para los coeficientes de cada variable (utilizando el estimador RE) en la ecuación de Bienestar



Nota: Las funciones de densidad son *epanechnikov*. Cada una incorpora los resultados obtenidos para 32767 especificaciones alternativas sobre la base de combinaciones de las variables v_{1_b} a v_{15_b} (ver tabla 2). Sólo se presentan los resultados de las variables cuyos coeficientes no cambian de signo según el estimador utilizado (ver tabla 3 para el nombre de las variables).

Los resultados son tan contundentes como llamativos. Si se examinan los desvíos sectoriales, respecto de la participación en el valor agregado de las exportaciones indicada por la especialización ricardiana/H-O, se observa que:

5. A mayor relevancia de productos textiles, metales básicos, bienes agrícolas y papel madera, menor es el nivel de bienestar agregado.

6. A mayor importancia de minería, equipos, servicios empresariales e intermediación financiera, mayor es el nivel de bienestar observado en los países.

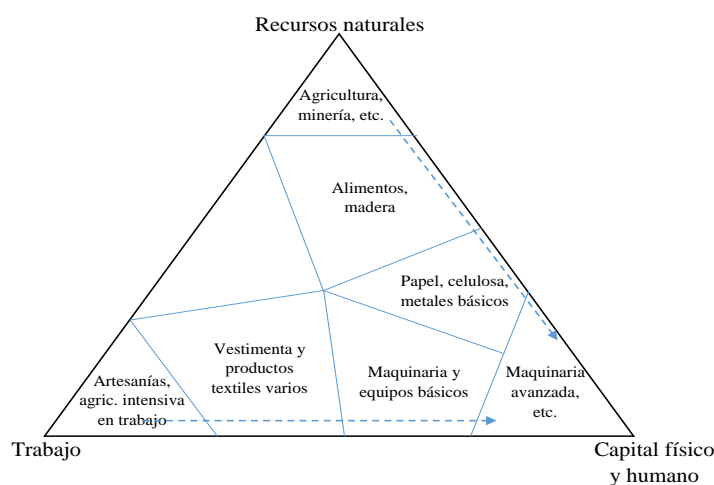
7. El sector que pareciera tener el efecto más negativo sobre el bienestar no es uno de bienes primarios, sino, de manufacturas estandarizadas (textil).

8. El sector que presenta coeficientes de regresión positivos y más elevados no es uno de manufacturas de origen industrial, sino, uno de servicios complejos (intermediación financiera).

Los resultados obtenidos se muestran contrastantes con algunas posiciones comúnmente aceptadas en la literatura especializada. En particular, los escritos de Leamer (1987) y sus seguidores postulaban que, dadas las dotaciones factoriales relativas originalmente disponibles en cada país, el patrón de desarrollo seguiría un

sendero específico, definido por las características del hoy conocido como “triángulo de Leamer”. Como se aprecia en el gráfico 8, el desarrollo económico (para quienes adhieren a esta visión neoclásica del mismo) irá transformando la estructura productiva de los países desde la agricultura extensiva o la minería, hacia la producción de alimentos y metales básicos (para los países con dotaciones abundantes en recursos naturales). Y desde la agricultura intensiva (en trabajo), hacia la producción de textiles y maquinaria o equipos básicos (para los países con fuerza de trabajo abundante).

Gráfico 8.- El “triángulo de Leamer”



Nota: Elaboración propia sobre la base de Leamer (1987).

Si entendemos por desarrollo al crecimiento con inclusión social, es decir, desarrollo como proceso de mejora generalizada de las condiciones de vida de la población, el mismo debería estar estrechamente correlacionado con los indicadores de bienestar. Si ello es así, con cada nueva fase (etapa) del desarrollo económico, la transformación experimentada por la estructura productiva debería estar asociada a mayores índices de Sen.

Es en este punto donde nuestros resultados generan cierta controversia con la visión estándar del desarrollo económico. Según las estimaciones disponibles, y a diferencia de lo que plantea tanto Leamer (1987) como muchos de los “adláteres de la industrialización” (tanto de la ortodoxia como de la heterodoxia económica), un “desarrollo económico” que transforme la estructura productiva (en términos de desvíos respecto de la estructura que tendría que tener según la especialización ricardiana/H-O) desde agricultura intensiva hacia productos textiles (en el caso de países “trabajo abundantes”), o desde minería hacia la producción de metales básicos

(en países “abundantes en recursos naturales”), lejos de mejorar el bienestar agregado, pareciera empeorarlo.

Para explicar esta “paradoja” es necesario recurrir a dos hipótesis alternativas:

9. O bien el desarrollo no es crecimiento con inclusión social, entonces, sin apartarnos del análisis neoclásico, podemos utilizar los hallazgos de Kuznets (1955) para postular que, lo que en realidad explica la aparente contradicción, es el hecho de que en los primeros estadios del desarrollo, la transformación de la estructura productiva genera un efecto positivo sobre el bienestar, vía crecimiento económico que es más que compensado por un aumento en la desigualdad; o

10. Por el contrario, si resulta impensable que un proceso de desarrollo pueda identificarse como tal si genera una mayor desigualdad social, la paradoja ha de explicarse por ciertas transformaciones estructurales concomitantes en la dinámica del comercio internacional. En efecto, en el período examinado se verifican dos fenómenos que, conjuntamente, podrían dar cuenta de nuestro hallazgo aparentemente contraintuitivo. En primer lugar, se verifica uno de los mayores aumentos sostenidos de los precios relativos de los productos primarios (Mitchell, 2008). En paralelo, durante estas últimas décadas, se intensifica la re-localización geográfica de los procesos productivos, en particular de aquellos de baja complejidad (OECD, 2013). Esta conjunción de eventos singulares, mejora la posición relativa (en términos de bienestar) de los países con elevada participación de bienes primarios en el valor agregado de las exportaciones, en desmedro de aquellos que reciben inversión extranjera directa para la producción de manufacturas de baja complejidad (pero, sólo a condición de una relación salarial flexibilizada, salarios miserables e impuestos redistributivos inexistentes).

En definitiva, y más allá de las controversias o paradojas, lo que sí se observa de los resultados encontrados es un claro mensaje para el diseño de política económica en materia de especialización productiva: apartarse de la especialización ricardiana/H-O puede reeditar significativamente, en materia de bienestar, si a las políticas industriales de promoción de manufacturas “no-estandarizadas” se las complementan con estrategias activas de transabilización competitiva de servicios complejos.

6. CONCLUSIONES

“...we provided examples from the real world that showed that, contrary to the environmentalists’ pessimistic certainties, economic welfare increased with trade liberalization even though ideal environmental policies were not in place, and that the environment improved also”

Jadish Bhagwati (2004, pp. 138)

“If any cause commands the unswerving support of The Economist, it is that of liberal trade. For as long as it has existed, this newspaper has championed freedom of commerce across borders. Liberal trade, we have always argued, advances prosperity, encourages peace among nations and is an indispensable part of individual liberty”

The Economist (2003)

Es muy probable que, con cuidado y cierta tenacidad, uno pueda encontrar en otros artículos académicos, libros de divulgación o notas periodísticas, que el libre comercio no sólo incrementa el bienestar, protege el medio ambiente, evita las guerras y promueve el cuidado de las libertades individuales (como se desprende de las intencionadas citas precedentes), sino, que quizá hasta resulte indispensable para el fortalecimiento de la democracia y diversas quimeras.

Sin embargo, cuando nos movemos desde el *lobby* académico hacia un enfoque falsacionista más afín a los requisitos metodológicos de una estrategia de investigación científica, nos encontramos con que: 1) el libre comercio es, en sí mismo, una ucronía instrumental; 2) quienes más lo promueven exaltando sus (supuestos) beneficios, son también los que más recurrentemente violan los distintos principios que lo sostienen; y 3) el esquema normativo que regula el comercio internacional pareciera estar diseñado mayormente para consolidar una estructura de intercambio desigual del tipo Centro-Periferia.

En efecto, desde mediados de los años '40, con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAC o GATT, por sus siglas en inglés) y, más intensamente, desde la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, los países desarrollados han promovido una nueva tendencia globalizadora en materia de apertura comercial y liberalización financiera. Con el apoyo de la (débil ,pero, profusamente difundida) hipótesis del libre comercio como instrumento clave para el progreso colectivo paretiano (siempre que la división internacional del

trabajo se realice sobre la base de las ventajas comparativas ricardianas); las potencias industriales han construido un exitoso aparato represivo de los intentos desarrollistas de las economías emergentes (constituido, predominantemente, por las normativas instituidas por el Banco Mundial, la OMC y el Fondo Monetario Internacional).

En este contexto particular, el presente artículo ha buscado contribuir en dos dimensiones específicas: 1.- El análisis crítico de las mencionadas regulaciones; y 2.- La evaluación del impacto de la estructura productiva sobre el bienestar (cuando la primera se aparta de los diseños sectoriales asociados al libre comercio y las dotaciones factoriales relativas), con un novedoso proceso metodológico en tres etapas, que incluye una base de datos prácticamente inexplorada y la utilización de un nuevo software econométrico.

En relación con el primer punto, hemos visto en el marco teórico que las normativas de la tríada FMI-Banco Mundial-OMC son particularmente refractarias a cualquier intento desarrollista que promueva una transformación significativa de la división internacional de trabajo. Dichas normativas se asocian con los requisitos de ajuste vinculados a los créditos contingentes del FMI, las especificidades de la carta orgánica de esta misma institución respecto del desdoblamiento cambiario (prohibición que debilita el espacio de acción para enfrentar los problemas asociados a la “enfermedad holandesa” y la estructura productiva desequilibrada en economías emergentes); la ortodoxa metodología de calificación crediticia del Banco Mundial (que luego se utiliza para determinar montos y condiciones de créditos, induciendo a los países a continuar aplicando políticas macroeconómicas liberalizadoras) y, principalmente, con los acuerdos de la OMC respecto de: 1.- el comercio de bienes (avalando un doble estándar entre productos agrícolas y no agrícolas); 2.- el intercambio de servicios (con crecientes reglas de apertura y promoción, siendo los países desarrollados los principales exportadores de los mismos); 3.- la regulación de los derechos de propiedad intelectual (restringiendo procesos de ingeniería reversa y difusión de conocimientos, con cláusulas que permiten el registro, incluso, sin producción en el país que concede el derecho); y 4.- la promoción de libre movilidad de capitales para la IED (penalizando, no siempre de la misma manera a distintos países, los requisitos de contenido local o capital nacional, prácticas intensamente utilizadas por quienes hoy promueven su eliminación, aunque -claro está- ya siendo potencias industriales).

Respecto del análisis empírico de la relación “estructura productiva – bienestar”, el aporte de la investigación puede resumirse en los siguientes hallazgos centrales:

1.- De la evaluación estadística bivariada preliminar, se ratifican los resultados pre-existentes para la relación entre agricultura y bienestar (ver Bravo-Ortega y Lederman, 2005) A mayor relevancia de la agricultura en la economía (en nuestro caso en el valor agregado de las exportaciones), menos nivel de bienestar.

2.- Al avanzar hacia un análisis econométrico multivariado, se ratifica que una mayor participación de la agricultura en el valor agregado de las exportaciones, respecto de aquella determinada por la dotación relativa factorial (capital/tierra) disponible, es sistemáticamente penalizada por un menor nivel de bienestar, cualquiera sea el estimador utilizado, y cualquiera sea la combinación de variables explicativas que se incluyan en el análisis.

3.- Sin embargo, y de manera inesperada, los desvíos (respecto del ideal ricardiano) sectoriales más penalizados, en materia de bienestar, son aquellos que permiten una mayor participación de ciertas actividades industriales de baja y mediana complejidad, como la textil o la producción de metales básicos.

4.- De manera análoga ,pero, contrapuesta, si bien la promoción de una mayor participación (que la asociada a las dotaciones factoriales efectivas) en rubros industriales como maquinaria y equipos se asocia a una sensible mejoría del bienestar (especialmente en el análisis de corte transversal), es importante señalar que no son las actividades manufactureras las que más significativamente se correlacionan con un mayor nivel de bienestar, sino, los servicios complejos: intermediación financiera y servicios empresariales.

5.- Un resultado controvertido se relaciona con los coeficientes de regresión obtenidos para la relación entre actividad minera (que incluye gas y petróleo) y bienestar. A diferencia de lo que sucede con otras actividades primarias, una mayor participación de este sector en el valor agregado de las exportaciones, respecto de aquella determinada por la relación capital/tierra pareciera generar (o al menos estar asociada con) un mayor nivel de bienestar, especialmente cuando se examinan los resultados de series de tiempo.

6.- Tomados en conjunto, los resultados alcanzados indican que apartarse de la especialización ricardiana, traerá tantos más beneficios a las economías emergentes cuanto mayor sea la apuesta a la transición, desde la producción de

alimentos hacia la prestación de servicios complejos (y, de ser necesario, optando por el desarrollo de industrias extractivas primarias en lugar de manufactureras de origen agropecuario o de baja productividad). Es por ello que los países latinoamericanos podrían encontrar un mayor beneficio de mediano y largo plazo, modificando (o al menos extendiendo) sus ejes de demanda ante los organismos internacionales. Sin renunciar a la búsqueda de un trato igualitario en materia de comercio de bienes (e.g. tema de subsidios agrícolas en Estados Unidos y Europa ante la OMC), los resultados obtenidos parecieran indicar que resultaría más provechoso aún coordinar una demanda regional conjunta, en materia de registro de la propiedad intelectual y regulación internacional de actividades financieras, que incrementen el margen de acción para políticas de promoción de servicios complejos. Más precisamente, existe un importante espacio normativo a explorar relacionado con la definición de explotación efectiva en las leyes de patente latinoamericanas y con la presión por mayores penalidades a paraísos fiscales y financieros.

BIBLIOGRAFIA

BALASSA B. (1966). “*Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries*”. *The American Economic Review*, n° 56, (3), pp. 466–473.

BALDWIN R. (2011). “*Trade and industrialisation after globalisation’s 2nd unbundling: how building and joining a supply chain are different and why it matters*”. *NBER Working Paper Serie*, n° 17716. *National Bureau of Economic Research*. Cambridge, MA.

BALTAGI B. (1995). *Econometric Analysis of Panel Data*. Chichester: John Wiley and Sons.

BESSION F. Y MEHDI R. (2004). “*Is WTO Dispute Settlement System Biased Against Developing Countries? An Empirical Analysis*”. *Paper presented at the Second International Conference on “European and International Political and Economic Affairs*”. Athens, Greece.

BHAGWATI J. N. (2003). *Free trade today*. New Jersey: Princeton University Press.

BHAGWATI J. N. (2004). *In defense of globalization*. New York: Oxford University Press.

BOWEN H. P., LEAMER E. E. Y SVEIKAUSKAS L. (1987). “*Multicountry, multifactor tests of the factor abundance theory*”. *The American Economic Review*, n° 77(5), pp. 791-809.

BRAVO-ORTEGA C. Y LEDERMAN D. (2005). “*Agriculture and national welfare around the world: causality and international heterogeneity since 1960*”. *World Bank Policy Research Working Paper* n° 3499.

CHANG H. J. (2002). *Kicking away the ladder: development strategy in historical perspective*. London: Anthem Press.

CHANG H. J. (2005). *Why developing countries need tariffs?: How WTO NAMA negotiations could deny developing countries' right to a future*. Geneva: South Centre.

CIMOLI M., DOSI. G. Y STIGLITZ J. E. (eds). (2009). *Industrial policy and development: The political economy of capabilities accumulation*. New York: Oxford University Press.

DI GIOVAMBATTISTA A., GALLO P. Y PANIGO D. (2014). “*El impacto distributivo del PROGRESAR en Argentina. Una primera aproximación en base a microsimulaciones*”. *Serie Empleo, Desempleo y Políticas de Empleo* N°17. Buenos Aires: CEIL-CONICET.

DIAMAND M. (1972). “*La Estructura Productiva Desequilibrada y el Tipo de Cambio*”. *Desarrollo Económico*, n° 12(45), pp. 25-47.

DIAMAND M. (1973). *Doctrinas Económicas, desarrollo e Independencia*. Buenos Aires: Paidós.

DIAMAND M. (1988). “*Hacia la Superación de las Restricciones al Crecimiento Económico Argentino*”. Centro de Estudios de la Realidad Económica.

DIXIT A. K. Y STIGLITZ J. E. (1977). “*Monopolistic competition and optimum product diversity*”. *American Economic Review*, n° 67(3), pp. 297–308.

EMMANUEL A. (1969). *L'échange inégal: essai sur les antagonismes dans les rapports économiques internationaux*. París: F. Maspero.

FEENSTRA R. C., INKLAAR R. Y TIMMER M. P. (2013). “*The Next Generation of the Penn World Table*”. available for download at [en www.ggdgc.net/pwt](http://www.ggdgc.net/pwt).

FERGUSON I. F. (2007). “*The World Trade Organization: Background and Issues*”. *CRS report for Congress*, 98-928. Washington D.C.. Congressional Research Service.

GALEANO E. (2004). *Las venas abiertas de América Latina*. México D.F.: Siglo xxi.

GLUZMANN P. y PANIGO D. (2013). *GSREG: Stata module to perform Global Search Regression. Statistical Software Components*. S457737, Boston College Department of Economics.

GRABEL I. (2011). “*Not your grandfather's IMF: global crisis, 'productive incoherence' and developmental policy space*”. *Cambridge Journal of Economics*, n° 35(5), pp. 805-830.

GRUBEL H. (1970). “*The Theory of Intra- Industry Trade*”. En McDougall I. A. y Snape R. H. (eds). *Studies in International Economics*, Amsterdam

HECKSCHER E. 1919. “*The effect of foreign trade on the distribution of income*”. *Ekonomisk Tidskrift*, 497–512. Translated as chapter 13 in American Economic Association, *Readings in the Theory of International Trade*, Philadelphia: Blakiston, 1949, 272–300, and a new translation is provided in Flam and Flanders.

KRAVIS I. (1971). *The current case for import limitations*. United States Economic Policy in an Interdependent World, Commission on International Trade and Investment Policy, Washington.

KRUGMAN P. R. (1979). “*Increasing returns, monopolistic competition and international trade*”. *Journal of International Economics*, n° 9(4), 469–479.

KRUGMAN P. R. (1980). “*Scale economies, product differentiation and the pattern of trade*”. American Economic Review, n°70(5), 950–959.

KRUGMAN P. R. (1991). “*Increasing Returns and Economic Geography*”. Journal of Political Economy 99(3), pp. 483-499.

KRUGMAN P. R. (1995). “*Increasing returns, imperfect competition and the positive theory of international trade*”. Handbook of international economics, n 3, pp. 1243-1277.

KRUGMAN P. R. (2009). “*The increasing returns revolution in trade and geography*”. The American Economic Review, 99(3), pp. 561-571.

KUZNETS S. (1955). “*Economic growth and income inequality*”. The American Economic Review, n° 45(1), pp. 1-28.

LANCASTER K. J. (1979). *Variety, Equity and Efficiency*. New York: Columbia University Press.

LANCASTER K. J. (1980). “*Intra-industry trade under perfect monopolistic competition*”. Journal of International Economics, n° 10(2), 151–175.

LEAMER E. E. (1987). “*Paths of development in the three-factor, n-good general equilibrium model*”. The Journal of Political Economy, 95(5), pp. 961-999.

LEAMER E. E. Y LEVINSOHN J. (1995). “*International trade theory: the evidence*”. Handbook of international economics, n° 3, pp. 1339-1394.

LINDER, S. B. (1961). *An Essay on Trade and Transformation*. New York: Wiley and Sons.

LIST F. (1856)[1841]. *The National System of Political Economy*. Philadelphia: JB Lippincott and Company.

LÓPEZ MONRROY E. E. (2015). *Política de la innovación inclusiva*. S. F. del V. de Catamarca. Editorial Científica Universitaria de la Universidad.

LUCAS R. E. (1990). “*Why doesn't capital flow from rich to poor countries?*”. The American Economic Review, n° 80(2), pp. 92-96.

MITCHELL D. (2008). “*A note on rising food prices*”. Policy research working paper 4682. World Bank, Washington, DC.

MILANOVIC B. (2007). “*Globalization and inequality*”. En Held D. y Kaya A. (eds.), *Global inequalities*, (pp. 26-49). Cambridge: Polity Press.

MILANOVIC B. (2010). *The Haves and the Have-Nots: A brief and idiosyncratic history of global inequality*. New York: Basic books.

OECD (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*. OECD Publishing.

OECD-WTO (2012). “*Trade in value-added: Concepts, methodologies and challenges*”. Joint OECD-WTO note, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) and World Trade Organization (WTO).

OHLIN B. (1967) [1933]. “*Interregional and International Trade*”. Cambridge: Harvard University Press

OIT (2014). “*Global Employment Trends 2014: Risk of a jobless recovery?*”. International Labour Office. Geneva.

OMC. “*Solución de diferencias: diferencia ds199. Brasil — Medidas que afectan a la protección mediante patente*”. 2001.
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds199_s.htm

OMC. “*Diez ventajas del sistema de comercio de la OMC*”. 2007.
http://www.wto.org/spanish/res_s/doload_s/10b_s.pdf

OMC. “*Temas comerciales. Agricultura: explicación. Ayuda interna*”. 2014.
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/ag_intro03_domestic_s.htm

OMC. “*Negociaciones sobre la agricultura: Ayuda interna: compartimentos ámbar, azul y verde*”. 2014a.
http://www.wto.org/spanish/tratop_s/agric_s/negs_bkgrnd13_boxes_s.htm

PANIGO D. CHENA P. Y GÁRRIZ. A. (2010): “*Modelos Dinámicos Heterodoxos para Explicar el Ciclo del Empleo en Argentina*”. Serie Informes de Investigación N° 25, CEIL-PIETTE.

PIKETTY T. (2014). *Capital in the Twenty-first Century*. Cambridge: Harvard University Press.

PRASAD E., RAJAN, R. G. Y SUBRAMANIAN A. (2006). “*Patterns of international capital flows and their implications for economic development*”. IMF Working Paper, 2006, pp. 119-158.

PREBISCH R. (1944). “*Observaciones sobre los planes monetarios internacionales*”. El Trimestre Económico, n° 11(42), pp. 185-208.

RICARDO D. (2004)[1817]. *Principles of political economy and taxation*. New York: Dover Publications.

RODRIK D. (2001) “*The Global Governance of Trade: As if Trade Really Mattered*”. *Background paper to the UNDP Project on Trade and Sustainable Human Development*, October, New York: United Nations Development Programme (UNDP).

SEN A. (1976). “*Real national income*”. *The Review of Economic Studies*, n° 43(1), pp. 19-39.

SHAIKH A (2007). “*Globalization and the myth of free trade*”. En Anwar Shaikh, *Globalization and the Myths of Free Trade*. History, theory, and empirical evidence (pp. 50-68), New York: Routledge.

SMITH A. (2007) [1776]. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Hampshire: Harriman House ltd.

STIGLITZ J. E. (2002). **Globalization and its Discontents**. New York: W.W. Norton and Company.

STIGLITZ J. E. (2012). *The price of inequality*. New York: W.W. Norton and Company.

THE ECONOMIST. “A place for capital controls”. 2003.
<http://www.economist.com/node/1748890>

UNU-WIDER. (2014). *World Income Inequality Database*, Version 3.0. Helsinki, Finland: UNU/WIDER.

VAROUFAKIS Y. “Less healthcare, but Greece is still buying guns”. 2011. <http://www.independent.co.uk/news/business/analysis-and-features/less-healthcare-but-greece-is-still-buying-guns-6257753.html>.

WBG (2011). “CPIA 2011 Criteria”. *The World Bank Group*. Disponible en <http://www.worldbank.org/ida/papers/CPIAcriteria2011final.pdf>

WEISBROT M., CORDERO J. Y SANDOVAL L. (2009). “Empowering the IMF: Should reform be a requirement for increasing the Fund's resources?”. *Center for Economic and Policy Research (CEPR)*. Washington D.C..

WEISBROT M., RAY R., JOHNSTON J., CORDERO J. A. Y MONTECINO J. A. (2009a). “IMF-supported macroeconomic policies and the world recession: a look at forty-one borrowing countries”. *Center for Economic and Policy Research (CEPR)*. Washington D.C..

WHITE HOUSE (2011) “The American Jobs Act”. Washington D.C., September 8. Disponible en <http://www.whitehouse.gov/economy/jobsact>.

World Bank. (2014). “Tierras cultivables (hectáreas por persona)”. Disponible en <http://api.worldbank.org/v2/es/indicator/ag.lnd.arbl.ha.pc?downloadformat=excel>