



Munich Personal RePEc Archive

Towards an inclusive trade policy for Latin America in the post-pandemic period

Alarco, Germán and Sanchium, Toribio

2023

Online at <https://mpa.ub.uni-muenchen.de/117920/>
MPRA Paper No. 117920, posted 18 Jul 2023 06:07 UTC

HACIA UNA POLÍTICA COMERCIAL INCLUSIVA PARA AMÉRICA LATINA EN LA POSPANDEMIA

Germán Alarco Tosoni^a y Toribio (Bíkut) Sanchium^b

Resumen. Se plantean algunos elementos para definir una nueva política comercial inclusiva que promueva el desarrollo de nuestras economías. Esta se elabora a partir de las tendencias recientes en el comercio internacional, las nuevas teorías sobre la política comercial e industrial y de la evaluación de algunos de los Tratados de libre comercio (TLC) de nuestra región. También considera los desarrollos recientes a partir de los impactos de la pandemia del covid-19 sobre las cadenas logísticas y la globalización. Se incluyen sus lineamientos generales y principales componentes; asimismo, se concluye que la política comercial y los TLC deben ser precedidos y acompañados de políticas previas y complementarias para evitar resultados mediocres.

Palabras clave: Política comercial, Teoría del comercio internacional, Tratados de Libre Comercio, Política industrial y competitividad sistémica.

Clasificación JEL: F10; F13; F15; F53; F63.

TOWARDS AN INCLUSIVE TRADE POLICY FOR LATIN AMERICA IN THE POST-PANDEMIC

Abstract. Some elements are proposed to define a new inclusive trade policy that promotes the development of our economies. This is elaborated based on recent trends in international trade, new theories on trade and industrial policy and the evaluation of some of the Free

^a Germán Alarco Tosoni es Profesor Investigador del Departamento Académico de Gestión y Miembro del Centro de Investigación (CIUP) de la Universidad del Pacífico (Lima, Perú). Correo: g.alarcotosoni@up.edu.pe

^b Toribio (Bíkut) Sanchium es Bachiller en Economía y Gestión Ambiental de la Universidad Antonio Ruiz de Montoya (Lima, Perú). Correo: sanchium95@gmail.com Se agradece también el apoyo como asistente de investigación de Piero Saénz y los comentarios de Patricia Del Hierro Carrillo.

Trade Agreements (FTA) in our region. It also considers recent developments from the impacts of the covid-19 pandemic on logistics chains and globalization. Its general guidelines and main components are included; Likewise, it is concluded that trade policy and FTAs must be preceded and accompanied by previous and complementary policies to avoid mediocre results.

Key Words: Trade policy, International trade theory, Free trade agreements, Industrial policy and systemic competitiveness.

1. INTRODUCCIÓN

Desde los años ochenta del siglo XX se han desarrollado enfoques teóricos y aplicados alternativos a la teoría de las ventajas comparativas que pueden servir de base para reformular la política comercial en América Latina y el Caribe (ALC). Ahora queda claro la importancia de la competitividad sistémica y que la política comercial va de la mano de la política industrial. Asimismo, sobre este panorama se agregan las evaluaciones críticas a los diversos TLC que han entrado en vigor en la región y más recientemente se ha sumado la posición de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), desde mediados de la década pasada, proponiendo una política comercial inclusiva.

Por otra parte, desde la crisis financiera internacional 2008-2009, el Brexit y otros nacionalismos, en muchas partes no solo predominan las tendencias de mirar más hacia adentro de las propias economías, sino que también se ha perdido dinamismo en el comercio internacional respecto de la evolución del producto mundial. Tanto la pandemia del covid-19 que significó una ruptura de los flujos comerciales como las tendencias que se derivan de esta abonan en la misma dirección. La reciente guerra entre Rusia y Ucrania complejiza aún más el panorama.

En muchas partes se están cuestionando las políticas comerciales tradicionales basadas en la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) y otras adscritas al paradigma de la liberalización comercial y el libre comercio. ALC no es la excepción. En los últimos tiempos se ha intensificado la discusión entre las organizaciones de la sociedad civil, ambientalistas, representantes de los trabajadores y ciertos segmentos empresariales, quienes

los cuestionan en mayor o menor medida, frente a sus autoridades gubernamentales. Coexisten las posturas radicales contrarias a todo tipo de acuerdo y otras que buscan mejorar la capacidad de negociación y determinados aspectos de éstos.

ALC no puede cruzarse de brazos ante todas estas nuevas circunstancias. El comercio internacional pierde vigor, pero a la par hay que aprovechar y crear nuevas oportunidades productivas y comerciales para evitar que la restricción externa (Thirlwall, 2003), que con su consiguiente presión cambiaria frene el crecimiento de nuestras economías. Hay mucho por aprender de los desarrollos teóricos y prácticos de las últimas décadas, de las experiencias internacionales, de los TLC en vigor de nuestra región y de las nuevas tendencias globales a la vista. El comercio internacional debe partir de impulsar los eslabonamientos internos de producción y empleo; aprovechar e impulsar la innovación tecnológica a la par que desarrolle una relación virtuosa que haga frente a las mayores desigualdades que se observan en las últimas décadas; entre otros elementos.

El objetivo principal de este artículo consiste en establecer los lineamientos generales de cómo debería ser una nueva política comercial para ALC en la pospandemia del covid-19, en el entendido que debe contribuir a una economía más inclusiva, al desarrollo sostenible y al bienestar de las comunidades y ciudadanos de nuestros países. En lo concreto a una mejor distribución funcional y personal del ingreso. Al respecto, se concibe que los TLC no deben ir solos; sino que deben estar acompañados de políticas previas y complementarias para que estos acuerdos comerciales sean exitosos. Estos lineamientos se establecen a partir del análisis de la evolución reciente y perspectivas del comercio internacional, los desarrollos teóricos y aplicados recientes sobre política industrial y comercial alternativa, y las evaluaciones críticas de los TLC de diversos países de la región.

En lo formal el documento tiene cuatro secciones más la introducción y conclusiones. En la primera parte se presentan algunas perspectivas internacionales y la información estadística reciente útil para mostrar los cambios de los últimos tiempos que motivarían la revisión de la política comercial. La segunda parte, presenta las aportaciones sobre competitividad, política comercial estratégica, política industrial y comercial de algunos autores seleccionados. La tercera sección aprovecha la identificación de retos y desafíos de las diversas evaluaciones de los TLC de la región. Por último, se presenta los lineamientos para una política comercial inclusiva, destacando en especial la descripción general de las políticas previas y complementarias para que los TLC sean más provechosos para nuestras economías.

2. TENDENCIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Roubini (2020) ha sido, como en otras oportunidades, quien rápidamente esbozó un panorama diferente y menos optimista para el mediano y largo plazo. A pocos meses del inicio de la pandemia nos planteó la posibilidad de toda una nueva década perdida hasta 2030. Él identificó 10 factores que estarían configurando una tormenta perfecta. En primer lugar, la salida de la crisis implicaría déficits fiscales superiores al 10% del PBI en épocas de altos niveles de endeudamiento público y privado. Las tendencias demográficas, la pandemia actual y posiblemente otras por venir obligarían a incrementar los gastos en salud.

Dos factores adicionales que plantea Roubini para explicar el estancamiento prolongado serían la desglobalización como resultado del desacoplamiento de la economía norteamericana y la china que estaría acompañado de más proteccionismo a nivel del resto de las economías desarrolladas y del mundo en general. Al mismo tiempo, la disrupción digital que generaría un balance negativo en términos de los niveles de empleo y de mayor

desigualdad. Las actividades productivas tenderían a relocalizarse relativamente en sus países de origen, pero a la par promoverían mayores niveles de automatización con impactos negativos sobre el empleo y de reducción de los salarios promedio. Esto a su vez detonaría más nacionalismo y xenofobia, aislando más a las economías, estableciendo mayores restricciones a los movimientos comerciales, de capitales, de servicios y personas. El enfrentamiento geoestratégico entre EE.UU. y China y una guerra fría ampliada entre otras economías coadyuvarían a un mayor encierro.

Recientemente el World Economic Forum (2022) presentó las tendencias que se vislumbran en la economía mundial identificadas por los principales economistas de los organismos internacionales, bancos y empresas multinacionales. Ellos relievan cuatro tendencias para el futuro próximo: 1) mayor inflación y costo de vida junto con salarios reales más bajos; 2) mayor inseguridad alimentaria en las economías en desarrollo; 3) más localización y politización de las cadenas de suministro; y 4) menor globalización. De estas hay que resaltar especialmente que las cadenas de suministro globales se están rediseñando cada vez más en medio de los temores de continuas conmociones. Tanto los gobiernos como las empresas están reconsiderando su enfoque de exposición, autosuficiencia y seguridad en las relaciones comerciales y productivas. Se espera una reestructuración sustancial de las cadenas de suministro en los próximos tres años. También se considera probable la realineación de las cadenas de valor globales. Las empresas están pasando de la eficiencia a la resiliencia dando prioridad a la localización respecto de la diversificación.

En la última reunión de ministros de la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2022c) se emitió una declaración donde se comprometen a facilitar el comercio y mejorar el funcionamiento a largo plazo de los mercados mundiales de productos alimenticios y

agropecuarios, con inclusión de los cereales, los abonos y otros insumos para la producción agrícola. Asimismo, se subrayó la necesidad de que el comercio agroalimentario fluya, y se reafirmó la importancia de no imponer prohibiciones o restricciones a la exportación de manera incompatible con las disposiciones de la OMC pertinentes, entre otros elementos.

Carrillo y De los Santos (2022) anotan que la intención de retomar y mantener el liderazgo de EE.UU. y la dinámica internacional en cuanto a sectores clave, reposicionar la balanza comercial, a la vez que se mitiga el riesgo en las cadenas de suministro, genera una tendencia creciente hacia el *reshoring* (retorno de operaciones previamente relocalizadas al exterior), *nearshoring* (acercar la producción al lugar de origen) y *rightshoring* (acercar la producción a un lugar conveniente, eficiente y de bajo costo).

La evolución reciente del comercio internacional de bienes tanto a nivel global como de ALC es útil para demostrar que estamos en tiempos de quiebre que obligan a repensar la política comercial. En la figura 1 se muestra que las exportaciones han perdido dinamismo relativo respecto al PIB tanto a nivel mundial como en nuestra región desde la crisis financiera internacional 2008-2009. Esta figura se construye con base al cociente del índice del volumen de las exportaciones respecto al índice del PIB real de la OMC tanto a nivel global como de ALC para el periodo 1960-2020.

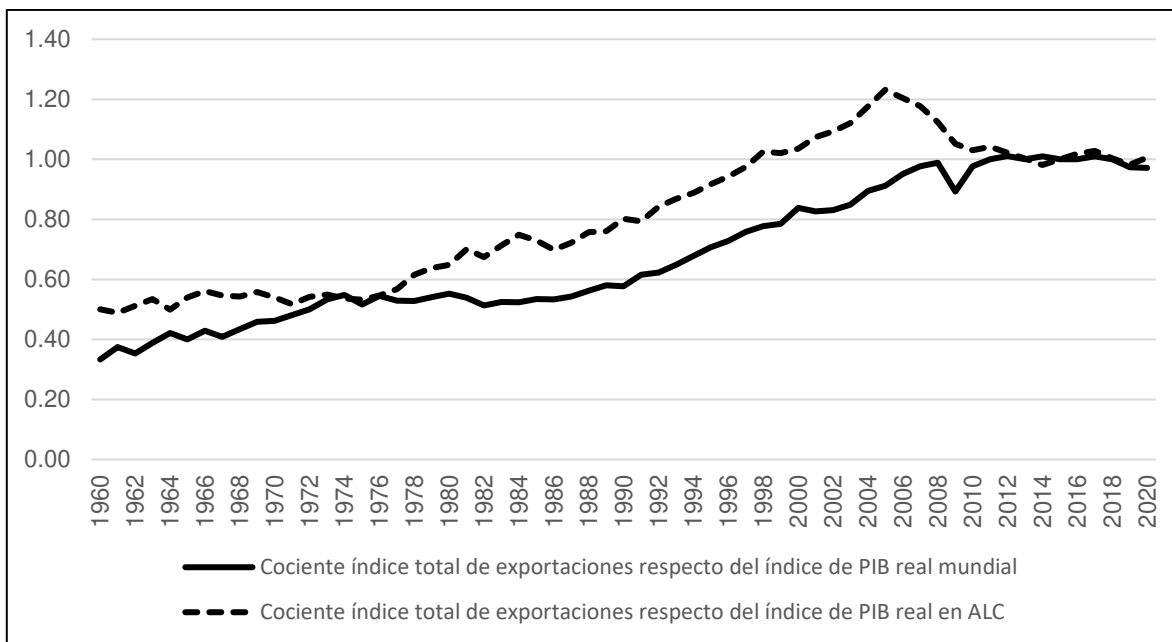
Al respecto, a nivel global se observa una tendencia creciente con un estancamiento relativo en la década de los años setenta para caer entre 2008-2009, luego estancarse y reducirse ligeramente durante la pandemia del covid-19. En el caso de ALC se aprecia un relativo estancamiento durante la década de los sesenta como resultado del modelo de desarrollo que miraba más hacia adentro para después mostrar una tendencia creciente con

un pico a inicios del siglo XXI; posteriormente se observa una tendencia decreciente y de estancamiento durante los últimos años^c.

El dinamismo relativo del volumen de exportaciones por tres grupos principales de productos: agrícolas, productos mineros e hidrocarburos, y manufacturas respecto de la evolución del PIB real mundial se muestra en la figura 2. Esta es útil para determinar qué fue lo más dinámico en términos comerciales a través del tiempo. En primer lugar, destaca la tendencia creciente de las manufacturas con un estancamiento desde la crisis financiera internacional a la fecha. En el caso de los productos agrícolas la tendencia es más o menos constante en el tiempo con una relativa disminución en los años ochenta para crecer relativamente hasta tiempos recientes. En el caso de los productos mineros e hidrocarburos el pico es en la década de los setenta y luego en los ochenta. De ahí a partir de los años noventa y hasta antes de la crisis financiera internacional hay un ligero incremento para de ahí disminuir lenta pero continuamente. Los productos más dinámicos ahora son los agrícolas, manufactura y en tercer lugar los mineros y los hidrocarburos más rezagados.

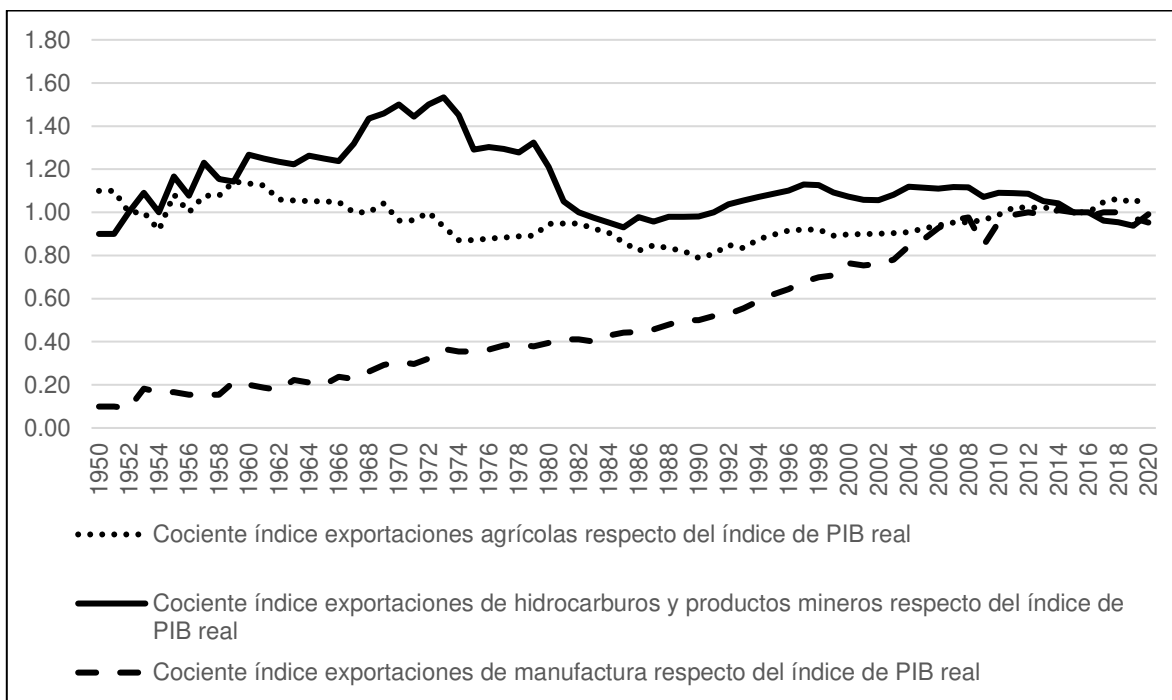
Figura 1. Dinamismo relativo del volumen de las exportaciones mundiales y de ALC respecto del PIB real 1960-2020

^c La serie de ALC se construyó con la información de la OMC entre 1980 y 2020 pero se extendió hacia 1960 con las exportaciones de bienes y servicios y el PBI reales del ALC con fuente del Banco Mundial.



Fuente: OMC (2022a) y Banco Mundial (2022).

Figura 2. Dinamismo relativo del volumen de exportaciones por grupo de productos respecto del PIB real mundial 1950-2020



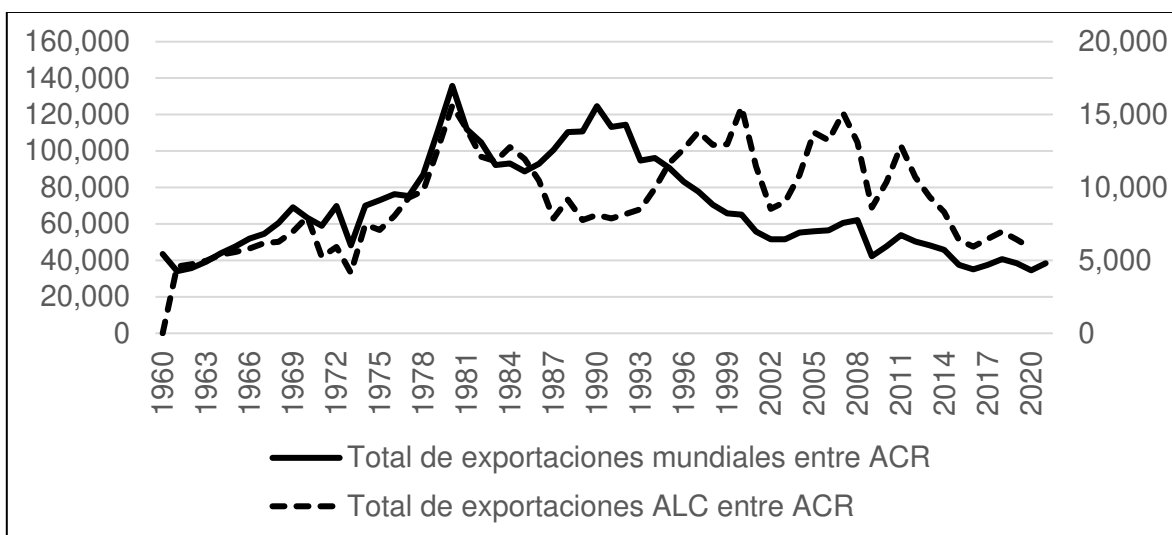
Fuente: OMC (2022a).

La aportación positiva de la entrada en vigor de los TLC al comercio mundial, pero menor en el tiempo tanto para el mundo como para ALC se observa en la figura 3. La fuente de la información es la OMC y se obtiene a partir del cociente de las exportaciones de bienes respecto del acumulado de los acuerdos comerciales regionales (ACR) desde 1960 a 2020. En el caso del mundo la aportación de un nuevo TLC es positiva pero decreciente en el tiempo desde inicios de los años noventa; ahora uno nuevo solo genera mayor comercio adicional por US\$ 40,000 millones al año. En el caso de ALC su aportación marginal ha sido más fluctuante destacando la aportación positiva del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a mediados de los años noventa y de otros posteriores. Sin embargo, en los últimos tiempos un nuevo acuerdo comercial solo genera mayor comercio internacional por US\$ 6,000 millones. La menor aportación resulta de la proliferación de estos acuerdos; asimismo, estos resultados son indicativos que esta estrategia de firmar TLC por doquier tiene límites.

La figura 4 se enfoca en la vinculación entre el dinamismo relativo de las exportaciones respecto de la evolución de la cuota salarial real a nivel global con fuente en la Organización Internacional del Trabajo (OIT); asimismo de esta última variable respecto de la aportación de los ACR al comercio internacional y regional de la figura 5. Los resultados son interesantes reflejando que la tendencia decreciente en la cuota salarial global se acompaña con un estancamiento en el dinamismo de las exportaciones globales. Esta relación podría leerse de forma tal que la reducción de la participación salarial reduce relativamente el tamaño de los mercados externos, ya que la propensión a consumir de los propietarios es menor que la de los asalariados. De esta forma un mayor comercio

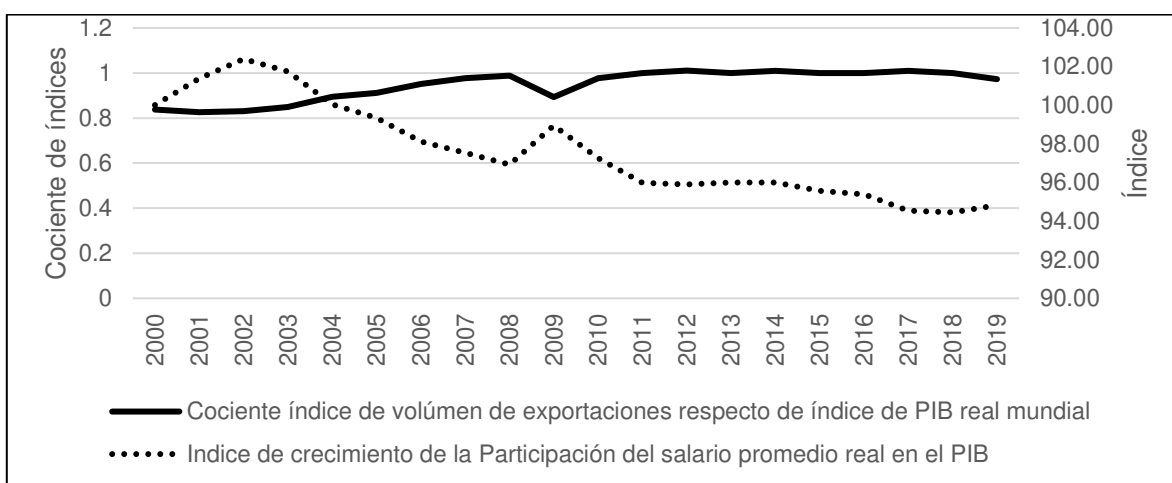
internacional no se vincula en el mediano y largo plazo con una noción de competitividad espuria basada en el estancamiento o reducción de la cuota salarial. El comercio internacional va de la mano con la evolución positiva de los sueldos y salarios reales a nivel internacional.

Figura 3. Cociente exportaciones mundo y ALC entre ACR global y regional 1960-2020



Fuente: OMC (2022a y 2022b).

Figura 4. Dinamismo relativo del comercio mundial y la cuota salarial mundial 2000-2019

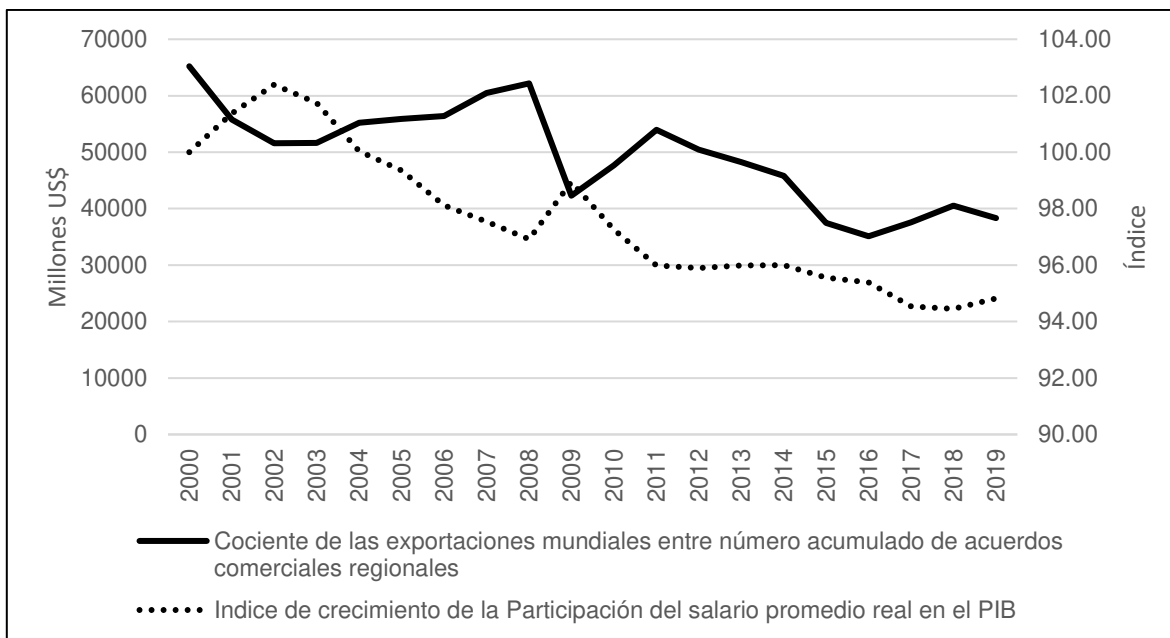


Fuente: Fondo Monetario Internacional (2022), OMC (2022a) y Organización Internacional del Trabajo (2020).

La figura 5 refleja la evolución de la cuota salarial global respecto de la aportación marginal de los ACR. En ambos casos la relación es decreciente, reflejando quizás una relación bidireccional donde la menor participación salarial contribuye a una menor contribución relativa de los TLC y al mismo tiempo la menor aportación de los ACR contribuye a una menor cuota salarial. Tanto los TLC tienen una contribución decreciente al comercio como una dinámica (y política) que reduzca la cuota salarial no es buena para el comercio internacional. Los regímenes de crecimiento económico basados en ganancias y exportaciones tienen límites en el mediano y largo plazo por el menor dinamismo de los mercados domésticos donde los sueldos y salarios son su motor principal^d.

Figura 5. Evolución de participación del salario en crecimiento del PIB y el cociente de exportaciones mundiales entre acumulado de ACR 2000-2019

^d Es difícil que la mayor participación de las ganancias en el producto y del consumo de los propietarios de los medios de producción puedan ser un componente promotor de la inversión privada a nivel macroeconómico en un horizonte de mediano y largo plazo.



Fuente: Fondo Monetario Internacional (2022), OMC (2022b) y Organización Internacional del Trabajo (2020).

3. DESARROLLOS TEÓRICOS RECIENTES SOBRE LA POLÍTICA COMERCIAL

La teoría de la ventaja comparativa en el comercio internacional ya ha sido rebasada por la realidad. No debe olvidarse que esta plantea que una persona o empresa tiene una ventaja en cierta actividad cuando es capaz de realizarla a un costo de oportunidad más bajo que cualquiera otra (Parkin, 2018). Existen diferentes perspectivas posteriores relativas a la política comercial estratégica, las diferentes nociones de competitividad y en particular la competitividad sistémica, la creación de ventajas competitivas dinámicas y la combinación entre la política industrial y comercial que pueden ser útiles para redefinir una nueva estrategia comercial. Las oportunidades comerciales se aprovechan, pero también se crean, impulsan y desarrollan.

Según Krugman (1986) hay un cambio de carácter del comercio, que no se parece mucho al tipo de intercambio previsto en la teoría clásica. Las teorías tradicionales del comercio internacional consideran que el comercio es esencialmente una forma de que los países se benefician de sus diferencias, es decir, por su ventaja comparativa en la producción de bienes para los que su carácter particular convenga. Para este autor, después de la Segunda Guerra Mundial el comercio ha llegado a consistir en intercambios que no pueden atribuirse a las características tradicionales. En vez de ello, el comercio parece reflejar ventajas arbitrarias o temporales resultantes de las economías de escalas o de los cambios de liderazgos en las carreras tecnológicas.

La nueva teoría del comercio es producto de cuatro investigaciones de Krugman: 1979, 1980, 1986 y 1991. En 1979 y 1980 se incorpora el concepto de mercado local, el cual consiste en que las empresas decidirán ubicarse dependiendo de la relación entre la utilización de economías de escala y el ahorro por los costos de transporte. En 1986 introduce la competencia imperfecta y las economías de escala y en 1991 integró los conceptos de economías de escala, costos de transporte y demanda, en el modelo centro-periferia. Según Krugman (1986) las economías de escala implican un cada vez menor costo unitario por producción de bienes y servicios en volúmenes grandes; es decir, la producción en grandes volúmenes a escala mundial sería más eficiente. Asimismo, se ilustra claramente cómo las interacciones entre rendimientos crecientes a nivel de la firma, costos de transporte y movilidad de los factores pueden causar la aparición de aglomeraciones espaciales. Solo entonces, empresas que producen productos semejantes en diferentes países competirán unas contra otras.

Uno de los componentes más importantes en un mercado es la competitividad, ya que impulsa a que la economía funcione no solamente de manera eficiente, sino en constante mejora. A partir de ello, un país puede generar su riqueza. Al respecto, según Porter (1990) la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Por ello, al contrario de la teoría de la economía clásica, considera que la prosperidad nacional se crea y no surge de las dotaciones naturales de un país, su reserva de trabajo, sus tipos de interés o el valor de su moneda. Su aporte principal es que, las naciones triunfan en sectores determinados porque el entorno nacional es el más progresivo, dinámico y estimulante. Esta conclusión es contraria a la de la teoría convencional donde los determinantes de la competitividad son los costos de la mano de obra, los tipos de interés, los tipos de cambio y las economías de escala.

Para este autor las empresas logran ventaja competitiva mediante actos de innovación. Sin la innovación es imposible crear una ventaja competitiva en una economía de mercado. Para ello, se incluyen nuevas tecnologías como nuevos modos o procesos de producción. El éxito de una empresa se logra a través de cuatro determinantes: La disponibilidad de los recursos y destrezas necesarios para tener ventaja competitiva en un sector; la información que da forma a las oportunidades que las empresas perciben y las direcciones en que despliegan sus recursos y destrezas; los objetivos de los propietarios, de los directivos y del personal de las empresas; y las presiones sobre las empresas para invertir e innovar.

Por otra parte, Esser, Hillebrand, Messner y Mayer-Stamer (1996) plantean que la competitividad es producto de la interacción compleja y dinámica entre cuatro niveles económicos y sociales de un sistema nacional. El primero, es el nivel micro de las empresas, y son las que buscan simultáneamente eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción.

El segundo, es el nivel meso, que corresponde al Estado y los actores sociales, quienes desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad. El tercer nivel es macro. Aquí se ejerce presiones sobre las empresas mediante exigencias de desempeño. Por último, está el nivel meta, donde se estructura con sólidos patrones básicos de organización jurídica, política y económica, con suficiente capacidad social de organización e integración y capacidad de los actores para la integración estratégica.

Rodrik (2000) se enfoca en la necesidad de una reforma institucional de gran envergadura que tendría influencia en la política comercial. En el sentido económico, considera que la reforma institucional no solo cambia los parámetros políticos, sino también las relaciones de comportamiento. Por otro lado, sostiene que la coherencia de la reforma comercial con las necesidades institucionales de la economía genera el dinamismo empresarial y promueve el crecimiento económico. Para este autor una institucionalidad con calidad genera mayores beneficios económicos que un régimen comercial liberal o la adhesión y cumplimiento a las normas de la OMC.

Rodrik (2001) enfatiza que el término estrategia de desarrollo es cada vez sinónimo de integración global. Para él, la apertura del comercio no solo consiste en cambiar las tasas arancelarias y eliminar las barreras a la inversión extranjera. Asimismo, para Rodrik (2004) las fuerzas del mercado y el espíritu empresarial privado serían el hilo conductor de esta agenda, pero los gobiernos también tienen que desempeñar un papel estratégico y articulador en el ámbito productivo más allá de garantizar los derechos de propiedad, cumplimiento de los contratos y la estabilidad macroeconómica. En ese sentido, la fuerza del mercado y el papel del gobierno en la economía son componentes complementarios en el desarrollo y

crecimiento económico sostenido a lo largo del tiempo en la economía de mercado de una nación; actuando a través de la política industrial.

La política industrial consiste tanto en obtener información del sector privado sobre las externalidades significativas y sus remedios para aplicar las políticas adecuadas en la actividad económica específica. Además de ello, la correcta aplicación de la política industrial es el trabajo conjunto entre el gobierno y el sector privado con la finalidad de identificar los problemas principales de la reestructuración, así como definir qué medidas son más efectivas ante ello. Por eso, en la aplicación de la política industrial no se centra en los resultados, sino en el proceso político. Se pone más énfasis en el diseño de la política, donde tanto los agentes públicos como los actores privados tienen que trabajar de la mano reconociendo sus limitaciones. Por eso, la mejor manera de comprender la política industrial es como un proceso de descubrimiento, donde las empresas y el gobierno entienden el coste y las oportunidades subyacentes y participan de manera coordinada en la planificación estratégica (Rodrik, 2004). Asimismo, este autor señala que la diversificación de la producción es un elemento necesario para el bienestar social.

Este autor profundiza en la arquitectura institucional y principios de diseño de la política industrial (Rodrik, 2004). Los tres principios corresponden a contar con liderazgo político en la cima. El segundo elemento es tener un consejo de coordinación y de deliberación, donde se puedan intercambiar diversas informaciones y el aprendizaje social, en el que organismos público-privados deberían incluir a sus representantes. El último elemento consiste en tener un mecanismo de transparencia y rendición de cuentas. Por otro lado, para una efectiva política industrial, que tiene como objetivo principal diversificar la economía y crear nuevas ventajas comparativas es fundamental que una institución tenga

principios bajo el cual supervisar las actividades económicas, y promover las políticas de diversificación. Al respecto, Rodrik (2004) presenta diez principios, que posteriormente son ajustados y complementados para una economía mediana de la región (Alarco, 2014).

4. CRÍTICAS A LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL Y A LOS TLC

No se va a profundizar en las críticas tradicionales a las políticas de liberalización del comercio y de los TLC. Solo se debe recordar que los promotores de las últimas décadas se olvidaron de que los países ahora desarrollados tuvieron capítulos importantes de políticas comerciales proteccionistas (Alemania, Japón, Corea del Sur, entre otros). Más recientemente, Rodrik (2011) ha anotado que gran parte de los éxitos exportadores actuales de ALC se iniciaron a través de política industrial en el marco de la estrategia de sustitución de importaciones de los años sesenta. Los casos de la industria de automóviles en México, la siderúrgica y de producción de aviones de Brasil, entre otros, son algunos de estos ejemplos.

En lo positivo, Greenspon y Rodrik (2021) anotan que la liberalización del comercio ha contribuido al crecimiento económico de muchos países exportadores de bajos ingresos y China en particular, se ha beneficiado de la apertura de los mercados en Europa y los Estados Unidos. La industrialización orientada a la exportación ha sido un potente motor de crecimiento en muchos países contribuyendo a la reducción de la desigualdad global, gracias en gran parte al desempeño económico de China. Sin embargo, señalan que los industrializadores exitosos se basaron en una amplia gama de políticas que violaron las reglas tradicionales de integración profunda. China promovió la industrialización no solo protegiendo sus empresas estatales de la competencia de importación durante mucho tiempo, pero también a través de subsidios, transferencia de tecnología forzada, requisitos de

contenido nacional, manipulación de divisas (con un tipo de cambio real alto) y laxitud en materia de patentes y de derechos de autor.

Las críticas a los TLC son de diferentes niveles. Entre las más radicales se encuentra un reciente libro compilado por Ghiotto y Lanterra (2020) a propósito de los 25 años de vigencia de los TLC en ALC. Se trata de un trabajo colectivo de las organizaciones miembros de la Plataforma América Latina mejor sin TLC con el objetivo de mostrar los efectos nocivos de los tratados comerciales y de protección de las inversiones. El balance para estos autores y los que colaboran en libro es negativo. Según estos, aumentaron el poder de las empresas transnacionales en la región, restringieron la política comercial de los países, blindaron la privatización de los servicios públicos, encarecieron los medicamentos estableciendo monopolios y restringieron la fabricación de genéricos, avanzaron sobre la soberanía de los países y otorgaron privilegios legales extraordinarios a los inversores extranjeros, entre otros elementos^e.

En una línea más balanceada autores como Stiglitz y Rodrik aportan críticas interesantes a la política comercial tradicional y los TLC. La liberalización comercial puede promover el desarrollo, pero los resultados de diferentes políticas de comercio han variado a través de países. Para Stiglitz y Charlton (2006) la evidencia sugiere que los beneficios de liberalización dependen de muchos factores, y así el proceso de marcar nuevos rumbos en el comercio necesita ser más perceptivo de las condiciones particulares de los países. Según Stiglitz (2013) el principio más general de los TLC es el de que los acuerdos comerciales

^e En un documento más extenso Alarco y Sanchium (2022) profundizan en las observaciones de estos autores y de otros que analizan pormenorizadamente diversos TLC de la región a partir de los años noventa.

colocan habitualmente los intereses comerciales por encima de otros valores: el derecho a una vida sana y a la protección del medio ambiente, por citar sólo dos.

Por otra parte, recientemente Rodrik (2018) ha planteado una interesante perspectiva sobre a quienes sirven los TLC. El autor diferencia entre lo que es el libre comercio de los TLC. En su etapa inicial los proteccionistas fueron el principal villano de la historia del libre comercio. Los acuerdos comerciales servían para contrarrestar su influencia y acercarnos al bienestar óptimo al reducir el proteccionismo (o regulaciones nocivas). Sin embargo, a medida que los acuerdos comerciales han evolucionado y han ido más allá de los aranceles de importación y las cuotas en reglas regulatorias y armonización (propiedad intelectual, normas de salud y seguridad, normas laborales, medidas de inversión, procedimientos de solución de controversias entre inversionistas y Estados, y otros) se han vuelto cada vez más difícil definir a quienes beneficia los TLC.

Para Rodrik en lugar de neutralizar a los proteccionistas, los TLC pueden empoderar a un conjunto diferente de intereses que buscan rentas y benefician a empresas políticamente bien conectadas: bancos internacionales, compañías farmacéuticas y empresas multinacionales. Los acuerdos comerciales aún podrían dar lugar a un comercio más libre y mutuamente beneficioso, mediante el intercambio de acceso a los mercados. Asimismo, podrían resultar en la actualización global de las regulaciones y estándares, para los trabajadores, o el medio ambiente. Desafortunadamente, también podrían producir resultados puramente redistributivos bajo el disfraz de comercio más libre.

Greenspon y Rodrik (2021) plantean que el comercio internacional y en particular la eliminación de barreras comerciales no solo genera desajustes distributivos temporales, sino que estos pueden ser permanentes. Los autores reseñan diversos estudios donde se

demuestran impactos negativos en EE.UU. ante el comercio con China y México generando pérdidas significativas de ingreso en el largo plazo. La respuesta habitual de los economistas ante estos problemas distributivos por la política comercial, que en EE.UU. afecta a los trabajadores más pobres, es que deben estar acompañados con una compensación a los perdedores. En ese país se denomina asistencia para el ajuste comercial (TAA), mientras que en Europa son más generosas por el lado de la seguridad social y otros programas en el mercado de trabajo. Sin embargo, hay que reconocer que las compensaciones son incompletas e imperfectas cuya solución es un problema complejo que se inicia desde su adecuada identificación.

En la mayor parte de la región de ALC se ha intensificado la firma de TLC con otras economías y bloques económicos. Esta práctica se inició con México en el marco del TLCAN desde mediados de los años noventa del Siglo XX y ahora con el T-MEX para extenderse a las otras economías intermedias de la región en el siglo XXI. Hay mucha ideología y se persiste en éstos sin una evaluación rigurosa de sus beneficios y costos; y menos de acciones para mitigar sus problemas. Desafortunadamente, la visión oficial, de los grupos empresariales, los medios de comunicación y gran parte de la Academia es que con los TLC todo es maravilloso.

Es indudable el aporte de estos acuerdos en términos de mayores exportaciones y empleo en el caso de la experiencia más exitosa como la mexicana (no exenta de numerosas críticas) y algunas de las otras. Sin embargo, este resultado no es tan halagüeño para las otras economías que efectivamente exportan más pero alrededor de los mismos productos tradicionales (o alrededor de las materias primas) con reducido procesamiento y contenido tecnológico. Sus balanzas comerciales se han deteriorado por las mayores importaciones, ya

que en general la política cambiaria se acompaña con una apreciación real de la moneda nacional por motivos antiinflacionarios y a frenar las salidas de capitales. Aún en México no hay correspondencia entre el elevado crecimiento exportador y el reducido crecimiento económico por los bajos encadenamientos de producción y empleo.

Los TLC no han significado, salvo en México, mayores flujos de inversión extranjera, ni incrementado la productividad general de la economía ni irradiado nuevas tecnologías e innovaciones por doquier. Los TLC no son la panacea. Alarco (2017) anota que en el caso de los TLC de Chile, México y Perú con EE.UU. no han modificado la trayectoria de crecimiento del PBI de las tres economías; asimismo, con diversas pruebas estadísticas de quiebre estructural se concluye que solo hay quiebres en el caso de las exportaciones en México y en otras pocas variables de Chile. Con el modelo de Thirlwall se determina que la capacidad exportadora se ha elevado, pero no se ha incrementado el producto potencial por el aumento de la elasticidad importaciones-producto.

La opinión mayoritaria es que el TLCAN no fue tan alentador como se esperaba. La ausencia de políticas para promover la innovación y el desarrollo industrial, la competencia de China, la apreciación del tipo de cambio real, la baja inversión y la falta de financiación bancaria son los principales factores explicativos señalados por Ros (2008). A estos factores se sumarían la restricción fiscal, la política monetaria, el deterioro real de los salarios y de la participación de los salarios en el producto (Caballero y López, 2013).

Asimismo, que salvo la difusión y promoción de los acuerdos comerciales en general no se diseñaron o aplicaron políticas previas o complementarias a su entrada en vigor. Nada de política industrial, promoción de Mypymes, créditos especiales, asistencia tecnológica o técnica particular, desarrollo explícito de *Joint Ventures*, apoyo a la integración de *clusters*,

mejora de infraestructura o de las cadenas logísticas, entre otras. En cuanto a sus impactos agregados no se percibe que hayan contribuido al desarrollo de encadenamientos de producción y empleo especiales. Respecto al TLC de Perú, Colombia y Ecuador con la Unión Europea (UE), según BKP Economic Advisors (2022) se observan algunos resultados alentadores u optimistas, pero no en todos los sectores.

De acuerdo con ese estudio si hubo un incremento ligero en el PIB en los países miembros de ese acuerdo, pero especialmente a favor de la UE. En términos absolutos, el PIB de la UE es superior en US\$ 1,300 millones a lo que habría sido sin el acuerdo; mientras que las ganancias para Colombia y Perú son de US\$ 42 millones y US\$ 49 millones, respectivamente; y el PIB de Ecuador es superior en US\$ 128 millones; en tanto el efecto del PIB global del acuerdo es positivo, estimado en US\$ 728 millones. En cambio, a nivel del empleo, el efecto en la UE fue insignificante. En cuanto a las condiciones laborales el BKP (2022) reporta que a pesar de las medidas gubernamentales determinadas con el apoyo de la UE no bastaron para fortalecer la regulación laboral, el funcionamiento de los sindicatos y evitar regímenes laborales perniciosos.

4. HACIA UNA NUEVA POLÍTICA COMERCIAL INCLUSIVA A FAVOR DEL DESARROLLO

En esta sección se puntualizan los elementos principales para formular una nueva política comercial inclusiva orientada al desarrollo sostenible y el progreso de las comunidades y las personas. Los elementos están planteados para cualquier economía en general, pero obviamente recogen los aprendizajes de las experiencias de nuestra región. Aquí se incorpora lo mostrado en las secciones previas y se articula una propuesta más integral que aprovecha las contribuciones sobre comercio internacional y desarrollo inclusivo de la CEPAL (2013),

sobre diversificación productiva y algunas recomendaciones estratégicas de la política comercial de algunas economías de ALC y la UE (Alarco y Castillo, 2019).

El punto de partida para integrar estos elementos es el documento de la CEPAL (2013) en el cual se señala que la notable expansión del comercio internacional en ALC en la última década no garantiza un desarrollo equilibrado desde el punto de vista económico, social y territorial, pero presenta oportunidades que deben aprovecharse. Señala la CEPAL (2013) que la posibilidad de crecer y reducir las desigualdades está ligada a escenarios que mejoren la inserción internacional de nuestros productos y empresas, y que vayan acompañados de políticas activas de innovación, competitividad, desarrollo productivo, y empleo y capacitación. Además, es clave que exista un contexto macroeconómico e institucional propicio para el desarrollo y para lograr una mayor equidad.

El comercio internacional inclusivo definido por la CEPAL facilita el crecimiento con una disminución de la heterogeneidad estructural y un aumento de la equidad. Concluyen que el aumento del comercio internacional puede incrementar el crecimiento, pero para asegurar efectos inclusivos se requiere contar con políticas orientadas a lograr este objetivo y una mayor relación entre los distintos niveles de las políticas macro y microeconómicas, incluidas también otras áreas, como las políticas de igualdad de género y desarrollo de infraestructura.

Son diversas las recomendaciones de la CEPAL. En primer lugar, el potencial inclusivo del sector exportador se puede desarrollar mediante el incremento de los eslabonamientos internos y externos, así como el aumento del número de empresas y de empleos asociados a este. En segundo lugar, se propone el reforzamiento y la ampliación de las cadenas de valor internas y externas a las economías para potenciar los efectos inclusivos

del comercio. En tercer lugar, se postula que las pymes pueden integrarse a los encadenamientos por diversas vías y que existen políticas públicas que facilitan dicha integración. En cuarto lugar, se destaca que el comercio dentro de la propia región latinoamericana es claramente el que tiene mayores efectos inclusivos, por lo que debe impulsarse.

La construcción de una nueva política comercial alternativa implica considerar una serie de elementos. En primera instancia se debe entender la evolución y el rol del comercio internacional en las diferentes fases del capitalismo, sin olvidar sus principales prácticas y asimetrías. En segunda instancia recoger las aportaciones que en positivo nos puede proporcionar la teoría y política comercial estándar basada en las ventajas absolutas y comparativas. En tercera instancia hay que aprovechar las experiencias de las prácticas comerciales de otros países y construir a partir de la identificación de los desafíos y retos de los TLCs de nuestras y otras economías. En cuarta instancia hay que saber combinar el análisis de las tendencias y escenarios posibles del entorno, economía y comercio internacional con las oportunidades que brindan las nuevas teorías y enfoques del comercio internacional.

Los elementos que debe contener una nueva política comercial inclusiva son diversos y numerosos, difiriendo de la perspectiva tradicional donde se concibe que por sí sola contribuirá a una mayor eficiencia económica, productividad, progreso tecnológico, mayores inversiones, empleo, ingresos y crecimiento económico, entre otras virtudes. A lo largo de las secciones previas de este documento se ha planteado que los círculos virtuosos de la política comercial estándar no están garantizados; tampoco hay evidencia empírica que demuestre que esos efectos benéficos siempre se presentan.

Los dos primeros elementos por resaltar es que se debe garantizar que la política comercial contribuya al desarrollo sostenible y al progreso de las comunidades y las personas; Al respecto, para lograr que contribuya al desarrollo sostenible se debe entender que la política comercial responde a la estrategia productiva y de diversificación tomando en cuenta las tendencias históricas y los escenarios probables (y posibles) a futuro de la economía internacional. Desafortunadamente, en muchos países, la política comercial ha ido por delante de la productiva, cuando debiera ser al revés.

Por otra parte, una política comercial inclusiva debe implicar que las empresas que exportan, y en general todas, sean socialmente responsables, tengan buen gobierno corporativo (BGC) y que creen valor compartido (Porter y Kramer, 2011). Esto involucra buenas prácticas con relación a todos los *stakeholders*, modificar productos y servicios de acuerdo con las necesidades de la población, mejorar su contribución ambiental e impulsar aglomeraciones industriales (o *clusters*) alrededor de una actividad principal. En el lenguaje de las teorías de crecimiento crear eslabonamientos de producción y empleo; y no exportaciones que concentran sus beneficios en enclaves. Asimismo, no solo se trataría de diversificar para reducir vulnerabilidades, sino que las exportaciones deberían orientarse hacia bienes de mayor procesamiento y de contenido tecnológico, y en la medida de lo posible ser parte de las cadenas de valor globales.

Un comercio más inclusivo requeriría elevar la participación de las Mypymes, cooperativas y asociaciones de pequeños productores; de empresas exportadoras efectivamente más descentralizadas, particularmente en zonas de pobreza y pobreza extrema y con algún énfasis de género para aprovechar las posibilidades de las prácticas de Comercio Justo. Asimismo, todas las firmas y sus proveedores deben ser respetuosos de los derechos

laborales, derechos humanos y a las tradiciones e identidad de las comunidades. La procuración de una globalización más equitativa requiere mejorar la capacidad de negociación, transparencia y articulación de los esfuerzos de la sociedad civil, ONGs y gobiernos de distintas partes para negociar las mejores condiciones para los países de menores ingresos con el objetivo de superar las brechas históricas. Un tema relevante es que las mayores exportaciones no deben atentar contra la alimentación y calidad de la nutrición de los ciudadanos nacionales.

En la esfera más instrumental, retomando lo planteado por Rodrik y otros autores, es importante que se evalúen pormenorizadamente los beneficios y costos de todos los otros componentes que se han adicionado en los últimos años a los TLC, sin olvidar en primer lugar el relativo a los impactos sobre la producción nacional de productos sustitutos. Por otra parte, analizar los impactos distributivos de los acuerdos y plantear, en su caso, políticas compensatorias; facilitar la movilidad de recursos, especialmente de los recursos humanos. Por último, se debe establecer una transición adecuada y proporcionar asistencia técnica y financiera, entre otras, para facilitar el ajuste comercial de los diferentes sectores de la economía.

Como se ha señalado anteriormente, la CEPAL (2013) insiste en que un comercio internacional inclusivo exige de políticas complementarias. Los TLC no pueden ir solos, como políticas aisladas, pues esto solamente sería garantía de resultados mediocres. Necesitan acompañarse tanto de una política cambiaria que evite la apreciación de la moneda nacional, como de un planeamiento estratégico alineado con señales de mercado para establecer el rumbo, las estrategias y los incentivos. Se requieren políticas complementarias

para que puedan tener éxito. El *timing* es clave, siendo previa la política industrial y de desarrollo tecnológico a la comercial.

No existe una receta única para la política comercial de todas las economías en desarrollo, pues hay muchas particularidades en juego. Nunca es tarde para reconsiderar estrategias y políticas, a luz de los nuevos desafíos mundiales. Dentro de las políticas previas se incorporan varios elementos. En primer lugar, una estructura institucional que relieve el tema y que subordine la política comercial a la productiva. En segundo lugar, es importante contar con políticas de seguridad alimentaria (incluyendo los fertilizantes) y energética para evitar que una política activa con relación al tipo de cambio real genere inflación por alimentos y costos de la energía. En tercer lugar, es fundamental un Estado con capacidad de planeamiento estratégico, convocatoria y negociación con los de diferentes actores económicos nacionales e internacionales. De ninguna forma se puede desarrollar una nueva política comercial cuando se tienen brechas y desequilibrios macroeconómicos significativos. Otras políticas son la inversión en recursos humanos, en infraestructura y contar con un sistema financiera que contribuya al sector productivo. Por último, pero quizás lo más importante es contar con un sector empresarial innovador que aproveche y cree nuevas oportunidades; y asuma riesgos con el apoyo del Estado.

La lista de políticas complementarias que se presenta es corta. Según Rodrik (2005) el mejor instrumento y más potente de la política industrial es la política cambiaria. La apreciación cambiaria puede anular todos los esfuerzos relativos a diversificar la plataforma productiva y exportadora de un país. Por el contrario, una adecuada política cambiaria puede ser útil tanto para hacer frente a una apertura industrial, evitando competencia desleal, como para promover el desarrollo productivo sectorial. El quid del asunto es tener un tipo de

cambio real alto y estable sin avivar las presiones inflacionarias. La segunda política complementaria es la industrial. Una política comercial sin estar acompañada de una política industrial es poco útil. Rodrik (2011) le agregó a la política industrial varias particularidades que vimos en la sección anterior.

La lista de argumentos para promover la diversificación productiva con productos de alto valor agregado puede ser larga. Entre estos, destacan los siguientes: permitiría hacer frente a la vulnerabilidad externa, tanto por el deterioro de los términos de intercambio como por la caída de la demanda externa; es útil para hacer frente a una economía que se desacelera progresivamente, haciendo frente a la trampa de los ingresos medios; posibilita que la economía pueda dar un salto hacia otros niveles de ingresos, generando empleos de más calidad. Según Hausmann, Hidalgo, et al. (2011), una estructura productiva más diversificada y de mayor valor agregado, y, por tanto, más compleja se asocia con mayores niveles de ingreso per cápita.

Esta diversificación productiva también debe ir de la mano de una política de ciencia, tecnología e innovación; de promover alianzas con la inversión extranjera; de inversión en capital humano; de promoción de *Joint Ventures* entre el capital nacional y el extranjero; y de vinculación del comercio exterior con el fomento de la inversión nacional y extranjera, entre otras. Por otra parte, las exportaciones deben realizarse a partir de la visión de la competitividad sistémica y no la espuria basada en bajos salarios. Aquí se propone acompañar la nueva política comercial con una política activa para los salarios mínimos y de menores ingresos para impulsar también el mercado interno, ante el escenario de una menor globalización, como propuso recientemente Bielschowsky et al. (2022).

5. CONCLUSIONES

Hemos comentado que desde la crisis financiera internacional 2008-2009, el Brexit, la proliferación de gobiernos populistas y la pandemia del covid-19 el panorama económico internacional y el comercio internacional se están transformando aceleradamente. El mundo y el comercio internacional en particular actual y el del futuro cercano no será el mismo de antes. La guerra entre Rusia y Ucrania lo ha vuelto más complejo. Por otra parte, si antes de estos eventos los TLC estaban bajo cuestionamiento, urge la necesidad de redefinir la política comercial recordando que una cosa es la teoría de la política comercial dominada por la teoría neoclásica y otra su praxis con menos elementos ortodoxos, incluido lo geoestratégico.

La teoría de la ventaja comparativa en el comercio internacional ya ha sido rebasada. Aunque todavía con enfoques dispersos y no integrados existen diferentes perspectivas posteriores relativas a la política comercial estratégica, las diferentes nociones de competitividad y en particular la competitividad sistémica, la creación de ventajas competitivas dinámicas y la combinación entre la política industrial y comercial que son útiles para redefinir una nueva estrategia comercial. Las oportunidades comerciales se aprovechan, pero también se crean, impulsan y desarrollan.

En este trabajo se han establecido que la construcción de una nueva política comercial alternativa implica aprovechar toda una serie de elementos y precondiciones; sin olvidar en primera instancia que contribuya al desarrollo sostenible y al progreso de las comunidades y las personas. Por otra parte, debe quedar claro que la política productiva y su diversificación se define antes que la política comercial. Asimismo, que las primeras deben diseñarse tomando en cuenta las tendencias históricas y a los escenarios probables (o posibles) a futuro de la economía internacional.

La lista de políticas previas y complementarias a los TLC es solo preliminar y lo que para un país puede ser una política previa para otro puede ser una complementaria. No existe una receta única para la política comercial de todas las economías en desarrollo y en particular de ALC, pues hay muchas particularidades en juego. Nunca es tarde para reconsiderar estrategias y políticas, a luz de los nuevos desafíos. Dentro de las políticas previas se incorporan varios elementos. En primer lugar, una estructura institucional ad hoc. En segundo lugar, es importante contar con políticas de seguridad alimentaria (incluido los fertilizantes) y energética para evitar que una política activa con relación al tipo de cambio real genere inflación por alimentos y costos de la energía. En tercer lugar, es fundamental un Estado con capacidad de planeamiento estratégico, convocatoria y negociación con los diferentes actores económicos nacionales e internacionales.

De ninguna forma se puede desarrollar una nueva política comercial cuando se tienen brechas y desequilibrios macroeconómicos significativos. Otras políticas son la inversión en recursos humanos, en infraestructura, en ciencia-tecnología e innovación, promover articulaciones productivas y de empleo y contar con un sistema financiera que contribuya al sector productivo, entre otras. Por último, pero quizás lo más importante es contar con un sector empresarial innovador que aproveche y cree nuevas oportunidades; y asuma riesgos de la mano del Estado. Una política comercial sin estar acompañada de políticas intermedias como la industrial; políticas a nivel meta, macro y microeconómicas es poco útil.

BIBLIOGRAFÍA

- Alarco, G. (2014). Diversificación productiva en el Perú: retos y alternativas. En P. Maqedowski, A. Mendoza y A. Romero (Ed.), Caminos de transición. Alternativas al extractivismo y propuestas para otros desarrollos en el Perú (pp. 219-262). <http://www.redge.org.pe/sites/default/files/Caminos%20de%20Transici%C3%B3n%20-%20RedGE.pdf>
- Alarco, G. (2017). Tratados de libre comercio, crecimiento y producto potencial en Chile, México y Perú. *Economía UNAM*, 14 (42), 23-46. <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ecu/article/view/61736>
- Alarco, G. y Castillo, C. (2019). *Recomendaciones estratégicas sobre la política comercial entre Perú y la Unión Europea*. (Nota de Política N.º 9). Escuela de Gestión Pública de la Universidad del Pacífico. <https://www.up.edu.pe/egp/Documentos/Nota-de-Politica-N9.pdf>
- Banco Mundial (2021). World Bank Commodities Price Forecast. <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/ff5bad98f52ffa2457136bbef5703ddb-0350012021/related/CMO-October-2021-forecasts.pdf>
- Bielschowsky et al. (2022). Estrategia de desarrollo con redistribución del ingreso: el salario mínimo y los frentes de expansión en México. *CEPAL*, (136), 89-114. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47862/1/RVE136_Bielschowsky.pdf

- BKP Economic Advisors (2022). Ex post evaluation of the implementation of the Trade Agreement between the EU and its Member States and Colombia, Peru and Ecuador. Vol. I, Main report. <https://data.europa.eu/doi/10.2781/9164>
- Caballero, E. y López, J. (2013). Demanda efectiva y distribución del ingreso en la evolución reciente de la economía mexicana. *Investigación Económica*, 72 (285), 141-163. [http://dx.doi.org/10.1016/S0185-1667\(13\)72599-2](http://dx.doi.org/10.1016/S0185-1667(13)72599-2)
- Carrillo, J. y De los Santos, S. (2022). México: políticas industriales para el aprovechamiento del T-MEC y las políticas expansivas en los Estados Unidos (Proyectos e investigación). CEPAL. <https://hdl.handle.net/11362/47984>
- CEPAL (2013). Comercio internacional y desarrollo inclusivo: construyendo sinergias. (La hora de la igualdad). Recuperado de: <http://hdl.handle.net/11362/27975>
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. y Meyer-Stamer, J. (1996). Competitividad sistémica: nuevos desafíos para las empresas y la política. *CEPAL*, (59), 39-52. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12025/059039052_es.pdf
- Fondo Monetario Internacional (2022). World Economic Outlook 2021. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/October/select-aggr-data>
- Ghiotto, L. y Laterra, P. (Eds.). (2020). 25 años de tratados de libre comercio e inversión en América Latina: análisis y perspectivas crítica. Buenos Aires, Argentina. Plataforma América Latina Mejor sin TLC. <https://www.fgep.org/25-anos-de-tratados-de-libre-comercio-e-inversion-en-america-latina-analisis-y-perspectivas-criticas/>

Greenspon, J. y Rodrik, D. (2021). A note on the global distribution of authorship in economics journals. Harvard University. <https://tinyurl.com/y96uvpv2>

Hausmann, R., Hidalgo, C. et al. (2011). The Atlas of economic complexity. Mapping paths to prosperity. Center for International Development at Harvard University. <http://www.tinyurl.com/lf8y4uw>

Jiménez, F. (24 de agosto de 2013). La Institucionalidad de la nueva Política Industrial. *La Primera*. p. 15.

Krugman, P. (1986). Strategic Trade Policy and the New International Economics. MIT Press.

Organización Internacional de Trabajo (2020). Global Wage Report 2020–21: Wages and minimum wages in the time of COVID-19. https://www.ilo.org/wcmstp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_762534.pdf

Organización Mundial del Comercio (2022a). World Trade Statistical Review 2021. Chapter V: Statistical tables. https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts2021_e.pdf

Organización Mundial del Comercio (2022b). Regional trade agreements database. <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.asp>

Organización Mundial del Comercio (22 de junio de 2022c). Declaración ministerial sobre la respuesta de emergencia a la inseguridad alimentaria. <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=s:/WT/MIN22/28.pdf&Open=True>

- Parkin, M. (2018). Economía, Décimo segunda edición. Pearson Educación de México S.A. de C.V. México.
- Porter, M. E. (1990). La ventaja competitiva de las naciones. *Harvard Business Review*.
<https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations?language=es>
- Porter, M. y Kramer, M. (2011). La creación del valor compartido. *Harvard Business Review*, 89 (1), 31-49.
<https://www.iarse.org/uploads/Shared%20Value%20in%20Spanish.pdf>
- Rodrik, D. (2000). Trade Policy Reform as Institutional Reform. Harvard University.
<https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/trade-policy-reform-institutional-reform.pdf>
- Rodrik, D. (2001). L'intégration dans l'économie mondiale peut-elle se substituer à une stratégie de développement ? *Revue d'économie du développement*, 9 (1-2), 233-243.
<https://doi.org/10.3406/recod.2001.1059>
- Rodrik, D. (2004). Industrial policy for the twenty-first century. Harvard University.
<https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/industrial-policy-twenty-first-century.pdf>
- Rodrik, D. (2005). Políticas de diversificación económica. CEPAL, (87), 7-23.
<http://hdl.handle.net/11362/11077>
- Rodrik, D. (2011). Una economía, muchas recetas. La globalización, las instituciones y el crecimiento económico. Fondo de Cultura Económica

- Rodrik, D. (2018). What do trade agreements really do? *Journal of Economic Perspectives*, 32 (2), 73-90. [https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/what do trade agreements really do.pdf](https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/what_do_trade_agreements_really_do.pdf)
- Ros, J. (2008). La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982. *El Trimestre Económico*, LXXV (299), 537-560. <https://doi.org/10.20430/ete.v75i299.411>
- Roubini, N. (28 de abril de 2020). The Coming Greater Depression of the 2020s. *Project Syndicate*. <https://nourielroubini.com/the-coming-greater-depression-of-the-2020s/>
- Stiglitz, J. y Charlton, A. (2006). Comercio justo para todos. *Work Art*, 9-17. http://ici.unq.edu.ar/ici_biblio/stiglitz.pdf
- Stiglitz, J. (6 de setiembre de 2013). La farsa del libre comercio. *Cedetrabajo*. <https://cedetrabajo.org/la-farsa-del-libre-comercio-joseph-e-stiglitz/>
- Thirlwall, A. (2003). La naturaleza del crecimiento económico: un marco para comprender el desempeño de las naciones. Fondo de Cultura Económica
- World Economic Forum. (2022). Chief Economics Outlook. Recuperado de <https://www.weforum.org/reports/chief-economists-outlook-may-2022/>