

ODS 9

Industrialización, desigualdad y sustentabilidad: ¿qué tipo de política industrial necesitamos?

POR MANUEL F. MONTES, CENTRO DEL SUR

La Agenda 2030 incluye como ODS 9 el compromiso de “construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación”. La introducción de este objetivo en la Agenda 2030 es un logro para los países en desarrollo que varían considerablemente en términos de población, ingresos, tamaño y estructura económica, sistema político y cultura, pero comparten la característica común de un sector industrial subdesarrollado. Para implementar el ODS 9 se necesitan políticas industriales activas que tengan en cuenta aspectos de desigualdad y sostenibilidad.

Todavía existen muchos obstáculos para la implementación del ODS 9, y todavía es una cuestión abierta si este nuevo compromiso puede perseguirse con políticas reales tanto a escala nacional como global. ¿El privilegio de la privatización y las asociaciones y la dilución de las salvaguardias contra la captura corporativa chocan con las políticas necesarias para lograr el ODS 9? Como se argumentará más adelante, el ODS 9 requerirá restablecer el liderazgo del Estado sobre las acciones económicas claves, reservando a las partes privadas un margen de acción sin restricciones. Los controles de los flujos de inversión de cartera, por ejemplo, son críticos para mantener el costo interno de los préstamos indebidamente alto y así ser un obstáculo para elevar la tasa de inversión real. Sin embargo, estos controles generalmente se consideran grilletes en las decisiones privadas sobre dónde y cómo se debe desplegar el capital. Además, en los países en desarrollo, la privatización como instrumento de política *de facto* significa favorecer al sector privado internacional. Por ejemplo, en los tratados de comercio e inversión, los países en desarrollo deben tratar a los inversionistas extranjeros al menos tan bien –si no mejor– como a las empresas nacionales, como sucedió en la época colonial. Las preferencias y las prohibiciones imperiales reforzaron las desigualdades sociales en todas las sociedades de esa era.

En un sentido más profundo, el ODS 9 representa un redescubrimiento del principal desafío del esfuerzo de poscolonización emprendido en el mundo en desarrollo con la asistencia técnica de la ONU en la era inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial. Se consideró necesario el cambio estructural en las economías nacionales y en las relaciones económicas entre las naciones para cerrar la brecha en la productividad del trabajo y los ingresos entre las naciones de reciente independencia y los países avanzados. Esto solo sería posible si todas las antiguas colonias lograban llevar a cabo el desarrollo industrial.

Sin embargo, se puede argumentar que, en la actualidad, el entorno político global es mucho más hostil al desarrollo industrial de lo que era en los años 50. En la década de 2000, la agenda de desarrollo de las Naciones Unidas había evolucionado hasta convertirse en un marco altamente estilizado que pasaba por alto la primacía del cambio estructural. Asociaba los fracasos en la industrialización principalmente a las políticas nacionales y las fallas de gobierno en los países en desarrollo. En el marco de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), la agenda de desarrollo de la ONU para gobiernos y donantes se enfocó en aliviar la pobreza y la tensión social.

La (re)introducción de la meta de industrialización en la agenda de desarrollo de la ONU puede atribuirse a la defensa decidida de los países en desarrollo, en particular de los africanos. En previsión de la ampliación de las negociaciones posteriores a 2015 sobre una nueva agenda de las Naciones Unidas para el desarrollo, estos países acordaron en enero de 2014 una Posición Común Africana sobre el Programa de Desarrollo para después de 2015. Esta posición incorporaba la Agenda 2063 de la Unión Africana, que impulsaba economías “estructuralmente transformadas” 100 años después de la creación de la Organización para la Unidad Africana (OUA) en 1963.¹

¿Qué tipo de política industrial necesitamos?

La historia y la experiencia del puñado de países que han logrado un cierto nivel de industrialización desde la década de 1940 indican el tipo de políticas industriales que se necesitan para alcanzar el ODS 9.

Las propuestas principales son las siguientes:

1. La política industrial debe crear el margen de acción económico y proporcionar las herramientas para las nuevas actividades económicas y medios de subsistencia

La industrialización requiere la determinación permanente y firme de la población para dejar de trabajar en sectores de baja productividad y transferirse a sectores de productividad superior. Es un proceso que permite construir nuevas habilidades y capacidades por parte de la fuerza laboral individual y en grupo. Esto demanda la introducción de tecnología (y su adaptación) en actividades comerciales, ya sea que se invente nacionalmente o se acceda a ella desde el extranjero.

Desde la década de 1980, los organismos de desarrollo internacional han puesto mucho énfasis en el crecimiento impulsado por la exportación en los países en desarrollo. Las antiguas colonias siempre han sido exportadoras activas de productos básicos. Las exportaciones de productos básicos proporcionan divisas extranjeras si los precios de los productos básicos son adecuados,

pero, incluso cuando los precios de estos productos son muy elevados, el éxito de la exportación de productos básicos no generará un aumento en la productividad nacional sin políticas para invertir en nuevas actividades económicas. Los mercados, tanto internacionales como nacionales, refuerzan la estructura predominante de productividad y capacidades nacionales. Por eso los Estados han tenido que desempeñar un rol importante para utilizar las inversiones en actividades nuevas. Esto ha incluido la protección frente a las importaciones extranjeras, subsidios al sector privado y el uso de empresas de propiedad estatal cuando fue necesario.

El crecimiento impulsado por la exportación habría sido una buena apuesta si les hubiera permitido a los países en desarrollo reducir su dependencia de los productos básicos. Cuando su crecimiento se desarrolló rápidamente (desde la década de 1990), China pudo hacerlo. No obstante, la tendencia inquietante es que, desde 1996, los países en desarrollo han aumentado su dependencia de las exportaciones de productos básicos. Alan Roe y Samantha Dodd consideran que esta tendencia se aplica a todos los estratos de los países en desarrollo, pero se observa sobre todo en los países más pobres.² Además, en una comparación rápida de esta tendencia entre 1996-2012 y 1996-2014, se observa que la fuerte caída en los precios de los productos básicos desde 2012 no ha reducido la dependencia de la exportación de productos básicos de los países en desarrollo.

En los últimos años, se ha analizado mucho el concepto de cadenas de valor mundiales (CVM) y lo importante que es que los países en desarrollo participen en estas cadenas. Un país puede participar y producir una parte de un producto mundial sin tener que fabricar el producto completo. Las CVM son tan antiguas como el colonialismo, y la lucha es por determinar dónde se creará el valor agregado y qué país puede obtener la mayor parte de ese valor. En muchos productos mundiales, el diseño y la marca capturan la mayor parte de la cadena de valor, y los países en desarrollo pueden caer en el engaño de que podrán capturar una buena parte de la cadena si liberalizan el comercio y les ofrecen incentivos fiscales a los

1 OUA (2013), p. 3.

2 Roe/Dodd (2017).

inversionistas extranjeros. Según Rashmi Banga, la distribución del valor agregado en las CVM se inclina mayormente hacia los países de la OCDE (67% del valor agregado mundial se acumula en ellos, 9% en China, 5% en el grupo BRIC, 8% en los países menos adelantados en su conjunto).³ Para superar estas desventajas, el solo esfuerzo de unirse a una CVM requerirá políticas industriales que puedan generar mejoras permanentes en la tecnología y las habilidades nacionales, y la diversificación de las actividades económicas en el país de acogida.

2. La industrialización no consiste solo en la manufactura y el crecimiento de las “industrias”. También consiste en el aumento de la productividad en la agricultura y las áreas de servicios

Históricamente, la manufactura ha sido el centro neurálgico de los aumentos más impresionantes en la productividad y los ingresos. Sin embargo, en la mayoría de los países también fueron necesarios una mayor productividad agrícola y servicios de apoyo a fin de liberar mano de obra para la manufactura. El auge de la manufactura, incluso en las industrias químicas, también ha proporcionado los medios para la mecanización y para la mejora de los rendimientos en la agricultura. Cada economía comienza con una estructura heredada y debe encontrar la manera más rápida y, al mismo tiempo, la vía menos costosa para alcanzar el aumento de la productividad en diferentes sectores. Por lo tanto, para que la política industrial tenga éxito se le debe prestar mucha atención a la inversión en mejoras de productividad en la agricultura y en los servicios, y no solo en la manufactura.

El cambio climático es un problema urgente para todos los países. Hasta ahora, la industrialización ha dependido fuertemente de la disponibilidad de combustibles fósiles. Para reducir la dependencia de este tipo de combustibles, todas las sociedades deben cambiar sus tecnologías modernas por aquellas que dependan menos de tales combustibles. También será necesario reducir el agotamiento del agua y de otros recursos, y reducir los desechos de producción y

consumo. El hecho de que todos los países, incluidos los más pobres, deban llevar adelante esta transición puede considerarse el equivalente al imperativo de una nueva revolución industrial a escala mundial para abordar el cambio climático.⁴

Las mejoras tecnológicas y de innovación son una parte integral de la transición de una baja productividad a una alta productividad en las actividades económicas y para dejar atrás los combustibles fósiles y el derroche de recursos naturales. Una tendencia inquietante es que la capacidad de inventar en el ámbito nacional y de adaptar ideas y tecnologías para mejorar la productividad ha sido bloqueada o se ha vuelto prohibitivamente costosa bajo el régimen del Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los acuerdos de libre comercio. Este régimen expone a sanciones comerciales a los países que no cumplen con la obligación de proteger las patentes registradas de agentes privados.

3. La política industrial debe responder preguntas y aplicar políticas respecto de la elección de tecnología y sobre la escala de producción y prestación de servicios más efectiva

En la industrialización, explotar economías de escala ha sido un elemento importante en el aumento de la productividad. La provisión de infraestructura crea mercados más grandes, reduce los costos de los insumos y facilita la explotación de las economías de escala.

Sin embargo, también existen casos, especialmente en partes del sector agrícola y del área de servicios, en los que las operaciones a pequeña escala pueden ser igual de eficaces y más responsables ante el medio ambiente, además de producir resultados económicos más equitativos. El ejemplo es la agricultura a pequeña escala, que permite contar con más mano de obra y reducir el uso de químicos y pesticidas.

La política industrial requiere que los Estados establezcan sistemas de innovación nacional y que los apoyen; el punto de partida son las universidades y los institutos

3 Banga (2013).

4 ONU (2011).

de investigación básica, mientras que el punto de llegada es lograr la viabilidad comercial para nuevos productos y servicios.⁵

4. La política industrial debe permitir el aumento de un sector empresarial nacional sólido

Los nuevos empleos y los productos y servicios mejorados se crean principalmente en empresas, y no solo en el sector público.⁶ La política industrial debe permitir el desarrollo de actividades de manufactura a través de la protección de industrias incipientes, el apoyo a las mejoras tecnológicas, la contratación pública y la coordinación en todo el sector para evitar la competencia ruinosa entre las empresas privadas.

Un sector empresarial local no prosperará a menos que tenga acceso a excedentes de capital adecuados e incluso mayores para poder financiar inversiones adicionales y el desarrollo de capacidades. Cada país en desarrollo posee una variedad de sectores privados pequeños. La pregunta por el desarrollo involucra su ampliación por medio de inversiones y la mejora de su capacidad y productividad para alcanzar niveles mundiales. Históricamente, impulsada en gran medida por políticas nacionales, la intervención del gobierno ha sido necesaria para desarrollar un sector privado local. La inhabilidad de los participantes de países en desarrollo para obtener excedentes suficientes y previsibles de su participación en CVM podría ser un obstáculo considerable para construir un sector privado local.

En muchos países en desarrollo, los agricultores y criadores constituyen el sector privado más grande, en cuanto a la cantidad de personas contratadas y su contribución a la economía. En muchos lugares del mundo, este también es el sector en el que se encuentran los medios de subsistencia de las mujeres. La liberalización de las importaciones de alimentos por lo general ha devastado el sector nacional alimentario y agrícola. Las inversiones privadas en el sector agrícola en países en desarrollo se ven obstaculizadas por la amenaza de exportaciones agrícolas subsidiadas de Estados Unidos y la Unión Europea.

⁵ *Ibid.*

⁶ Memis/Montes (2008).

En los acuerdos de libre comercio, también es muy común incluir un capítulo relacionado con la competencia, que requiere que el Estado proporcione acceso a sus mercados nacionales a empresas extranjeras. En el mundo occidental, esta protección de la entrada libre fue importante para proteger a los consumidores de los monopolios y las fusiones. Impuesto en muchos países en desarrollo, este enfoque podría rápidamente provocar la monopolización de los mercados locales por empresas transnacionales con grandes ventajas en financiación, administración, redes internacionales y tecnología.

Otras dos herramientas normativas de la política industrial que son importantes para construir un sector empresarial local también están sujetas en gran medida a medidas disciplinarias internacionales. La primera está relacionada con la contratación pública, que, por lo general, requiere que los licitadores extranjeros puedan competir por contratos que superen un determinado nivel. La contratación pública históricamente ha sido una parte importante de la política industrial para que las empresas nacionales pudieran cubrir los costos fijos de sus emprendimientos emergentes. La segunda herramienta involucra a empresas estatales, que han sido una herramienta importante de la política industrial para proporcionar insumos intermedios y otros insumos básicos, como acero, en caso de que el sector privado nacional no pueda desarrollar un fondo de capital lo suficientemente grande para contribuir con estas industrias básicas.

Una política industrial también debe incluir un capítulo acerca del papel de las inversiones extranjeras. Las inversiones extranjeras pueden ingresar de tres formas: (1) inversión en nuevas instalaciones, lo que genera el establecimiento de nuevas plantas e instalaciones; (2) reinversión o inversión/capacidad adicional en la inversión extranjera existente y (3) fusiones y adquisiciones transfronterizas. De estas, solo las inversiones en nuevas instalaciones tienen una conexión sólida y congruente con la formación de capital; mientras que el hecho de que las reinversiones y las fusiones y adquisiciones cambien o no la escala de operaciones depende en gran medida de las decisiones subsecuentes de los inversionistas.

Además, las autoridades nacionales deben asumir que la inversión de aquellos que no son residentes

La nueva generación de APP en infraestructura: satisfacer las necesidades de inversionistas institucionales

POR DAVID BOYS, INTERNACIONAL DE SERVICIOS PÚBLICOS (ISP)

Las asociaciones público-privadas (APP) en infraestructura no son muy diferentes de las APP en general, ya que presentan los mismos problemas: los contratos son complicados, legalistas y rígidos; los costos de los préstamos para el sector privado suelen ser siempre más elevados que para el gobierno; en una situación de semimonopolio, existen varias oportunidades para “engañar al sistema” y así aumentar las ganancias; dejar que el sector privado asuma riesgos siempre tiene un costo adicional; los inversionistas privados muy rara vez se comprometen a aportar dinero a los países más pobres; las APP poseen costos ocultos (se estima que representan 10% del valor general) en concepto de pago a consultores, servicios bancarios, abogados y profesionales similares; no hay ningún tipo de eficacia inherente al sector privado; los contratos con el sector privado siempre traen consigo el potencial para la corrupción; el sector privado prefiere proteger su ventaja comercial por medio del ocultamiento; supervisar las APP durante el periodo de vigencia del contrato es sumamente complejo; y la lista continúa.

Las próximas APP en infraestructura agregarán otra complicación: están diseñadas para satisfacer las necesidades de grandes inversionistas institucionales y estarán sujetas a sus necesidades y maniobras (en

lugar de satisfacer las necesidades de los más vulnerables). Desde la crisis financiera de 2008, los bancos han tenido que aumentar su liquidez para poder sobrevivir a impactos futuros. Por lo tanto, no han podido realizar préstamos a proyectos de infraestructura a largo plazo. Cuando esto se suma al paradigma de austeridad existente, se bloquean los dos agentes principales en infraestructura: los bancos y los gobiernos.

Entran en juego los grandes inversionistas institucionales, compuestos principalmente por fondos de pensiones capitalizados, fondos de seguros y fondos soberanos, que poseen efectivo y necesitan vehículos de inversión seguros. Estos fondos, por lo general, no invierten en proyectos de APP específicos, ya que estos son muy pequeños, no poseen liquidez o son demasiado riesgosos. Por lo tanto, prefieren invertir en productos financieros cuyos valores están basados en activos subyacentes (es decir, infraestructura). Y desearán poder llevar adelante ingeniería financiera con los productos que adquieren: extraer fondos del flujo de efectivo, aprovechar sus inversiones, cubrir sus riesgos, reestructurar la deuda y vender porciones, etc.

Este enfoque contiene algunos de los mantras tradicionales, como la suposición de que “lo público es

malo, lo privado es bueno”, que los gobiernos pueden brindar un “entorno propicio” para proteger a los inversionistas, que los riesgos se aplicarán de manera apropiada, etc. Pero existen nuevos elementos, por ejemplo, la “financiabilidad de los proyectos”, la combinación de finanzas públicas y privadas, la creación de grupos de proyectos de APP, la realización de análisis para determinar la relación calidad-precio, la reducción de los riesgos, y otras novedades.

Como si estos elementos no fueran lo suficientemente problemáticos, no existe evidencia que indique que los inversionistas depositarán su dinero en los países que más lo necesitan o que se enfocarán en servicios de infraestructura que estén diseñados para satisfacer las necesidades de los más pobres. De hecho, según un análisis reciente de Kate Bayliss y Elisa Van Waeyenberge de la Escuela de Estudios Orientales y Africanos de la Universidad de Londres,¹ estos inversionistas probablemente inviertan en países que ya poseen la inversión pública más alta.

Además, estamos ante un “pensamiento grupal” asombroso en algunas de las instituciones internacionales clave, ya sea en la

¹ Bayliss/Van Waeyenberge (2017).

ONU (en la Agenda 2030, incluida la financiación para el desarrollo), el Grupo del Banco Mundial, la OCDE, la Unión Europea o en bancos regionales de desarrollo y donantes bilaterales. A este grupo podemos sumar el G20 y el Foro Económico Mundial. Todos ellos transmiten palabras vacías sobre las complejidades de las APP en su apuro por aprovechar los fondos de los inversionistas institucionales. Muchos de los individuos están plenamente conscientes de que las instituciones públicas sólidas son necesarias para evitar distorsiones a partir de la participación del sector privado, pero todos parecen estar de acuerdo con el nuevo mantra.

Pareciera como si estuviéramos a punto de repetir la “exuberancia irracional” que caracterizó al primer grupo de privatizaciones, con la guía del Banco Mundial. Para evitarlo, debemos agudizar y aumentar la conscientización y las movilizaciones para así contrarrestar la fuerza y el poder en aumento del cabildeo financiero.

Referencias

Bayliss, Kate/Van Waeyenberge, Elisa (2017): Unpacking the Public Private Partnership Revival. *The Journal of Development Studies*, Londres. www.tandfonline.com/eprint/miFsjvYIzncm8TulhHUZ/full

David Boys es vicesecretario general de la Internacional de Servicios Públicos (ISP).

eventualmente se repatriará. El economista Yilmaz Akyuz observa que, desde 2000 hasta 2013, las salidas de repatriaciones entre los cinco principales países de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN), especialmente entre Malasia, Tailandia y Singapur, superan con creces el ingreso de nuevas inversiones extranjeras.⁷

Desde la década de 1990, la inversión extranjera a través de flujos de cartera ha causado una inestabilidad macroeconómica y financiera intensa y creó las condiciones para crisis financieras, como la crisis asiática de 1997. En cualquier periodo, los flujos de cartera practican constantemente la “caza mayor”, en especial en el caso de los países que no regulan los flujos de capital. Dado que las posiciones en cartera son impulsadas por las motivaciones de cartera de los no residentes, estas pueden estar sujetas a “fluctuaciones de humor”; el evento reciente más espectacular fue la “rabieta por la reducción” de abril y mayo de 2013.⁸

Por estas razones, la política industrial debe comparar los beneficios de las inversiones extranjeras con los costos de la economía receptora. El mejor papel de la inversión extranjera es ayudar a cerrar las brechas en la vía de desarrollo industrial elegida. Es posible que existan otros propósitos. Para cumplir con estos objetivos, los países receptores históricamente han impuesto requisitos de desempeño para los inversionistas extranjeros. Sin embargo, las disposiciones disciplinarias internacionales de la OMC presentes en medidas de inversión relacionadas con el comercio (MIC), en acuerdos de inversión internacional y en tratados bilaterales de inversión limitan rigurosamente el uso de disposiciones de desempeño para inversionistas extranjeros.⁹ Por ejemplo, estas medidas disciplinarias evitan que las autoridades les exijan a

7 Akyuz (2015).

8 “Rabieta por la reducción” es la expresión que se utiliza para hacer referencia al aumento en los rendimientos de los bonos del Tesoro de Estados Unidos en 2013 que fue provocado por la reducción que implementó la Reserva Federal de Estados Unidos para disminuir gradualmente la cantidad de dinero que ingresaba a la economía. La “rabieta” se produjo cuando los inversionistas financieros entraron en pánico ante las noticias que anunciaban esta reducción y retiraron rápidamente su dinero del mercado de bonos.

9 Mohamadieh (2015).

los inversionistas extranjeros que equilibren el uso de divisas extranjeras en importaciones con sus ingresos de exportación o que contraten a gerentes o trabajadores locales. Muchas de estas medidas disciplinarias en realidad dan más privilegios a los inversionistas extranjeros que a los inversionistas nacionales, lo que es contrario a la idea de que el surgimiento de un sector empresarial local es indispensable para el éxito del desarrollo. La política industrial debe encontrar maneras de eludir estas restricciones normativas o, al menos, asegurarse de que los inversionistas locales participen en igualdad de condiciones.

5. La política industrial debe esforzarse por coordinar diferentes áreas normativas y requerirá planificación a largo plazo

La política comercial es importante para el esfuerzo de industrialización. Se ha puesto de moda pensar que las tarifas bajas son una de las “mejores prácticas”. Es una buena práctica para los países que ya están industrializados (poseen sectores industrializados competitivos) porque les ofrecen a los consumidores opciones más amplias y de mejor costo; sin embargo, no lo es para los países en desarrollo. Un patrón más flexible sería apropiado para el desarrollo industrial en todos los países. Se podrían establecer tarifas sobre bienes para apoyar el proceso de aprendizaje y mejora de la tecnología del desarrollo industrial. Para otros productos, las tarifas podrían ser más bajas o nulas siempre que no agoten las divisas necesarias para importaciones esenciales. Cuando una industria alcanza competitividad internacional, las tarifas pueden reducirse de manera considerable para que otros sectores reciban ventajas tarifarias. De hecho, los propios países desarrollados siguen esta estrategia. Las disputas comerciales recientes sobre el requisito de contenido nacional como condición para los subsidios públicos en la producción de paneles solares es un ejemplo típico.

Hacer que la financiación a largo plazo esté disponible con tasas de interés razonables es otro elemento normativo clave para la política industrial. Los países con cuentas de capital abiertas tienen dificultades para proporcionar estos servicios porque sus bancos deben exigirles a los prestamistas una tasa de interés lo suficientemente alta como para compensar posibles

pérdidas de valor en las divisas cuando los inversionistas experimenten “fluctuaciones de humor”. Como parte de la política industrial, es oportuno que los países en desarrollo restablezcan los bancos de desarrollo que cerraron en muchos programas de ajuste estructural. Los bancos de desarrollo pueden proporcionar financiación a largo plazo, además de recaudar fondos a largo plazo. Las autoridades deberán evitar las debilidades de gobernanza en la operatoria de estos bancos.

Los controles de capital son un componente indispensable para la política industrial. Son importantes para mantener las tasas de préstamos nacionales a un nivel bajo y las tasas de cambio como señales fiables de costos y futuras ganancias. Las autoridades nacionales deben resistir la tentación de expandir excesivamente la deuda externa, y de apoyarse en ella, durante los episodios de liquidez internacional abundantes y de precios elevados de productos básicos. Estos episodios siempre acaban mal y, a largo plazo, es preferible proteger la vía de desarrollo social e industrial porque la magnitud de colapsos en las depresiones supera los aumentos de crecimiento en las fases de auge.

Conclusión

El redescubrimiento de la industrialización como un ingrediente para alcanzar el desarrollo sostenible –y su inclusión en la Agenda 2030– nuevamente introduce el debate sobre la política industrial. Los países en desarrollo deben aprovechar esta apertura para volver a experimentar políticas e introducir nuevas actividades económicas y diversificar sus economías.

Los países en desarrollo sin dudas enfrentarán obstáculos, tanto materiales como ideológicos, en la aplicación de la política industrial. Como se comentó anteriormente, las normas y las medidas disciplinarias internacionales imponen limitaciones graves a la política industrial; los países en desarrollo deben tomar medidas conjuntas para atenuar estas limitaciones a fin de lograr que las normas sean más propicias para la política industrial nacional. Mejorar la capacidad del Estado con el objetivo de diseñar e implementar el desarrollo industrial requerirá de un amplio consenso político para sostener un esfuerzo que, de por sí, es a largo plazo.

Referencias

Akyuz, Yilmaz (2015): Foreign Direct Investment, Investment Agreements, and Economic Development: Myths and Realities. Research Paper 63. Ginebra: South Centre.

Banga, Rashmi (2013): Measuring Value in Global Value Chains. Background paper RVC-8. Ginebra: UNCTAD.

Chang, Ha-Joon (1996): The Political Economy of Industrial Policy. Londres: Macmillan Press.

Khor, Martin (2008): Bilateral and Regional Trade Agreements: Some Critical Elements and Development Implications. Penang: Third World Network.

Kozul-Wright, Richard/Poon, Daniel (2017): Learning from China's Industrial Strategy. Project Syndicate.
www.project-syndicate.org/commentary/china-industrial-strategy-lessons-by-richard-kozul-wright-and-daniel-poon-2017-04

Memis, Emel/Montes, Manuel F. (2008): Who's Afraid of Industrial Policy. Informe para la discusión. Colombo: United Nations Development Programme Regional Centre, Asia Pacific Trade and Investment Initiative.

Milberg, William/Winkler, Deborah (2013): Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development. Cambridge: Cambridge University Press.

Mohamadieh, Kinda (2015): Throwing Away Industrial Development Tools: Investment Protection Treaties and Performance Requirements. En: South Centre (2015): Investment Treaties: Views and Experiences from Developing Countries. Ginebra: South Centre, pp. 49-88.

ONU (2011): World Economic and Social Survey 2011: The Great Green Technological Transformation. Nueva York.
www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_current/2011wess.pdf

OUA (2015): Agenda 2063: The Africa We Want. Edición final. Nairobi.
www.un.org/en/africa/osaa/pdf/au/agenda2063.pdf

OUA (2014): Common African Position on the Post-2015 Development Agenda. Nairobi.
www.un.org/en/africa/osaa/pdf/au/cap_post2015_2014.pdf

Roe, Alan/Dodd, Samantha (2017): Dependence on Extractive Industries in Lower-Income Countries: The Statistical Tendencies. Documento de trabajo WIDER 2017/98. Helsinki: UNU/WIDER.

Wade, Robert (2003): Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization. Princeton: Princeton University Press.

Manuel F. Montes es asesor principal de Financiación y Desarrollo en el Centro del Sur.