

UNA POLÍTICA INDUSTRIAL PARA MÉXICO EN EL MARCO DE LA OMC Y DEL TLCAN

MARÍA ELENA CARDERO*

INTRODUCCIÓN

La industria ha sido el sector más golpeado por las reformas económicas y particularmente por la apertura externa. En casi todos los países de América Latina, salvo Chile, el coeficiente de inversión industrial se redujo. En general el impacto de los cambios sobre este sector fue más profundo que en el resto de la economía.

En el caso mexicano, en los últimos quinquenios han caído la inversión, el empleo y la participación del producto industrial en el producto total.

La política económica en este sector se modificó externamente con la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, e internamente con la eliminación de políticas sectoriales que apoyaban a las empresas con subsidios, aranceles, exenciones tributarias y crédito a tasas de interés preferencial.

En general existieron distintas respuestas según el tipo de empresas. Las grandes nacionales y multinacionales comenzaron procesos de reestructuración productiva, junto con la desintegración de encadenamientos de procesos y productos, transferencia de procesos industriales fuera de las empresas y maquilización de muchas de sus partes productivas. Se realizaron asociaciones estratégicas, inserción en nuevos mercados, firmas de convenios de complementación con empresas de otros países. Muchas de las empresas multinacionales y sus filiales contaron con la solidez crediticia de sus matrices, mejor acceso al financiamiento y a la tecnología; elementos todos ellos que dieron mayor flexibilidad y respuesta que las empresas nacionales. También estas empresas fueron las receptoras del mayor volumen de inversión extranjera, encabezando el proceso de formación de capital.

* Universidad Nacional Autónoma de México.

En cambio, en el sector de medianas y pequeñas empresas, el proceso de formación de capital después de la reforma tuvo un carácter marginal; de hecho estas empresas redujeron su participación en la formación bruta de capital fijo porque no pudieron competir con los productos importados, y también por la eliminación de créditos preferenciales a tasas de interés subsidiado. Estos créditos eran otorgados por instituciones que en la etapa de reforma fueron eliminadas.

Estos procesos ampliaron la heterogeneidad industrial, estimularon la adquisición de grandes empresas de los Estados nacionales por las empresas multinacionales (hierro, acero, petroquímica), entre otras, a la vez que el sector de maquinaria mecánica y eléctrica sufrió un golpe decisivo.

En general las ramas que se dinamizaron lograron aumentar su productividad, pero uno de los elementos que explica este desempeño ha sido el aumento extraordinario del desempleo, el cual es un tema clave para los países en desarrollo.

También la dirección de los cambios se alteró. Países como México y Chile, por ejemplo, experimentaron un dinamismo de la inversión en los sectores más ligados a las exportaciones. En el caso de México fueron los sectores automotrices, electrónica y del vestuario, además de las plantas maquiladoras, las que más se dinamizaron; particularmente, la maquila se convirtió en el único sector que creció en forma sostenida desde mediados de los años ochenta.

En cambio, en países como Argentina el dinamismo inversor ocurrió en sectores más ligados al mercado nacional y al procesamiento de recursos naturales, o como en el caso de Brasil y Colombia, que también dinamizaron el mercado interno y marginalmente el sector exportador.

COMPETITIVIDAD Y APERTURA EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO Y EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

La naturaleza de la competitividad en el mundo globalizado se ha modificado. El cambio técnico rápido, el acortamiento de las distancias económicas, las nuevas formas de organización industrial, las relaciones más cercanas entre las cadenas nacionales de valor, están alterando en forma importante la naturaleza del entorno que enfrentan hoy en día las empresas. La competencia desde prácticamente cualquier país del mundo ha aumentado, basada fundamentalmente en acelerados cambios tecnológicos, capacidades avanzadas y sofisticadas cadenas de abasto y distribución.

Las manufacturas se están volviendo más intensivas en información; una parte importante de valor agregado consiste en actividades “sin peso”,

como la investigación, el diseño, el mercadeo y los vínculos de comunicación.

Las nuevas tecnologías han cambiado las estructuras institucionales y de política económica que se requieren para aumentar la competitividad. Se requiere de nuevas agencias que fijen la normatividad, metrología, calidad, investigación y desarrollo (I&D). Nuevas infraestructuras de tecnologías de la información y la comunicación (ICT, por sus siglas en inglés). Junto con estos cambios también se requieren políticas que resguarden a sectores seriamente lastimados por la severa competencia internacional (Lall, 2004).

En este entorno de mudanzas a escala internacional, existen además acuerdos multinacionales como los firmados en la Organización Mundial de Comercio (OMC), así como acuerdos firmados entre países, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que fijan normas y principios que sus suscriptores no pueden modificar y que han aceptado plenamente.

El acuerdo de la OMC al que México está suscrito impide la aplicación de ciertas políticas en distintas áreas, entre las que destacan los servicios, los requisitos de desempeño y los derechos de propiedad intelectual:

- *Servicios*. El Acuerdo General de Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés) cubre el abasto del mercado por empresas extranjeras con principios generales, como transparencia, trato de nación más favorecida (MFN *treatment*), la no discriminación entre empresas de diferente origen.
- *Requisitos de desempeño*. Este acuerdo se especifica en el Acuerdo sobre Comercio e Inversión de la OMC (Agreement on Trade-Related Investment Measures, TRIM). El TRIM afecta el comercio de bienes y además prohíbe el uso de medidas para poner límites a las inversiones extranjeras, como son los requerimientos de contenido local, el comercio equilibrado (que fue una medida muy usada en el desarrollo de la industria automotriz en México), la transferencia de tecnología, empleo local, investigación y desarrollo, entre otras.
- *Derechos de propiedad intelectual*.¹ En el Acuerdo de Aspectos Comerciales de la Propiedad Intelectual (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights Agreement, TRIPS), se especifican las reglas y normas para proteger la propiedad intelectual, así como su reforzamiento bajo el sistema de disputas internacionales. El punto más importante de este tránsito de la Organización Mundial de Propiedad

¹ La propiedad intelectual se trasladó de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual a la Organización Mundial de Comercio.

Intelectual (WIPO) a la OMC es que ahora se pueden aplicar sanciones comerciales a países que sean deficientes en proteger la propiedad intelectual.

Las implicaciones para los países en desarrollo son enormes (Lall, 2003), ya que mientras que estas medidas son benéficas para los países desarrollados, donde se hace el grueso de la investigación y el desarrollo, inhiben el desarrollo tecnológico en los países en desarrollo y aumentan enormemente los costos de transferencia de tecnología, ya que propician que los vendedores de tecnología establezcan restricciones más altas e impiden el copiado y la ingeniería reversible, que son la fuente de desarrollo industrial de muchos de los países hoy industrializados.

El ingreso de México al entonces GATT (General Agreement of Trade and Tariffs), hoy OMC (1986), fue muy acelerado y dismanteló toda la política de industrialización por sustitución de importaciones que se había instrumentado durante las tres décadas anteriores (1940-1970) y que había tenido como resultado el establecimiento de una amplia base industrial con el uso de instrumentos como:

- Protección comercial, permisos para importar, aranceles y precios oficiales para importar.
- Programas integrales de promoción industrial a determinados sectores por medio de protección y subsidios fiscales y crediticios a determinadas empresas que cumplieran con los requisitos.
- Subsidios fiscales y crediticios a actividades consideradas como prioritarias.
- Regulación de la inversión extranjera.
- Participación estatal directa en la producción manufacturera.

Mientras que en la OMC no se prohíben intervenciones selectivas más que las que afectan el comercio, en el TLCAN se prohíbe todo tipo de intervención selectiva. Más aún, en adición a las limitantes de la OMC, los programas de ajuste estructural, la liberalización de la cuenta de capitales y los acuerdos sobre inversión, son políticas conminatorias que fuerzan a los países a abrirse y a evitar por todos los medios que los países establezcan políticas industriales.

LIMITACIONES QUE IMPONE EL TLCAN

A todo el conjunto de sujeciones a las que se sometió México dada su pertenencia a la OMC, la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados

Unidos y Canadá impuso nuevos límites al país para realizar políticas que propicien o favorezcan su desarrollo. El TLCAN es un acuerdo de gran alcance del que no vamos a reseñar todas las limitaciones que nos impone en materia de política económica en general. Sólo destacaremos algunos aspectos que pueden ser importantes para establecer una política industrial, entre los que podemos señalar los siguientes:²

Implicaciones en el ámbito comercial. Además del abandono de políticas que favorezcan, por ejemplo, la maquila en nuestro país, se impide el establecimiento de licencias de importación y se establece un complejo sistema de reglas de origen que administra y apoya una serie de medidas que acaban favoreciendo a un número importante de sectores, por ejemplo, textiles, azúcar, automotriz, sector agropecuario, a la vez que fuerza a abrir otros, según los intereses de los socios, particularmente de Estados Unidos.

Implicaciones en aspectos relativos a la inversión. Van más allá del la OMC ya que, además de la apertura y protección total a la inversión extranjera a la producción de mercancías, se suma la de los servicios. Se prohíbe vincular los subsidios incentivos o ventajas a exigencias de contenido nacional, al lugar donde se ubique la producción o se preste el servicio, si se capacita o genera empleos, cuando se realicen labores de investigación y desarrollo en su territorio. Queda prohibido exigir requisitos de desempeño, como pueden ser exportar un determinado porcentaje de bienes y servicios, incluir porcentajes de contenido nacional, dar preferencia a bienes y servicios de origen nacional, relacionar el volumen o valor exportado con el importado o con el monto de divisas asociado a la inversión, transferir tecnologías u otros conocimientos reservados, actuar como proveedor exclusivo de un mercado específico.

Implicaciones en materia de propiedad intelectual. Entre ellas vale la pena señalar la protección de señales satelitales, la inversión de la carga de la prueba en patentes de procedimiento. Es el primer Tratado que protege los acuerdos industriales y, a diferencia de la OMC, no permite licencias obligatorias de los registros sobre circuitos integrados ni la ingeniería inversa con fines de investigación y desarrollo. Estados Unidos se reservó la posibilidad de subsidiar a empresas de gran avance tecnológico, como Sematech, reserva en sus programas automotrices, y en general, de aislar sus avances científicos y tecnológicos de sus socios comerciales, tema al que volveremos más tarde.

² Para un análisis detallado de estas normas, véase María Elena Cardero, "Proteccionismo subsidios y política económica en los países del TLC", en María Elena Cardero (coord.), *Qué ganamos y qué perdimos con el TLC*, México, Siglo XXI, 1996.

Implicaciones en materia de compras gubernamentales. Se impusieron fuertes limitaciones a la CFE y a Pemex que no se aplican a las empresas estatales o provinciales de los otros dos socios, aceptando México un trato asimétrico por no abrir el sector de energía.

ESTADOS UNIDOS Y EL “ESTADO DESARROLLISTA ESCONDIDO”

En un trabajo anterior (Cardero y Domínguez, 2007) se detectaron varios aspectos de la manera en la que Estados Unidos defiende, protege y apoya a diferentes sectores, entre ellos se destacaron los siguientes:

- a) En Estados Unidos existen diversas políticas económicas que apoyan, protegen y subsidian la producción industrial. Entre ellas destacan *la práctica de selección de problemas*, como fue el caso de apoyo por el Estado a la Chrysler en 1979, que se resolvió hasta 1984; los millones de dólares aportados a la Asociación de Préstamos y Ahorros (Savings and Loans Association) que duraron desde el gobierno de Carter hasta el de Clinton.
- b) La construcción y los bienes raíces, que por cierto tuvieron como resultado, entre otros aspectos, la severa crisis financiera de 2008.
- c) Además, este país da cierta inmunidad a través del programa de la National Cooperative Research and Productive Act a nuevas inversiones y asociaciones en la aplicación de las leyes antimonopolios para promover gastos de investigación y desarrollo, y no menos importante es también el papel de la industria de la defensa, que además propicia el trabajo conjunto civil y militar.
- d) Otro aspecto en el que la política económica de Estados Unidos está muy presente es en la Small Business Administration (SBA), en la que se brindan fuertes apoyos a las empresas medianas y pequeñas (Pymes), que además de ofrecer un amplio programa de créditos y proteger ampliamente a las empresas de ese sector da asesoría técnica para la I&D, exportaciones, desarrollos empresariales, portales electrónicos y comercio virtual. Cabe añadir el programa de investigación de las pequeñas empresas, Small Business Innovation Research Program (SBIR), que ofrece préstamos a empresas con menos de 500 empleados por más de dos mil millones de dólares al año. A través de estos préstamos el gobierno cubre todos los costos iniciales por tres, cuatro o más años.
- e) Otras medidas proteccionistas no arancelarias, como el unilateralismo agresivo, el alto contenido nacional exigido a la industria automotriz, las grandes inversiones en infraestructura, el uso de flota estadounidense-

se para labores de cabotaje en el territorio norteamericano y cuando se realizan exportaciones financiadas con créditos del gobierno estadounidense, estándares de pruebas, etiquetado, etcétera.

- f) El apoyo que el gobierno estadounidense otorga a la I&D como una política constante y consistente de soporte al desarrollo industrial y de otros sectores. Basándose en las técnicas usadas por el Departamento de Defensa (Department of Defense's Advanced Research Projects Agency, DARPA) en los años en que empezaba la industria de la computación, estas nuevas iniciativas buscaban acelerar el acercamiento de los hallazgos de los laboratorios científicos al mercado y promover el desarrollo de nuevas empresas con elevados desarrollos tecnológicos. Si bien estas políticas no contaron con el apoyo de la administración Reagan, estas iniciativas crecieron sin debate público en lo que Block (2011) llama "el Estado desarrollista escondido".

En los últimos 30 años estas iniciativas gubernamentales han madurado en un complejo sistema que financia muchos de los avances tecnológicos en Estados Unidos. El sistema está muy descentralizado y funciona a través de docenas de diferentes agencias gubernamentales, de laboratorios federales y por medio de cientos de centros y laboratorios establecidos en las universidades. Este elevado nivel de descentralización vuelve difícil estudiar el amplio sistema y además permite mantener su existencia en forma poco conocida.

Al respecto, hay que mencionar que uno de los aspectos más flexibles y menos limitados en el desarrollo de una política industrial es el referente a los subsidios para la investigación y el desarrollo. En la OMC, en el inciso 8.2, se permite la ayuda para actividades de investigación realizadas por empresas o centros educativos y de investigación; dichos apoyos no deben ser superiores a 75% del costo de la investigación, o 50% para investigación precompetitiva, siempre que dicha asistencia se utilice en costos de personal, costos de instrumentos y equipos, costos de consultoría relacionados con la investigación, costos de *overhead* como consecuencia de la actividad de investigación y otros costos corrientes.

Estados Unidos no ha permitido, ni en la OMC ni en ninguno de los acuerdos comerciales firmados por ese país, que se prohíban los subsidios a la I&D. A partir de ellos, este país, desde 1980, ha logrado grandes avances en la industria de cómputo, en ingeniería genética, en el financiamiento de centros de I&D y en universidades para que en asociación con empresas privadas comercialicen los nuevos hallazgos.

Como parte de la organización del sistema estadounidense, el gobierno ofrece considerable apoyos en especie a empresas privadas con el uso de fondos de investigación financiados con recursos públicos. La red de estos

laboratorios, creados principalmente durante la Guerra Fría, apoya el arte a las empresas que lo solicitan con conocimiento del Estado. Si bien algunas empresas pagan por los servicios de investigación que reciben, es poco probable que les cueste lo que les llevaría ensamblar este tipo de investigaciones en su propia empresa. Más aún, los detalles de estos acuerdos no son públicos.

Asimismo, el gobierno de manera rutinaria financia la creación de centros de investigación en las universidades, y éstas, si bien cobran por sus servicios, seguramente es bastante menos de lo que le costaría a la empresa si lo hiciera directamente.

Recientemente la Iniciativa Nacional de Nanotecnología (National Nanotechnology Initiative) ha construido una serie de costosos laboratorios, muchos de ellos en la universidades, y se estimula a las empresas a que utilicen la ayuda de esos laboratorios antes de construir sus laboratorios propios.

También están los acuerdos que comparten los costos en I&D entre el gobierno y las empresas para lograr ciertos objetivos tecnológicos. El Departamento de Energía de ese país firmó acuerdos con Westinghouse y General Electric para la generación de turbinas altamente eficientes con bajos niveles de emisiones; el Departamento de Comercio hizo también acuerdos con las tres grandes empresas automotrices para mejorar las partes automotoras.

En forma resumida, la I&D es un área en la que se apoya ampliamente a la industria, la agricultura y los servicios estadounidenses, ya que los adelantos tecnológicos se han vuelto centrales en el desarrollo de los distintos sectores, ramas y empresas. Se han fortalecido los vínculos entre los centros de investigación y las empresas de los distintos sectores.

¿CUÁLES SON LAS POSIBILIDADES DE HACER POLÍTICAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL EN EL MARCO DE LA APERTURA?

En suma, en el contexto del TLCAN se permiten los subsidios regionales si se capacita o se generan empleos, cuando se construyan o amplíen instalaciones, siempre que no se trate de ayudas encaminadas a obtener ventajas en la exportación de mercancías. También se permiten apoyos a la Pymes y las compras gubernamentales a estas empresas, salvo las de Pemex y la CFE. En la actualidad, las principales formas de intervenciones políticas selectivas se ubican en la formación de capacidades, apoyo tecnológico, financiamiento de la innovación, promoción de la IED, desarrollo de infraestructura y las telecomunicaciones.

En años recientes han surgido visiones diferentes respecto a los aspectos que son importantes para el crecimiento y el desarrollo. Estas nuevas visiones señalan que los éxitos industriales de los países en desarrollo dependen de su manejo, adaptación y mejoramiento de las tecnologías existentes.

En los tiempos actuales, la educación especializada y el apoyo tecnológicos son esenciales para el desarrollo mismo, y la inversión extranjera directa no debe verse como sustituto de empresas o capacidades locales.

La fragmentación de la producción es característica de sólo algunos procesos industriales, donde las diferencias en los costos laborales afectan la ubicación de cada proceso. En industrias con baja tecnología como la fabricación de ropa, zapatos, juguetes, ropa deportiva, o en las industrias con tecnologías más complejas como la electrónica, automotriz, maquinaria y equipo, el número de localidades donde se ubica la IED se reduce.

La competitividad siempre ha sido importante para el crecimiento industrial y su naturaleza está en constante evolución. Hoy en día, en un mundo fundamentalmente abierto, ha cambiado la naturaleza de la competitividad, que está cada vez más basada en nuevas tecnologías, capacidades avanzadas, cadenas productivas y técnicas distributivas. Todos los productores deben usar nuevas tecnologías y mejores prácticas, estar apoyados en movimientos internacionales de tecnología, de modo que las industrias se están transformando en intensivas en información, en las que una parte muy importante del valor agregado consiste en actividades “sin peso”, como es la investigación, el diseño, el mercadeo y demás.

Una de las propuestas que vale la pena tener en cuenta es la de adopción de políticas estratégicas. En los países desarrollados, las industrias consideradas como estratégicas son, entre otras, la industria aeroespacial, biotecnología, computadoras, *software*, telecomunicaciones, nuevos materiales, farmacéuticos, semiconductores y maquinaria y equipo. Estas industrias han tenido en años recientes fuertes procesos de cartelización y fusiones internacionales.

Las llamadas políticas estratégicas, según Soete (1991), tienen que ver con las nuevas propuestas a nivel internacional sobre las teorías del comercio, internacional, que se han movido de las ganancias estáticas del comercio y de la teoría de las ventajas comparativas y competitivas a las teorías que hablan de los rendimientos crecientes a escala que cada economía puede alcanzar a través del comercio; una tercera corriente de análisis del comercio internacional, señalada por Dosi, Pavit y Soete (1990), enfatiza fuertemente la dinámica de los rendimientos crecientes, particularmente los asociados con la producción de tecnología y la innovación, es decir, los asociados con los principios de aglomeración y concentración regional y del desarrollo tecnológico y de innovación que se alcancen en el proceso.

Soete (1991) señala que lo que se conoce como estratégico está contenido en tres definiciones diferentes: una tecnológica, una comercial y una industrial. En materia tecnológica, el término se refiere a las ganancias acumulativas del aprendizaje y los rendimientos crecientes de los avances tecnológicos y su capacidad de penetración.

La política comercial estratégica está basada en los rendimientos crecientes a escala y la concentración de la producción en ciertos bienes. Obviamente está sujeta a riesgos sistémicos, como pueden ser las medidas que adopten los países con los que comercia. El país productor de bienes que tiene políticas estratégicas comerciales puede ser acusado de abusos y se le pueden aplicar represalias o políticas compensatorias que “disminuyan” el daño al país receptor de los bienes.

En cuanto a la política industrial estratégica, desde una perspectiva nacional, consiste en el establecimiento de vínculos y desarrollo de cadenas productivas nacionales hacia adelante y hacia atrás, que eventualmente vuelvan al sector estratégico.

Siguiendo esta línea de pensamiento, podemos establecer que si el país requiere alcanzar un avance importante en políticas que busquen la seguridad alimentaria, generen acelerados procesos de crecimiento de empleo formal y de largo plazo, restauren cadenas productivas desaparecidas con la indiscriminada política de apertura y la ausencia de cualquier política económica, entonces deben fortalecerse sectores como:

1. El sector de energía y petróleo y las industrias derivadas del mismo, que en una época jugaron un papel importante y actualmente están sumamente abandonadas, tanto en el área de exploración y explotación como en el diseño y desarrollo de una industria petroquímica poderosa y el desarrollo de nuevos productos derivados de los que hoy nos hemos transformado en importadores netos.
2. El sector agroalimentario es también una actividad crucial para México, no sólo por las implicaciones que puede tener para un país como el nuestro la seguridad alimentaria, sino también por los millones de campesinos que viven de esa actividad, los múltiples encadenamientos que existen hacia adelante y hacia atrás, como son la generación de insumos en la agricultura, maquinaria, productos agroquímicos, semillas, biotecnología, vacunas y mejoras de especies animales.
3. El apoyo a las Pymes, por su aportación al empleo y a la reestructuración de cadenas productivas y de abasto nacional, es indispensable. No sólo con créditos más baratos sino también con I&D y con apoyos de largo alcance, ya que este sector, además de ser un importantísimo generador de empleos, se puede convertir en un sustantivo reestructurador de cadenas productivas que han desaparecido con la apertura.

4. Políticas masivas de creación y fortalecimiento del empleo formal, que permitan reducir el gran desempleo que hay en el país y reduzcan el acelerado crecimiento del empleo informal que se hace presente en todos los sectores.

En suma, se requiere de un esfuerzo sostenido que incorpore el progreso técnico, la I&D, el empleo productivo y la acumulación de capital humano. También la *selectividad*, es decir el apoyo a determinadas actividades en el tiempo, la *selección de ciertas actividades* que ofrecen beneficios tecnológicos significativos y vinculaciones, y la *entrada forzada en ciertas actividades*. El *uso de empresas públicas* para llenar huecos; la *inversión masiva* en capacitación, infraestructura y apoyo a las instituciones, el *uso selectivo y restrictivo de la IED*, la *centralización de las autoridades competentes* que tomen las decisiones, fuercen la instrumentación de ciertas políticas; el *acopio de información relevante* sobre los líderes tecnológicos; todo ello mediante políticas flexibles que puedan corregir los errores sobre la marcha (Lall y Teubal, 1998).

También, y no menos importante, es la vinculación del sector financiero al proceso de inversión interna y a la economía interna más que a los mercados financieros externos. Es decir, necesitamos mercados financieros más completos y de largo plazo para el financiamiento de la inversión productiva, y no sólo para grandes empresas sino también para las medianas y pequeñas. Se necesitan entidades especializadas de crédito y de mecanismos de garantía para hacer lo que el mercado de manera espontánea es incapaz de hacer.

En suma, la política de “no hacer nada” más que mantener la estabilidad macroeconómica y financiera, explican por qué el crecimiento ha sido tan lento, el desempleo va en aumento creciente, el saldo de la balanza comercial es significativamente negativo, con una elasticidad de ingreso superior a 3%, junto a una dinámica de población que parece haber tomado un nuevo ímpetu ante el abandono de todas las políticas que por mucho tiempo lograron que el país tuviera crecimientos importantes del PIB per cápita y aumentos en el empleo formal de la población.

BIBLIOGRAFÍA

- Block, Fred (2010), “US Industrial Policies, R&D, and the WTO’s Definition of Non-Actionable Subsidies”, disponible en <<http://www.ip-watch.org/weblog/>>.

- Block, Fred y Matthew R. Keller (2011), *State of the Innovation: The US Government's Role in Technology and Development*, Wilderness Place, Paradigm Publishers.
- Cardero, María Elena (1996), "Proteccionismo, subsidios y política económica en los países del TLC", en María Elena Cardero (coord.), *Qué ganamos y qué perdimos con el TLC*, México, Siglo XXI.
- Cardero, María Elena y Lilia Domínguez (2007), "¿Puede México aplicar una política industrial? Márgenes en el TLC y en la OMC", en José Luis Calva (coord.), *Agenda para el desarrollo*, vol. 7, *Política industrial manufacturera*, México, UNAM/Porrúa/Cámara de Diputados-LX Legislatura.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2008), *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades*, Santiago, CEPAL.
- Dosi, G.; K. Pavit y L. Soete (1990), *The Economics of Technical Change and International Trade*, Londres, Harvester Wheatsheaf, pp. 40-74.
- Lall, Sanjaya (2003), *Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness*, QEH Working Papers, núm. 111, Oxford, University of Oxford.
- Lall, Sanjaya (2004), *Competitiveness, Technology and Skills*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Lall, Sanjaya y Teubal M. (1998), "Market Stimulating' Technology Policies in Developing Countries: A Framework with Examples from East Asia", en *World Development*, vol. 26, núm. 8, pp. 1369-1385.
- Moguillansky, Graciela y Ricardo Bielschowsky (2000), *Inversión y reformas económicas en América Latina*, México, CEPAL/FCE.
- Soete, Luc (1991), "National Support Policies for Strategic Industries: The International Implications", en OECD, *Strategic Industries in a Global Economy: Policy Issues for the 1990s*, París, OECD International Futures Programme.