



¿Qué clase de política industrial se precisa para promover una industrialización igualitaria y sostenible?*

Por Manuel F. Montes

Asesor superior en materia de finanzas y desarrollo del Centro del Sur

Uno de los objetivos de desarrollo sostenible de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible (Objetivo 9) incluye el compromiso de «construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación». La inclusión de esta meta en la Agenda 2030 es un logro para los países en desarrollo que, aunque son diferentes en términos de tamaño de la población, ingresos per cápita, tamaño y estructura de la economía, sistemas políticos y cultura, tienen en común el bajo desarrollo de sus sectores industriales. Por esta razón, para alcanzar el Objetivo 9 será necesario adoptar políticas de industrialización proactivas que tengan en cuenta los aspectos de la desigualdad y la sostenibilidad.

En este informe se exponen numerosos obstáculos que dificultan el logro de este objetivo y se plantea el interrogante de si este nuevo compromiso puede asumirse en el contexto de las políticas nacionales y mundiales existentes. ¿Serán las políticas favorables a la privatización y las alianzas, así como la debilitación de las salvaguardias contra la influencia empresarial indebida incompatibles con las políticas necesarias para lograr el Objetivo 9? Como se aduce a continuación, el logro del Objetivo 9 exige recuperar el liderazgo estatal para la adopción de medidas económicas clave en vez de dejarles a las entidades privadas un margen de acción ilimitado. Por ejemplo, los controles sobre los flujos de inversión de cartera son indispensables para evitar el aumento excesivo del costo del endeudamiento interno y que esto se convierta en un obstáculo para el aumento de la tasa de inversión real. Sin embargo, se considera que estos controles coartan la libertad de las entidades privadas para decidir dónde y cómo invertir el capital. Asimismo, como se verá más adelante, la privatización como ideal de política supone favorecer al sector privado internacional frente al nacional. Por ejemplo, en virtud de los tratados de protección de las inversiones los países en desarrollo deben otorgar a los inversores extranjeros un trato igual o incluso más favorable que el que otorgan a las empresas nacionales, como ocurría en la época colonial. En ese entonces, las preferencias y prohibiciones imperiales creaban desigualdades sociales inamovibles en todas las sociedades.

En un sentido más profundo, el Objetivo 9 representa un redescubrimiento del problema principal del proceso de descolonización que emprendieron los países en desarrollo con el apoyo técnico de las Naciones Unidas durante la etapa inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial. Los cambios estructurales en las economías nacionales y en las relaciones económicas entre los países se consideraban necesarios para acortar los desfases relacionados con la productividad laboral y los ingresos entre las naciones recién independizadas y las economías avanzadas. Esto solo sería posible si todas las antiguas colonias lograban el desarrollo industrial.

Sin embargo, podría aducirse que en la actualidad, la política y el entorno mundial son mucho más desfavorables al desarrollo industrial que en los años cincuenta. Para la década de 2000, la agenda de desarrollo de las Naciones Unidas se había convertido en un marco muy estilizado que pasaba por alto la gran importancia de los cambios estructurales y asociaba el fracaso de la industrialización principalmente a las políticas nacionales y a los fallos de gobernanza en los países en desarrollo. En relación los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), la agenda de las Naciones Unidas para el desarrollo para los Gobiernos y los donantes se centraba en la mitigación de la pobreza y los problemas sociales.

La (re)introducción del objetivo de industrialización en la agenda de las Naciones Unidas para el desarrollo puede atribuirse a la incansable labor de promoción de los países en desarrollo y en particular, de los países africanos. Anticipándose a la serie de negociaciones posteriores a la agenda de 2015 sobre una nueva agenda de las Naciones Unidas para el desarrollo, los países africanos acordaron en enero de 2014 una posición común africana sobre la Agenda para el Desarrollo Después de 2015¹. Esta posición común incluye la Agenda 2063, que aboga por una «transformación estructural» de las economías, diez años después de formada la Organización de la Unidad Africana en 1963².

¿Qué clase de política industrial se precisa?

El historial y las experiencias de menos de un puñado de países que han logrado un cierto nivel de industrialización desde la década de 1940 indican la clase de políticas

*Informe publicado originalmente en *Spotlight on Sustainable Development 2017: Reclaiming Policies for the Public*, págs. 89 a 96.

industriales necesarias para lograr el Objetivo 9 de Desarrollo Sostenible.

Los principales planteamientos son los siguientes:

1. La política industrial debe crear el espacio económico para el desarrollo de nuevas actividades económicas y medios de subsistencia y aportar los medios para lograrlo.

La industrialización requiere un cambio permanente y constante del trabajo de la población en sectores de baja productividad a sectores de alta productividad. Este proceso implica la creación de nuevas capacidades y habilidades individuales y colectivas en la fuerza de trabajo, para lo cual es necesaria la introducción y la adaptación de tecnología, ya sea creada en el país o importada, en las actividades comerciales.

Desde los años ochenta los organismos internacionales de desarrollo han hecho mucho hincapié en el crecimiento impulsado por las exportaciones en los países en desarrollo. Las antiguas colonias siempre han sido fuertes exportadores de productos básicos. Las exportaciones de productos básicos pueden generar ingresos en divisas si los precios de los productos básicos son correctos, pero incluso cuando los precios son muy altos una exportación significativa de los productos básicos no traerá consigo un aumento de la productividad nacional si no existen políticas de inversión en nuevas actividades económicas. Dado que los mercados, tanto nacionales como internacionales, confirman generalmente la estructura de productividad y capacidad interna prevaleciente, los Estados han tenido que desempeñar una función más importante en la canalización de la inversión en actividades nuevas y poco desarrolladas. Por ejemplo, proteger al país de las importaciones, subvencionar al sector privado y recurrir a las empresas estatales cuando sea necesario.

Apostar por el crecimiento basado en las exportaciones hubiese sido una buena idea si ello contribuyera a reducir la dependencia de los países en desarrollo de los productos básicos. China lo logró gracias al rápido crecimiento que ha registrado desde los años noventa. Sin embargo, desde 1996 el aumento de la dependencia de los países en desarrollo de las exportaciones de productos básicos es una tendencia preocupante. Para Alan Roe y Samantha Dodd esta tendencia al aumento de la dependencia de las exportaciones de productos básicos se da en todos los países en desarrollo, pero con mayor fuerza en los países más pobres³. Además, al comparar brevemente esta tendencia entre 1996 y 2012 y entre 1996 y 2014, los autores concluyen que la brusca caída de los precios de los productos básicos desde 2012 no ha disminuido la dependencia de los países en desarrollo de la exportación de productos básicos.

En los últimos años se ha debatido mucho acerca de las cadenas de valor mundiales y sobre la importancia de que los países en desarrollo formen parte de estas cadenas. Un país puede participar produciendo solo una parte del pro-

ducto mundial sin tener que fabricar el producto entero. Las cadenas de valor mundiales son tan antiguas como el colonialismo y lo importante es saber en dónde se crea el valor agregado y qué país puede capturar la mayor parte del valor creado. En muchos productos mundiales, el diseño y la imagen de marca abarcan la mayor parte de la cadena de valor por lo que los países en desarrollo se engañan si piensan que liberalizando el comercio y dándoles a los inversores extranjeros incentivos fiscales lograrán abarcar una buena parte de la cadena. Según Rashmi Banga, la distribución del valor agregado en las cadenas de valor mundiales muestra un marcado sesgo a favor de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) que representan un 67 % del valor agregado mundial frente a un 9 % de China, un 5% de otros países del Grupo BRICS (Brasil, China, India, Rusia y Sudáfrica) y un 8 % de todos los países menos adelantados (PMA)⁴. El solo esfuerzo de participar en una cadena de valor mundial para superar esta desventaja requiere la adopción de políticas industriales que generen mejoras permanentes en la tecnología y las capacidades nacionales y la diversificación de las actividades económicas en el país receptor.

2. Industrialización no significa únicamente la fabricación de productos y el aumento de las «industrias». También se trata del aumento de la productividad en la agricultura y en los sectores de servicios.

Si bien es cierto que tradicionalmente el sector manufacturero ha generado el aumento más impresionante de la productividad de los ingresos, en la mayoría de países ha sido necesario aumentar la productividad agrícola y apoyar el sector de servicios para destinar la mano de obra necesaria al sector manufacturero. El aumento de industrias en el sector manufacturero como las industrias químicas también ha facilitado la mecanización y la mejora de la producción agrícola. Todas las economías comienzan con una estructura heredada y deben encontrar el camino más corto y a la vez menos costoso para aumentar la productividad en los diferentes sectores. Por lo tanto, para que la política industrial pueda tener éxito, la atención debe centrarse especialmente en invertir en el aumento de la productividad en los sectores agrícolas y de servicios y no solo del manufacturero.

El cambio climático es un problema urgente para todos los países. Hasta el momento la industrialización ha dependido considerablemente de la disponibilidad de combustibles fósiles. Para disminuir esta dependencia, todos los países deben sustituir sus tecnologías actuales por otras menos dependientes de los combustibles fósiles. Asimismo, será necesario reducir tanto el agotamiento del agua y de otros recursos como los residuos de la producción y el consumo. El que todos los países, aun los más pobres, deban emprender esta transición puede considerarse el equivalente a la imperiosa necesidad de emprender una nueva revolución industrial mundial para hacer frente al cambio climático⁵.

La innovación y la modernización tecnológica son parte fundamental de la transición de actividades económicas escasamente productivas a actividades muy productivas y del fin de la dependencia de los combustibles fósiles y del despilfarro de los recursos naturales. Una tendencia preocupante son las limitaciones impuestas por el régimen del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los acuerdos de libre comercio, que minan la capacidad de invención de los países y de adaptación de ideas y tecnología para mejorar la productividad o vuelven los costos inasequibles. El régimen del Acuerdo sobre los ADPIC expone a sanciones comerciales a los países que no cumplan la obligación de proteger las patentes registradas de particulares.

La política industrial exige que las autoridades de los países en desarrollo aprovechen las flexibilidades previstas por el régimen internacional actual. Los países en desarrollo deberían evitar adherirse a acuerdos de libre comercio que limitan su acceso a las actividades de innovación y a la tecnología extranjera. Estos países también deberían intentar definir los obstáculos que los derechos de propiedad intelectual plantean a su desarrollo industrial y adoptar medidas concertadas, en particular, mediante el mecanismo para la financiación para el desarrollo, a fin de obtener acceso a tecnologías esenciales.

3. La política industrial debe abordar y poner en práctica cuestiones y políticas relativas a la elección de tecnología y al nivel de producción y prestación de servicios más eficiente.

Aprovechar las economías de escala ha sido un elemento esencial para el aumento de la productividad en la industrialización. La creación de infraestructura genera mercados más grandes, disminuye los costos de los insumos y facilita el aprovechamiento de las economías de escala.

Sin embargo, también hay casos, relacionados especialmente con la agricultura y los servicios, en los que las operaciones a pequeña escala pueden ser igualmente eficientes, pero también más respetuosas con el medio ambiente y producir resultados económicos más equitativos. Un ejemplo de ello es la agricultura a pequeña escala, que favorece el aumento del factor trabajo y la reducción del uso de productos químicos y pesticidas.

La política industrial exige que el Estado ponga en marcha y apoye sistemas nacionales de innovación desde la etapa de investigación pura realizada por universidades e institutos de investigación hasta lograr la viabilidad comercial de nuevos productos y servicios⁶.

4. La política industrial debe favorecer el surgimiento de un sector empresarial nacional sólido.

La creación de nuevos puestos de trabajo y la mejora de los productos y servicios tiene lugar principalmente en las empresas y no solo en el sector público⁷. La política industrial debe favorecer el surgimiento de activida-

des manufactureras mediante la protección de las industrias incipientes, apoyo para la modernización tecnológica, la contratación pública y la coordinación para evitar una competencia ruinosa entre las empresas privadas.

El sector empresarial local no emergerá a menos que tenga acceso a recursos suficientes e incluso a grandes excedentes para el financiamiento de nuevas inversiones y el fomento de capacidades. Todos los países en desarrollo tienen una amplia gama de pequeños sectores privados. La cuestión del desarrollo incorpora el aumento de la escala de estos sectores mediante la inversión y la mejora de sus capacidades y de su productividad a niveles mundiales. Debido en gran parte a las políticas internas, tradicionalmente ha sido necesaria la intervención del Gobierno para desarrollar un sector privado local. La imposibilidad de que los países en desarrollo obtengan excedentes suficientes y predecibles de las cadenas de valor mundiales de las que forman parte sería un obstáculo importante para la creación de un sector privado local.

En muchos países en desarrollo los agricultores y los pastores constituyen el mayor sector privado en términos de número de personas empleadas y de su contribución a la economía. En muchas partes del mundo de este sector dependen asimismo los medios de subsistencia de muchas mujeres. La liberalización de las importaciones de alimentos suele arruinar al sector agroalimentario nacional. Las subvenciones a las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos y la Unión Europea (UE) constituyen un obstáculo para la inversión privada en la agricultura en los países en desarrollo.

También está en boga incluir en los acuerdos de libre comercio un capítulo de inversiones que obliga a los Estados a facilitarles a las empresas extranjeras el acceso a los mercados nacionales. En el mundo occidental, la idea de proteger la libre entrada era importante para proteger a los consumidores de los monopolios y los cárteles. Este planteamiento, impuesto en muchos países en desarrollo, podría dar lugar rápidamente a la monopolización de los mercados locales por parte de las empresas transnacionales, que gozan de grandes ventajas financieras, administrativas, tecnológicas y en materia de redes internacionales.

Otros dos instrumentos de política industrial esenciales para crear un sector empresarial local también están cada vez más sujetos a las normas internacionales. El primero de ellos es la contratación pública, cuyas normas suelen exigir que se les permita a los licitadores extranjeros competir por contratos por encima de un determinado nivel. Tradicionalmente la contratación pública ha sido una parte importante de la política industrial de manera que las empresas nacionales puedan cubrir los costos fijos de sus empresas emergentes. El segundo instrumento tiene que ver con las empresas públicas. Las empresas públicas han sido instrumentos de política industrial importantes para el suministro de insumos intermedios y otros insumos básicos como el acero cuando el sector privado interno no logra reunir el capital suficiente para desarrollar estas industrias básicas.

La política industrial también debe incluir un componente sobre la función de la inversión extranjera. La inversión extranjera entra en el país des tres maneras: 1) inversión en nuevas instalaciones para el establecimiento de nuevas plantas e instalaciones, 2) la reinversión o inversión y capacidad adicionales de inversión extranjera existente y 3) fusiones y adquisiciones transfronterizas. De estas, solo la inversión en nuevas instalaciones tiene una conexión firme y consistente con la formación de capital. En cambio, la influencia de la reinversión o las fusiones y adquisiciones sobre el volumen de las operaciones depende considerablemente de las decisiones ulteriores de los inversores.

Además, las autoridades nacionales deben suponer que a la postre, las inversiones de los no residentes serán repatriadas. Según Yilmaz Akyüz, entre 2000 y 2013 las salidas de capital repatriado en los cinco principales países de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), especialmente en Malasia, Tailandia y Singapur superaron con creces la entrada de nuevas inversiones extranjeras⁹.

Desde los años noventa la inversión extranjera en forma de flujos de inversión de cartera ha causado una mayor inestabilidad macroeconómica y financiera y creado las condiciones para crisis financieras como la crisis asiática de 1997. En un período determinado, los flujos de inversión de cartera entran en un «juego» incesante de compensación, en especial para los países que no reglamentan las corrientes de capital. Como los motivos de inversión en cartera de los no residentes tienen influencia sobre las posiciones en cartera, estas pueden estar sujetas a «cambios de humor» como el sorprendente episodio de pánico bursátil (*taper tantrum*) que tuvo lugar entre abril y mayo de 2013¹⁰.

Por estas razones, la política industrial debe sopesar los beneficios de la inversión extranjera y los costos para la economía receptora. Si bien la mejor contribución de la inversión extranjera es ayudar a colmar las lagunas en la vía de desarrollo industrial escogida, podría servir a otros propósitos. Para lograr estos objetivos, los países receptores solían imponerles a los inversores extranjeros prescripciones en materia de resultados. Sin embargo, las disciplinas internacionales previstas por el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (Acuerdo sobre las MIC) de la OMC en los acuerdos internacionales de inversión y los tratados bilaterales de inversión (TBI) limitan considerablemente el recurso a las prescripciones en materia de resultados para los inversores extranjeros¹¹. Por ejemplo, estas disciplinas les impiden a las autoridades nacionales restringir el uso de divisas a los inversores extranjeros en sus importaciones para equilibrarlas con sus ingresos de exportación o contratar gerentes o trabajadores locales. En realidad, muchas de estas disciplinas favorecen a los inversores extranjeros frente a los inversores nacionales lo cual es contrario a la postura de que la emergencia de un sector empresarial local es indispensable para lograr el desarrollo. La política industrial debe encontrar formas de cir-

cular estas restricciones en materia de políticas o al menos, garantizar que los inversores locales estén en condiciones de igualdad frente a los extranjeros .

5. La política industrial requiere una coordinación de políticas en diferentes áreas y una planificación a largo plazo.

La política comercial es esencial para lograr la industrialización. Se ha puesto de moda considerar la imposición de aranceles bajos una *práctica óptima*. Si bien es una práctica óptima para países que ya se han industrializado (y tienen sectores industriales competitivos) porque les brinda a sus consumidores más opciones a menor costo, no es una práctica óptima para los países en desarrollo. Para el desarrollo industrial de estos países serían adecuadas unas pautas más flexibles. Podrían fijarse aranceles principalmente sobre los productos para apoyar el proceso de aprendizaje y modernización tecnológica del desarrollo industrial. Para otros bienes podrían aplicarse aranceles bajos o nulos siempre y cuando estos no agoten las divisas necesarias para importaciones esenciales. Cuando una industria ha adquirido competitividad internacional los aranceles pueden reducirse drásticamente y se les pueden otorgar ventajas arancelarias a otros sectores. De hecho, los mismos países desarrollados emplean esta estrategia. Un buen ejemplo de ello son las recientes diferencias comerciales que han tenido lugar por las prescripciones en materia de contenido nacional para las subvenciones públicas en la producción de paneles solares.

Otro elemento clave en relación con la política industrial es la disponibilidad de financiación a largo plazo a tasas de interés razonables. A los países con cuentas de capital abiertas les queda muy difícil prestar este servicio porque sus bancos deben ofrecerles a sus prestamistas un tipo de interés que compense posibles pérdidas por fluctuaciones cambiarias cuando cambie el comportamiento de los inversores extranjeros. Como parte de la política industrial, sería conveniente que los países en desarrollo restablezcan los bancos de desarrollo que cerraron en numerosos programas de ajuste estructural. Los bancos de desarrollo pueden ofrecer financiación a largo plazo y a la vez aumentar por sí mismos los recursos a largo plazo. Las autoridades deberán evitar las deficiencias de gobernanza en las operaciones de estos bancos.

Otro ingrediente indispensable de la política industrial son los controles de capital. Estos controles son importantes para mantener bajas las tasas pasivas nacionales y los tipos de cambio como señales fiables de los costos y de los beneficios futuros. Las autoridades nacionales deben resistir la tentación de apoyarse en la expansión excesiva de la deuda externa durante los períodos de liquidez internacional abundante y de precios altos de los productos básicos. Estos episodios siempre terminan mal y a largo plazo es preferible proteger la vía del desarrollo industrial y social ya que la dimensión de los colapsos durante las fases de depresión supera los repuntes temporales del crecimiento en las fases de auge.

Conclusiones

El redescubrimiento de la industrialización como un elemento esencial para el logro del desarrollo sostenible vuelve a abrir el debate en torno a la política industrial. Los países en desarrollo deben aprovechar esta oportunidad para volver a experimentar con políticas para desarrollar nuevas actividades económicas y diversificar sus economías.

Estos países afrontarán obstáculos, tanto materiales como ideológicos, al poner en marcha su política industrial. Como ya se ha señalado, las normas y disciplinas internacionales imponen trabas considerables a la política industrial. Los países en desarrollo deberían adoptar medidas concertadas para sortear estos obstáculos haciendo que estas normas sean más favorables a la política industrial nacional. Modernizar la capacidad del Estado de concebir y poner en marcha el desarrollo industrial requerirá un consenso político amplio para respaldar un esfuerzo que por naturaleza es a largo plazo.

Notas:

¹ Unión Africana (2014).

² Unión Africana (2014). Pág. 3.

³ Roe/Dodd (2017).

⁴ Banga (2013).

⁵ Naciones Unidas (2011).

⁶ Naciones Unidas (2011).

⁷ Memis/Montes (2008).

⁸ Wade (2003).

⁹ Akyüz (2015).

¹⁰ *Taper tantrum* es el término utilizado en inglés para referirse al aumento en 2013 de la rentabilidad de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos tras la retirada gradual de las inyecciones de liquidez en la economía estadounidense por parte de la Reserva Federal. El *taper tantrum* se produjo cuando el anuncio de esta retirada gradual de estímulos provocó pánico en los inversores financieros, quienes rápidamente sacaron su dinero del mercado de bonos.

¹¹ Mohamadieh/Montes (2015).

Bibliografía

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

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

Akyüz, Yılmaz (2015): «Foreign Direct Investment, Investment Agreements, and Economic Development:

Myths and Realities». Documento de investigación número 63. Ginebra, Centro del Sur

Banga, Rashmi (2013): Measuring Value in Global Value Chains. Documento de antecedentes RVC-8. Ginebra, UNCTAD.

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

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». Documento de debate. 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/Montes, Manuel F. (2015): «Throwing Away Industrial Development Tools: Investment Protection Treaties and Performance Requirements». En: Centro del Sur (2015): «Investment Treaties: Views and Experiences from Developing Countries». Ginebra, Centro del Sur, págs. 49-88.

Roe, Alan/Dodd, Samantha (2017): «Dependence on extractive industries in lower-income countries: The statistical tendencies». WIDER Documento de trabajo 2017/98. Helsinki, UNU/WIDER.

Naciones Unidas (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.

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

Números anteriores de informes sobre políticas del Centro del Sur

No. 20, August 2015 – La internacionalización de las finanzas y las nuevas fuentes de vulnerabilidad para las economías emergentes y en desarrollo: el caso de Malasia por Yilmaz Akyüz

No. 21, September 2015 – Lack of Progress at the Twenty-Second Session of the WIPO SCP for a Balanced and Development-Oriented Work Programme on Patent Law Related Issues por Nirmalya Syam

No. 22, September 2015 – The WIPO Negotiations on IP, Genetic Resources and Traditional Knowledge: Can It Deliver? por Viviana Muñoz Téllez

No. 23, October 2015 – Pautas de patentabilidad y acceso a medicamentos por Germán Velásquez

No. 24, March 2016 – Five Points on the Addis Ababa Action Agenda by Manuel F. Montes

No. 25, May 2016 – The Right to Development, Small Island Developing States and the SAMOA Pathway by Manuel F. Montes

No. 26, June 2016 – Debt Dynamics in China – Serious problems but an imminent crisis is unlikely by Yuefen Li

No. 27, August 2016 – The Right to Development: 30 Years On by Martin Khor

No. 28, September 2016 – Análisis del ámbito de aplicación de un instrumento internacional jurídicamente vinculante sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos por Carlos M. Correa

No. 29, September 2016 – Cuestiones críticas para los países en desarrollo en la lucha contra la resistencia a los antimicrobianos por Mirza Alas y Viviana Muñoz Téllez

No. 30, October 2016 – Diferentes opciones para plantear las obligaciones de los Estados en un instrumento jurídicamente vinculante sobre las ETN y otras empresas con respecto a los derechos humanos por Kinda Mohamadieh

No. 31, October 2016 – Cómo un futuro instrumento jurídicamente vinculante ayudaría a salvar los obstáculos que impiden que las víctimas de violaciones de los derechos humanos cometidas por empresas tengan acceso a la justicia por Daniel Uribe

No. 32, October 2016 – Las inversiones de las empresas y la protección de los derechos humanos : reflexiones sobre los efectos de un instrumento internacional jurídicamente vinculante sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos en la IED por Kinda Mohamadieh

No. 33, December 2016 – Outcome of the Assemblies of the Member States of the World Intellectual Property Organization 2016 by Nirmalya Syam and Yujiao Cai

No. 34, December 2016 – Air pollution – the silent top global cause of death and of climate change by Martin Khor

No. 35, January 2017 – On the Existence of Systemic Issues and their Policy Implications by Manuel F. Montes

No. 36, February 2017 – Gandhi: Walking with us today by Gurdial Singh Nijar

No. 37, March 2017 – The Need to Avoid “TRIPS-Plus” Patent Clauses in Trade Agreements by Martin Khor

No. 38, April 2017 – Implications of a US Border Adjustment Tax, Especially on Developing Countries by Martin Khor

No. 39, May 2017 – Highlights of the WHO Executive Board: 140th Session by Nirmalya Syam and Mirza Alas

No. 40, June 2017 – Outcomes of the Nineteenth Session of the WIPO Committee on Development and Intellectual Property: A Critical Reflection by Nirmalya Syam

No. 41, July 2017 – Quantification of South-South cooperation and its implications to the foreign policy of developing countries by Márcio Lopes Corrêa

No. 42, July 2017 – The Asian Financial Crisis: Lessons Learned and Unlearned by Yilmaz Akyüz

No. 43, August 2017 – The Financial Crisis and the Global South: Impact and Prospects by Yilmaz Akyüz and Vicente Paolo B. Yu III



**CENTRO
DEL SUR**

Chemin du Champ-d'Anier 17
PO Box 228, 1211 Ginebra19,
Suiza

Teléfono: (4122) 71 8050

Fax: (4122) 798 8531

E-mail: south@southcentre.int

<http://www.southcentre.int>

El Centro del Sur es la organización intergubernamental de países en desarrollo que ayuda a los países en desarrollo a aunar sus fuerzas y competencias para defender sus intereses comunes en los foros internacionales de negociación. El Centro del Sur fue creado por medio del Acuerdo Constitutivo del Centro del Sur que entró en vigor el 31 de julio de 1995. Su sede se encuentra en Ginebra (Suiza).