

CRISIS Y PROTECCIONISMO DE RESCATE: ALGUNAS TENDENCIAS

ISSN 2221-9102

Diana Tussie
dtussie@flacso.org.ar
Linda Curran
lcurran@flacso.org.ar

G20 OBSERVATORY

Documento de trabajo N°47
Área de Relaciones Internacionales
FLACSO | Argentina
Febrero 2010

Observatorio del G20 | Área de Relaciones Internacionales
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales | FLACSO/Argentina
arearrii@flacso.org.ar



Facultad latinoamericana de Ciencias Sociales
**AREA DE RELACIONES
INTERNACIONALES**

FLACSO
ARGENTINA

Ayacucho 555, piso 7 | Buenos Aires, Argentina | email: arearrii@flacso.org.ar

Introducción

La crisis ha trascendido el ámbito financiero, extendiéndose hacia la economía real, tanto de los a países desarrollados como de los países en desarrollo. Es un hecho que en los últimos seis meses de 2009, los volúmenes del comercio global colapsaron arrasando consigo, el crecimiento comercial de los últimos cuatro años. Según pronósticos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en 2009 el comercio mundial se encontraba en caída libre, con un declive del 13,2 por ciento en 2009, un vaticinio más oscuro que el de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que estimaba una reducción del 9 por ciento, un colapso que no se veía desde la Gran Depresión. En octubre de 2009, casi un año después de la bancarrota de Lehman Brothers, el desempleo en los Estados Unidos había alcanzado su nivel más alto en los últimos 26 años: un 10,2%, equivalente a casi 16 millones de personas afectadas. El desempleo en la Unión Europea (UE) alcanzó en diciembre de 2009 el 9.6 por ciento de la población económicamente activa -equivalente a 16 millones de personas afectadas solamente en la eurozona- el mayor nivel desde enero de 2000, según la oficina comunitaria de estadística, Eurostat. Asimismo, según datos de Naciones Unidas, en los países en desarrollo, unas 100 millones de personas se han sumado, desde el inicio de la crisis, a las estadísticas de hambre y pobreza crónica.

Para hacer frente al impacto negativo sobre los niveles de producción y de empleo, los gobiernos de los países industrializados y en desarrollo están recurriendo a la implementación de medidas anticíclicas, en una suerte de “proteccionismo de rescate”. Como era de esperarse, comienzan a hacerse escuchar voces que, desde distintos ámbitos –gubernamental, intergubernamental, académico, etc.-, y con distintos niveles de intensidad –desde simples advertencias hasta premoniciones cataclísmicas-, llaman la atención sobre los peligros de una escalada proteccionista (Evenet y Baldwin, 2009; OMC, 2009; Banco Mundial, 2009). Tomando prestada la metáfora de Paul Krugman (2009), que califica dichas visiones como teológicas, las premoniciones fuera de contexto corren el riesgo de caer presas del principal credo de un dogma: el rechazo a cualquier forma de protección dado su inherente naturaleza malsana y demoníaca.

En oposición a estos enfoques, el presente trabajo pretende presentar una visión predominantemente secular o “laica” del proteccionismo. Bajo este prisma, el proteccionismo no es un fenómeno que pueda considerarse *a priori* bueno o malo, deseable o indeseable. En cambio, es un hecho que debe analizarse y describirse empíricamente, y que presenta particularidades en cada momento histórico y en distintos contextos.

En este escenario, la batería de medidas adoptadas por los gobiernos ante la crisis financiera que se desencadenó hace poco más de un año estaría lejos de haber tenido los efectos nocivos sobre la economía mundial que los enfoques fatalistas vaticinan. En primer lugar, la

implementación de políticas monetarias y fiscales expansivas aparenta haber tenido un impacto fundamental para paliar los efectos de la crisis. Por otro lado, si bien la utilización excesiva de estas políticas puede arrastrar a otros países a adoptar medidas de retorsión, las disposiciones adoptadas en la actual crisis global distan mucho de representar la hecatombe que presenciamos en los años treinta, cuando las inmensas barreras comerciales pusieron de rodillas al sistema mundial de comercio.

La visión “laica” del proteccionismo, reconoce que el mismo puede traer aparejado el riesgo derivado de la implementación de obstáculos al comercio. La acumulación progresiva de restricciones en un punto puede llegar a asfixiar los flujos de comercio internacional y, en consecuencia, a erosionar la efectividad de las políticas para incrementar la demanda agregada y restaurar el crecimiento sostenido a nivel global. La cuestión que subyace a la implementación de medidas comerciales es entonces la geografía cambiante del comercio, no las prácticas desleales *per se*. En esta misma línea de razonamiento la pregunta que debemos hacernos es: ¿qué es lo que debe considerarse como medidas proteccionistas en un mundo castigado por la contracción de la demanda? ¿Cómo juega el impacto de la protección cuando se acompaña de políticas expansivas para apuntalar la demanda?

Lamentablemente, carecemos de las herramientas analíticas necesarias para responder esta pregunta: no tenemos una teoría apropiada del ciclo proteccionista cuando acompaña medidas expansivas de salvataje de la demanda y oferta nacional. Prueba de esto es, por ejemplo, que pese a la cantidad y tipos de medidas que los países han estado implementando ante la crisis, los informes de la OMC siguen estado enfocados en medidas comerciales convencionales como incrementos en aranceles y tarifas antidumping. Con una definición excesivamente demonizada y cargada de connotaciones tóxicas e inspirada en la crisis del 30, el proteccionismo queda acotado a la introducción de discriminación entre producción interna y externa. El presente trabajo pretende, por tanto, avanzar en el desarrollo de un análisis “desdemonizado” del proteccionismo en general y, en particular, del proteccionismo al que asistimos en el actual contexto de crisis internacional.

El ensayo cuenta con cuatro secciones. La segunda de ellas, estará dedicada a demostrar que la protección y por ende el proteccionismo no es un fenómeno propio de los períodos de post-crisis. En cambio, argumentaremos que toda la historia del comercio internacional, al menos durante las últimas seis décadas, ha estado signada por una combinación de apertura y regulación selectiva. En ese contexto, las medidas que están adoptando actualmente los gobiernos nacionales no son más que una nueva configuración de estos dos elementos. Partiendo de esta idea, la Sección III se concentrará en describir las particularidades que presenta la fórmula apertura/regulación selectiva en el contexto actual. Se mostrarán algunos

patrones que permitan encontrar cierta regularidad en la multiplicidad de medidas de autoayuda que los gobiernos están adoptando en la coyuntura actual de crisis ante la desaceleración de la actividad económica a nivel global. A tal fin, propondremos una categorización de los “tipos de proteccionismo”: laboral, financiero, cambiario, verde y comercial; y destacaremos algunas tendencias que pueden observarse en la actualidad al interior del último de estos tipos. En la cuarta sección exploraremos las perspectivas del curso de las tendencias del proteccionismo en el mediano y largo plazo. Por último, la quinta sección presentará algunas conclusiones y consideraciones finales.

Breve Interregno de Exorcización

La protección suele presentarse como un elemento indeseable en la economía internacional, que necesariamente implica una disminución del bienestar general. La connotación sostenidamente negativa del concepto contrasta con las connotaciones del término protección en otros contextos donde brindar abrigo o amparo es bienvenido, y hasta necesario, como protección al consumidor, protección social, protección civil, etc. El razonamiento es muy simple: al imponer barreras a los intercambios comerciales, los gobiernos incentivan la producción de bienes y servicios por parte de agentes económicos localizados al interior de sus fronteras, que son menos eficientes que aquellos ubicados en el exterior. De no existir las ventajas competitivas que otorgan las barreras al comercio, los productores ineficientes deberían cerrar sus negocios, y los factores de la producción hasta entonces utilizados en actividades ineficientes se trasladarían a sectores en los que el país cuenta con ventajas comparativas, elevando de esta manera la producción total. Esta visión un tanto simplificada del proteccionismo solo puede dar cuenta de su aparición como respuesta a problemas de coordinación entre países, que se torna especialmente aguda en contextos de crisis económica, conlleva a nefastas guerras comerciales y profundiza la contracción de la demanda.

Si bien es cierto que el recurso a la protección recrudescer para defender el mercado nacional frente a una crisis, el proteccionismo aparece como un elemento permanente en el paisaje del comercio internacional, que va adoptado diferentes formas e intensidades bajo diferentes contextos. Una concepción desdemonizada del comercio internacional implica comprender que, desde la década de 1930, cuando imperaba el nacionalismo económico, no existen épocas de proteccionismo tóxico y épocas puras de libre comercio benigno, sino una permanente combinación de apertura y regulación selectiva tanto a nivel sectorial como geográfico. La década del 30 sin embargo sobrevuela como fantasma, cuando la quiebra del sistema de pagos multilaterales se conjugó con la agitación, las luchas sociales y animosidades nacionales que llevaron a la guerra. Los gobiernos en respuesta a la restricción de pagos y a la recesión, optaron por el nacionalismo económico radical, mermando drásticamente los flujos de comercio

y su dirección a nivel global. Así, el sistema multilateral de comercio fue creado para evitar guerras proteccionistas como las que caracterizaron a la década de los treinta. Sin embargo, esto no es lo mismo que afirmar que el sistema de comercio ha sido libre cambista. De lo que se ha tratado, en cambio, es de un sistema de negociación con pautas de protección.

En realidad, la protección ha sido siempre un elemento estructural del sistema de libre comercio, funcionando como una especie de “red de seguridad liberal” para el orden comercial. Desde los inicios del sistema de negociación a fines de la Segunda Guerra Mundial, el promedio de los aranceles en bienes manufacturados descendió aproximadamente del 40%, a menos del 5%. Pero parte de los avances en este sentido fueron contrarrestados por la incorporación de múltiples instrumentos y barreras no arancelarias en las políticas comerciales. (Tussie y Casaburi, 1991). De esta manera diversos tipos de protección estatuida fueron inherentes a las prácticas institucionales del sistema multilateral de comercio, y de hecho, pueden ser funcionales al avance del proceso de liberalización mismo.

Existen, por un lado, exclusiones sectoriales desde el origen mismo del sistema. Es notorio el caso del sector agrícola a través de los Artículos: XI (que permite el uso de restricciones cuantitativas) y el excesivamente laxo lenguaje del Artículo XVI sobre el uso de subsidios en el sector primario, permitieron mantener al sector fuera de las negociaciones en pos de la apertura. El trato especial de la agricultura en el GATT responde en gran medida sino exclusivamente al poder de influencia de Estados Unidos al finalizar la Segunda Guerra. Los negociadores del GATT no vieron ninguna necesidad de establecer un régimen especial para agricultura. Sin embargo, Estados Unidos utilizaba asiduamente los contingentes de importación y los subsidios de exportación a fin de administrar su sistema de administración de la oferta de productos agrícolas. Pese a que Estados Unidos tuvo éxito en lograr incluir un trato especial para agricultura, incluso esto fue insuficiente y fue por esto que su gobierno se vio obligado a solicitar en 1955 un *waiver* al Artículo XI en relación a una variedad de productos agrícolas tales como: azúcar, maní y productos lácteos a los pocos años de la entrada en vigor del GATT. Con el surgimiento de la política agraria común en Europa, la Comunidad Económica Europea, por su parte, bloqueó sistemáticamente o se negó a implementar decisiones de paneles que pusieran en peligro dicha política y su arsenal de protección (Trebilcock y Howes, 2007). Para 1973 la CEE se transforma de importadora neta en exportadora neta de carnes, lácteos, etc

Al sector agrícola excluido desde el origen, siguió el ajuste de la regulación del sector textil a inicios de la década de 1960, a medida que avanzaba el proceso de reducción arancelaria, pero amenazaba a los productores en los países desarrollados. El sector textil acuñó el concepto de “desorganización de mercados” como la situación que se presenta cuando se obstaculiza “el

desarrollo ordenado del comercio”, justificando de esta manera, medidas de limitación a tales importaciones a efectos de atenuar o evitar dicha desorganización (Dam, 1977). El “desarrollo ordenado” del mercado es prácticamente un *oxymoron* pero, a falta de definición conceptual, se acordaron precisiones técnicas e indicadores de desorganización¹. En esta misma línea, el caso del sector textil se convirtió en la segunda excepción al *modus operandi* del GATT. Si bien, la protección al sector textil fue legalizada en el marco del GATT, esto constituyó una flagrante violación a los principios reguladores del acuerdo mismo: la no discriminación y la eliminación de cupos de importación. En un rubro tan trascendente para un grupo importante de países subdesarrollados, se otorgó un enorme margen de libertad a las partes para poner en práctica cupos seleccionados por producto y por país.

El GATT se vio envuelto por la feroz competencia de precios en el sector, y la industria vio la necesidad de ponerle freno a fin de detener la “desorganización de mercado”, el cierre de fábricas y la fuga de la industria hacia los países con menores costos. La regulación a nivel sectorial se extendió también al sector automotriz. Las empresas trasnacionales del sector dieron inicio a un sistema de apertura y regulación selectiva a través del acuerdo entre Canadá y Estados Unidos (el llamado Auto Pact de 1965) al que luego siguió una red de acuerdos afines con restricciones voluntarias de exportación para restringir el crecimiento “desordenado” de Japón. Y como último ejemplo, cabe mencionar la gravitación de la “mano invisible” de industria siderúrgica en la construcción del código de dumping de la ronda Kennedy (1963-67) (Strange, 1985; 1979) en el momento que la industria sufría con capacidad ociosa.

La conjunción de estas tendencias llevó a acuñar el concepto de “neoproteccionismo” en los años setenta. Pero en la época de auge de la globalización no sobrevinieron mayores cambios. En la ronda Uruguay concluida en 1995 el código de dumping se transformó en el Acuerdo sobre Anti-dumping de la Organización Mundial de Comercio. En el tema agrícola, el Acuerdo Agrícola que emergió produjo la “arancelización”, pero los productos “afectados” pasaron a tener unos derechos de aduana más elevados, persistiendo así el efecto proteccionista. Ello fue reforzado por la cláusula de salvaguardia especial que permite imponer derechos adicionales.

Por ello, en términos generales, podemos decir que la apertura ha sido contrarrestada por la incorporación de nuevas formas de regulación que atienden a sectores rezagados o que presentan condiciones de capacidad ociosa. La configuración de apertura / regulación selectiva también se presenta en la creación de bloques comerciales, ya sea a nivel regional o

¹ La desorganización del mercado se presenta cuando las importaciones aumentan rápidamente, en términos absolutos o relativos, de tal forma que sean una causa importante de daño grave o amenaza de daño grave a la rama de producción nacional de dichas mercancías.

transregional. Un análisis detallado de este tema, por demás conocido, excede el objeto del presente trabajo.

En el tsunami de la crisis actual, y en clave neo-keynesiana, Paul Krugman introdujo una distinción heurística entre la protección que arrasó en la década del 1930 y la protección que surgió en la actual crisis: la contracción fiscal y monetaria en contraste con la presencia de los actuales estímulos para apuntalar la demanda. Según el FMI, a principios de la década de los 30, el déficit promedio para 24 de las economías más significativas era del 4% del PBI. Actualmente, el déficit fiscal promedio de los países que conforman el G20 llega al 10%. (FMI, 2009). En particular, el abultado déficit fiscal de la economía estadounidense (que actualmente alcanza aproximadamente 13% del PBI) actúa como una especie de colchón para la demanda privada, a la vez que el cúmulo de préstamos de la Reserva Federal sirvió para aliviar considerablemente la astringencia en los mercados crediticios. En el caso de América Latina, en países como Brasil, Argentina y México, este déficit ronda el 4%. De hecho, y con la excepción notable de Venezuela, algunos gobiernos venían implementado medidas anticíclicas previamente a la crisis, algo que no ocurría en anteriores periodos de auge desde el fin de Bretton Woods al 2002. En virtud de ello, al momento de la erupción de la crisis, estos países tenían una base sólida para expandir la política fiscal como respuesta a la misma. (Tussie y Heidrich, 2009).

Al mismo tiempo, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) incrementó en un cuarto las aprobaciones de préstamos, garantías y donaciones, alcanzando la cifra récord de US\$12.200 millones en 2008 (frente a US\$9.600 millones aprobados en 2007), en un esfuerzo por ayudar a América Latina y el Caribe a confrontar la crisis financiera mundial. Dentro de estas aprobaciones totales, se incluyen también US\$ 900 millones provenientes de su nuevo fondo de liquidez de emergencia, de desembolso rápido. La facilidad de US\$6.000 millones, creada en octubre, provee fondos a aquellos países que enfrentan dificultades transitorias en el acceso a los mercados crediticios internacionales debido a la incertidumbre financiera. Los fondos son transferidos a bancos domésticos para luego financiar las operaciones e inversión de empresas locales (BID, 2008). También van en la misma dirección la re-capitalización del FMI (US \$500 mil millones adicionales) y la autorización de aumento en \$250 mil millones de las reservas conocidas como Derechos Especiales de Giro (DEG); la recapitalización del Banco Mundial en US \$250 mil millones adicionales para financiamiento comercial; y el apoyo a la re-capitalización futura de los bancos regionales: BID, Banco Asiático y Banco Africano de Desarrollo.

El uso de medidas de protección que conllevan estímulo fiscal produce externalidades que deben ser consideradas como positivas en el contexto de la crisis. El proteccionismo actual, es

por ello una suerte de “proteccionismo de salvataje” que responde a la necesidad de apuntalar la demanda, y no tiene semejanza con el proteccionismo astringente de la década de los 30, cuando se erigieron gigantescas barreras arancelarias que quebraron todo el sostén del sistema económico internacional de rodillas.

Como señala Krugman (2009), si todos los países recurriesen a paquetes de expansión fiscal, los efectos multiplicados acercarían al mundo a niveles más altos de empleo. Sin embargo, de la mano de políticas monetarias y fiscales expansivas, surgen externalidades sustanciales. Por ejemplo, el paquete de estímulo fiscal del país A puede ayudar a sostener las exportaciones del país B y evitar así una quiebra de los intercambios a la manera de 1930. Sin embargo, el país B no estará pagando su “cuota” por lo beneficios que obtiene como producto del paquete de estímulo implementado por A. En términos de la “teoría de los juegos”, el país A estará actuando como un “*free-rider*”, configurándose así un típico problema de acción colectiva. Como resultado, y en ausencia de una coordinación global en la implementación de estos paquetes de ayuda, el escenario más probable será uno con muy poco estímulo fiscal. Ahora bien ¿cómo cambiaría todo esto si los países estuviesen facultados para adoptar medidas proteccionistas que les permitieran “contener” los efectos de la expansión fiscal al interior de sus fronteras? En este escenario, todos los países tendrían mayores incentivos para adoptar paquetes de estímulo fiscal, y el mundo se acercaría más al pleno empleo. Si bien las medidas de protección continuarían teniendo un efecto distorsivo en el comercio global, se trataría de un costo que bien valdría la pena pagar en pos de un verdadero y gran beneficio: la reducción de la distorsión causada por una economía mundial con niveles de empleo dramáticamente bajos.

Este argumento no trata de justificar el uso del proteccionismo, sino más bien de demostrar que su visión no puede limitarse o generalizarse a la de un mecanismo totalmente negativo con el único efecto de distorsionar el comercio. Sino que por el contrario, el “proteccionismo de salvataje”, implementado con cautela y en la coyuntura adecuada puede conllevar inclusive, a un mayor bienestar general. El proteccionismo debe ser bien administrado y respaldado por un plan de recuperación económica efectiva, para no acabar con los logros de 70 años de negociaciones comerciales.

Por otro lado, los niveles actuales de proteccionismo están lejos de los alcanzados en la década del treinta. Asimismo, de los informes periódicos de la Organización Mundial de Comercio (2009) puede inferirse que no existe suficiente evidencia para hablar de un proteccionismo de alta intensidad o del surgimiento de un proteccionismo “letal”, caracterizado por la restricción del comercio global y las escaladas de retaliación. Podemos decir que hasta el día de hoy, las normas de comercio multilateral creadas en los últimos 60

años continúan siendo un fuerte escudo de defensa ante la amenaza de escaladas proteccionistas. De hecho, según informes recientes, dado el continuado avance de los acuerdos comerciales regionales y transregionales, los aranceles promedio a nivel mundial disminuyeron de un 7.3% en 2009 a un estimado 6.8 % en 2010 (Markheim y Millar, 2009). En cuanto a las barreras no arancelarias, un área en la que podía esperarse un marcado aumento, éstas aumentaron un modesto 0.2 % de punto, es decir de 11.7 puntos en 2009 a un 11.9 proyectado para 2010.

De todas maneras según los informes de la OMC y de CEPAL, se han evidenciado, incrementos arancelarios puntuales, uno de los mejores indicadores de aumento del proteccionismo comprenden aproximadamente un tercio de las prácticas restrictivas registradas más recientemente. En palabras de Rodrik, el proteccionismo fue el perro que no ladró durante la crisis financiera. Pese al gran griterío al respecto, los gobiernos han impuesto, en realidad, extraordinariamente pocos obstáculos comerciales a las importaciones. El proteccionismo actual, es un “proteccionismo de salvataje” que responde a la necesidad de apuntalar la demanda, por ello presenciamos una tendencia a asociar la intervención legítima del Gobierno con un mecanismo distorsivo del comercio per se.

PROTECCIONISMO DE SALVATAJE EN EL SIGLO XXI: ALGUNAS TENDENCIAS

Como vimos en secciones anteriores, la economía internacional debe lidiar siempre con distintas combinaciones de apertura y regulación selectiva. En el contexto actual, la fórmula a la que asistimos ha tomado la forma de lo que hemos denominado “proteccionismo de rescate”. Este tipo de proteccionismo debe diferenciarse de la brutal restricción de la demanda que tuvo lugar durante la década del 30. A diferencia de esta última, la crisis actual se caracteriza por la proliferación de medidas gubernamentales tendientes a apuntalar la demanda. Esto no obsta, sin embargo, a que dichas medidas tiendan a discriminar entre productores nacionales y extranjeros

En los párrafos siguientes, presentaremos cinco tipos de proteccionismo en el escenario actual.

I. Cinco tipos de proteccionismo

El proteccionismo de rescate se presenta al menos en cinco variables: laboral, financiero, comercial, cambiario y verde. Estas categorías, inspiradas en las propuestas por Carrera (2009), no buscan ser excluyentes ni exhaustivas sino, más bien, brindar algunas pautas para la identificación de las áreas en donde parecen estar concentrándose la multiplicidad de medidas que los gobiernos están adoptando a raíz de la crisis.

El proteccionismo laboral de amplia difusión se basa en priorizar el acceso al trabajo nacional para los propios ciudadanos, y se manifiesta en formas tales como las restricciones migratorias o los subsidios orientados a dar prioridad al contenido de empleo local. La “Ley de Compra Americano” (“*Buy American Act*”) resulta paradigmática. Se aplica a todas las adquisiciones de bienes valuados por encima de un piso mínimo de valor, efectuadas por cualquier agencia del Gobierno Federal estadounidense. La norma dispone que todos los bienes de uso público, que superen un piso mínimo de precio, deban ser producidos en los Estados Unidos, al igual que las manufacturas que deben utilizar materias primas nacionales (Tussie y Trucco, 2009)². Por otro lado, en países con niveles de desarrollo tan disímiles como los de Alemania y Argentina, se han instaurado apoyos al salario para reincorporar trabajadores al mercado laboral o evitar despidos masivos. Otro indicador aun más obvio de este tipo de proteccionismo son los controles directos sobre el mercado laboral puestos en práctica mediante sendas reformas legislativas en Italia e Irlanda. La primera, aprobada en julio del 2009, criminalizó la inmigración ilegal en territorio italiano, y la segunda, adoptada en abril de 2009, restringió el acceso de extranjeros al mercado laboral irlandés.

En cualquier caso, cabe destacar que, en general, resultó mucho más fácil expandir las redes de protección preexistentes que establecer nuevas desde cero. Por ejemplo El Salvador, ha aumentado al doble (hasta 300USD) los pagos mensuales de su programa de transferencia de dinero en efectivo estilo Bolsa Familia. En Chile, el gobierno ha acordado un ‘bono único de reactivación’ para 400,000 familias viviendo en condiciones de pobreza. Donde los sistemas de protección social son más rudimentarios, o bien, donde los sindicatos han argumentado más vehementemente por empleos, el gasto ha sido asignado mayormente a infraestructura y subvenciones (*bail outs*) para incentivar industrias debilitadas. De hecho, según informes de la CEPAL, el nivel de aumento del gasto en programas sociales es considerablemente menor que el aumento del gasto en infraestructura. Esto podría reflejar tanto preferencias políticas como la dificultad de incrementar con rapidez los programas de protección social (CEPAL, 2009).

No obstante, en algunos países, la protección social ha pasado a formar parte de la lista de víctimas de la crisis. Así, por ejemplo, a partir de la crisis financiera internacional Nicaragua, decidió recortar el presupuesto de salud y educación en un 12 y 7 por ciento, respectivamente. En Perú, Anamper -una colisión nacional de organizaciones locales de la tercera edad-, informó que el gobierno estaba a punto de asignar una pensión no-contributoria selectiva para la población de la tercera edad en condiciones de extrema pobreza. Sin embargo, en febrero del corriente, el Ejecutivo comunicó que una pensión social estaba fuera de toda discusión dada la imposibilidad de realizar un gasto de tal magnitud en la coyuntura de crisis.

² Ver Código de los Estados Unidos, Título 41, Sección 10 (a-d)

El proteccionismo financiero, motivado en gran parte por la caída de las tasas de interés y la gran liquidez inyectada en los países desarrollados, abarca un abanico de medidas que incluyen mayores regulaciones sobre los bancos transnacionales, la protección de las entidades con matriz local, y los controles cambiarios o la regulación de los flujos de capitales. Una forma interesante que toma este tipo de proteccionismo se da en los países desarrollados, como Estados Unidos y España, los cuales han adoptado como política mantener el ciento por ciento de los activos de sus fondos invertidos en títulos públicos de sus respectivos tesoros nacionales. De este modo, aprovechan la elevada calificación crediticia de estos instrumentos y el calce natural de plazos entre los fondos previsionales y las emisiones financieras de los Estados soberanos. Un fenómeno estrechamente vinculando a este tipo de proteccionismo, que se ha observado a raíz de la crisis financiera, es la tendencia de algunos gobiernos a utilizar los sistemas de seguridad social como herramientas de política económica anticíclica. En el caso de la Argentina, en noviembre de 2009, el 95 por ciento de la cartera de su fondo público de pensión estaba invertido en activos locales. En el marco de la Ley 26.425, referida a la prohibición de inversión de activos del exterior, el Fondo de Garantía de Sustentabilidad inició un proceso para desarmar paulatinamente las posiciones existentes en el exterior, que fueron recibidas del régimen de capitalización.

Muchos países han recurrido también al proteccionismo cambiario, ya sea devaluado sus monedas o resistiendo las presiones apreciatorias. El ejemplo paradigmático de esta categoría de proteccionismo son las periódicas acusaciones de Estados Unidos a China por el valor de cambio del yuan respecto del dólar. Estados Unidos considera que este valor es "no realista", dado que produce una inflación artificial en el precio de los productos estadounidenses al mismo tiempo que se reducen los precios de los productos chinos. Un ejemplo reciente de este tipo de proteccionismo es la contramedida adoptada por Brasil frente a la caída de las tasas de interés en los mercados centrales, de un impuesto del 2% sobre el ingreso de flujos de capital dirigidos a inversiones de renta fija y acciones, considerados especulativos. Esto está arrastrando al mundo a un período de relativa "anarquía cambiaria". Otro ejemplo reciente, de gran resonancia en la prensa internacional y un fuerte impacto en la región latinoamericana, fue el desdoblamiento del tipo de cambio en Venezuela y la implementación de una drástica devaluación a principios del corriente año, que depreció al bolívar entre un 17 y 50 %.

El proteccionismo verde, a su vez, se define como el uso de medidas proteccionistas ante amenazas al medioambiente y el desarrollo. Pueden distinguirse al menos dos lógicas por detrás de este tipo de proteccionismo. Por un lado, los estados pueden buscar justificar medidas proteccionistas bajo el rótulo de "sanciones comerciales" tendientes a generar incentivos para que otros países adopten políticas medioambientales que se consideran deseadas. Tal sería el caso, por ejemplo, de restricciones al ingreso de bienes cuya producción

no cumpla ciertos estándares mínimos (un ejemplo paradigmático es el caso Camarones, tramitado ante el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC). Por otro lado, puede pretenderse justificar medidas proteccionistas como una forma de “nivelar el campo de juego”: la imposición de estándares medioambientales sobre las empresas de un país pueden significar costos adicionales que, de no ser incurridos también por las empresas extranjeras, implicarían una desventaja competitiva frente a éstas (Trebilcock y Howse, 2007).

Si bien, es un tipo de proteccionismo que está en escena desde la década de los setenta cuando se reconoció la relación entre el comercio y la protección del medio ambiente, este tipo de protección se ha reavivado con el debate del “cambio climático” en pleno apogeo. El problema es que es cada vez más difícil determinar su legalidad, es decir, si realmente responden a razones medioambientales o de desarrollo o si son medidas ilegales bajo el disfraz del argumento medioambiental. La OMC misma de ha reconocido su incapacidad para identificar estas medidas sin la ayuda de otras instituciones internacionales. Un desarrollo reciente que seguramente pondrá a este tipo de proteccionismo en la palestra de los debates sobre el comercio internacional, es el de las huellas de carbono (totalidad de gases de efecto invernadero emitidos por efecto directo o indirecto de un individuo, organización, evento o producto). En un informe reciente, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) expresó su preocupación por una posible escalada de medidas proteccionistas bajo el argumento “verde” que los países industrializados podrían aplicar a los productos originarios de los países en desarrollo (CEPAL, 2009).

Asimismo en Estados Unidos y la Unión Europea se utilizan una amplia gama de medidas para impulsar las industrias domésticas de tecnología “limpia” y ambas potencias han venido presionando desde hace algún tiempo por la incorporación de un tratado de libre comercio de tecnología medioambiental en los foros internacionales sobre el cambio climático. Esto ha sido rechazado por las economías emergentes que alegan que esto conllevaría a una mayor dependencia de estos países.

Por último, la necesidad de divisas y de preservar los niveles de empleo, ha llevado a la mayoría de los gobiernos a recurrir a las clásicas medidas de proteccionismo comercial y de la inversión. La siguiente sección se concentrará en esta última categoría, y buscará presentar algunas tendencias que pueden observarse dentro del mismo.

II. Algunas tendencias al interior del proteccionismo comercial

Las respuestas comerciales tanto de países desarrollados como países en desarrollo durante el último año muestran al menos tres tendencias: (1) una marcada polarización entre medidas en frontera versus paquetes de estímulo, de acuerdo al nivel de desarrollo del país que impone la

medida; (2) el recurso frecuente a lo que denominaremos “proteccionismo legal” y (3) la reaparición de las clásicas (y aparición de nuevas) “válvulas de escape”. En lo que resta de esta sección, se presentará una breve descripción de cada una de estas tendencias.

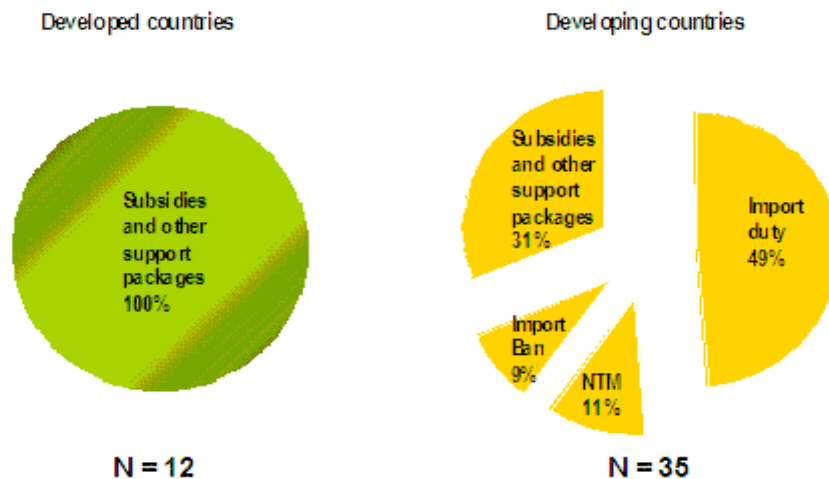
Tendencia 1: medidas en frontera versus paquetes de estímulo

Varios estudios recientes muestran que los países industrializados han respondido a las demandas internas de protección principalmente mediante el otorgamiento de subsidios a diversas industrias que se encuentran en situación de vulnerabilidad (Doporto Miguez, Fossati y Galperín, 2009). Los países en desarrollo, en cambio, han privilegiado el uso de medidas de frontera -tanto arancelarias o no arancelarias-, por sobre los subsidios (ver gráfico). Como es natural, esto obedece a la menor disponibilidad de recursos financieros para subsidiar directamente a los sectores productivos y a las pocas posibilidades que tienen los países en desarrollo para subir sus aranceles debido a la escasa diferencia entre los aranceles consolidados y aplicados.

En efecto, la base de datos de GTA muestra que de un total de 146 medidas de ayuda estatal y “*bail-outs*” reportadas desde junio de 2009 hasta el 15 de enero de 2010, 106 (casi un 75%) fueron implementadas por países de la OECD. Estas cifras se tornan aún más llamativas si se tiene en cuenta la dimensión de estas ayudas. El monto total de los paquetes de estímulo implementados por los Estados Unidos y los países de la Unión Europea se han calculado en doce y ocho trillones de dólares, respectivamente (Hufbauer, Rubini y Wong, 2009). Más aun, se ha estimado que el monto total de los paquetes de estímulo fiscal implementados por países de la OECD representa un 3,5 por ciento de su PBI conjunto (OECD, 2009).

Los países en desarrollo, sin embargo, no han sido totalmente ajenos a esta tendencia. Un sector que parece haber sido alcanzado por las ayudas estatales incluso en los países en vías de desarrollo es el automotriz. Así por ejemplo, el Estado Federal de Brasil, en conjunto con el Estado de San Pablo, implementó un paquete de 4.000 millones de dólares en medidas financieras destinadas a fortalecer este sector. Otros países en desarrollo que también han echado mano de paquetes de estímulo de dimensiones considerables son China y Rusia.

Types of measures



Fuente: Banco Mundial (2009).

La legalidad de estos paquetes de estímulo no es para nada clara (Brunel y Hufbauer, 2009). Un ejemplo de la polémica generada por la creciente implementación de los paquetes de estímulo, se dio a finales de enero del corriente cuando durante una reunión del panel de revisión de políticas comerciales de la OMC algunos países en desarrollo (Argentina y respaldado por Ecuador, Cuba, Brasil, India y China) solicitaron la revisión de los paquetes de rescates y las medidas de estímulo a la economía implementados por países industrializados. El argumento para esta solicitud fue el del sesgo que estas medidas producen en el terreno de juego a favor de la producción nacional (causando un efecto proteccionista en detrimento de los países en desarrollo). Estados Unidos y Japón bloquearon las propuestas y la Unión Europea a pesar de no rechazar completamente la propuesta, afirmó que requería mayores estudios para que las revisiones requeridas pudieran realizarse de una manera realista y pragmática.

Tendencia 2: proteccionismo legal

El sistema multilateral de comercio fue creado para evitar escaladas proteccionistas como las que caracterizaron a la década del 30. A tal fin, se establecieron una serie de reglas y disciplinas tendientes a impedir el estallido de guerras comerciales. Sin embargo, dentro de los parámetros legalmente permitidos, los países se reservaron un margen de maniobra considerable para elevar, ante circunstancias excepcionales, el nivel de protección. Siempre

existe, por tanto, la posibilidad de adoptar lo que podría denominarse medidas de “proteccionismo legal”.

Así, por ejemplo, es sabido que los países desarrollados gozan actualmente de un espacio considerable para aumentar sus programas de subsidios agrícolas, ya sea por el “agua” que existe entre los niveles consolidados de ayudas domésticas y a la exportación y los efectivamente aplicados, o por la existencia de una serie de subsidios que se consideran “no prohibidos” (comúnmente conocidos como medidas de “caja verde”).

La reciente reactivación del otorgamiento de subsidios a la exportación de productos lácteos en la Unión Europea, Estados Unidos y Suiza, en lo que se ha denominado la “guerra de subsidios en el sector lácteo”, es un claro ejemplo de las espirales de proteccionismo y discriminación comercial que pueden dispararse como producto de este amplio margen de maniobra con que cuentan los países centrales.

Entre enero y junio de 2009, la UE y los Estados Unidos aprobaron sendos paquetes de subsidios para asegurar la exportación de cientos de miles de toneladas de leche en polvo descremada, manteca y queso. Mientras que la Unión Europea argumentó que su intervención respondía a las dificultades enfrentadas por el sector en un contexto de crisis económica internacional, los Estados Unidos se limitaron a replicar que la reactivación de su programa se debía a la necesidad de hacer frente a los subsidios europeos. Esta intensa actividad en materia de ayudas a la exportación de lácteos arrastró subsecuentemente a Suiza, que respondió a sus socios europeo y norteamericano mediante la implementación un millonario paquete de subsidios, dirigidos esencialmente a sus exportaciones de crema (Riaboi, 2009).

Otro ejemplo paradigmático del “proteccionismo legal”, que se ha puesto de relieve en el actual contexto de crisis, es el amplio espacio para aumentar los aranceles aplicados (de nación más favorecida, NMF) sin superar los consolidados que se han comprometido ante la OMC (que pueden llegar hasta el 35%). Sin embargo, este tipo de medidas –que, intuitivamente, parecieran estar más a la mano de cualquier gobierno- están lejos de constituir la herramienta más utilizada en la práctica. De un total de 588 medidas calificadas como distorsivas o potencialmente distorsivas en la base GTA³, tan solo 76 (es decir, un 13%) corresponden a aumentos de aranceles a la importación existentes o imposición de aranceles en posiciones arancelarias que antes ingresaban libremente.

³ Las medidas en la base de datos de GTA son calificadas como “verdes”, “ámbar” o “rojas”. El color rojo identifica a aquellas medidas ya implementadas por un país que muy probablemente afectarán intereses comerciales extranjeros. El color ámbar corresponde tanto a las medidas ya implementadas que pueden tener efecto distorsivos en el comercio global, como a las que han sido anunciadas o están “bajo consideración” y que, de llegar a concretarse, podrían afectar negativamente a los intereses comerciales extranjeros. Nos referiremos a las medidas “rojas” y “ámbar” como medidas “distorsivas o potencialmente distorsivas”.

Tendencia 3: Resurgimiento de las clásicas (y surgimiento de nuevas) “válvulas de escape”

Una forma de proteccionismo que merece, en atención a su creciente relevancia, una mención aparte es la utilización de medidas de defensa comercial. Estas medidas están contempladas en el sistema multilateral de comercio con el objetivo de permitir a sus miembros apartarse de sus principios generales en aquellos casos en que perciban que un sector o rama industrial corre riesgo de sufrir un daño, ya sea como resultado de un aumento inusitado de las importaciones (salvaguardias), o como producto de prácticas comerciales desleales (medidas antidumping y medidas compensatorias).

De las 588 medidas distorsivas o potencialmente distorsivas reportadas en la base de datos de GTA hasta el 15 de enero de 2010, 221 corresponden a defensa comercial. Es decir que una de cada tres medidas discriminatorias adoptadas hasta la fecha son salvaguardias, derechos compensatorios o antidumping. Dentro de este grupo, las más frecuentes son los antidumping, que representan aproximadamente la mitad del total de medidas de defensa comercial adoptadas en el período estudiado.⁴ De hecho, parecen estar siendo utilizadas como verdaderas válvulas de seguridad, para liberar el “vapor” proteccionista que, de otra manera, podría amenazar los objetivos de reforma comercial impulsados por los gobiernos.

Los remedios comerciales requieren, no obstante, cumplir con una serie de estándares procesales, que no siempre son compatibles con la urgencia de los sectores que se sienten afectados en un contexto de crisis internacional. Esto ha llevado a que comiencen a vislumbrarse en la escena internacional otras válvulas de escape que, si bien resultan cuestionables en términos del derecho de la OMC, proporcionan una respuesta mucho más rápida y efectiva que las medidas de salvaguardia o antidumping. Este es el caso, por ejemplo, de las licencias no automáticas.

Dentro de los países que más utilizan este tipo de medidas a raíz de la crisis, se destacan Argentina e Indonesia. Actualmente, Argentina requiere licencias no automáticas bajo 17 regímenes distintos, para la importación de unas 400 posiciones arancelarias (de las cuales, casi la mitad fue implementada a partir de octubre de 2008). Indonesia, por su parte, reglamentó hasta la fecha licencias no automáticas para cerca de 500 productos (Doporto, Fossati y Galperín, 2009).

Por último, un caso “atípico”, pero de gran resonancia de “proteccionismo legal” fue la imposición por parte de Estados Unidos de un arancel “punitivo” de 35% sobre los neumáticos provenientes de China en septiembre de 2009. Esta decisión fue fundada por el Departamento

⁴ Cabe destacar que la base GTA registra toda la “actividad” en materia de antidumping, y no solo el inicio de nuevas investigaciones (así, por ejemplo, se registra también la imposición de derechos antidumping provisionales, definitivos, las revisiones o “sunset reviews”, etc.).

de Comercio en una “salvaguardia especial” prevista en el Acuerdo de Adhesión de China a la OMC.

El resultado neto de estas tendencias no es el colapso del sistema de comercio, ni la involución de los acuerdos alcanzados durante los noventa sino, en todo caso, el desgaste considerable que sí se puede sufrir y que, de hecho, se presencia, en los márgenes. Ello pronostica rencillas comerciales para interpretar las lagunas o zonas grises de los acuerdos y, en consecuencia, un mayor movimiento en el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC que en las negociaciones de la Ronda Doha.

¿Seguirá lloviendo en Macondo?

Desde esta perspectiva debemos estudiar las implicancias más importantes de la crisis que están relacionadas con cambios estructurales a la economía mundial. Más allá de la evolución del proteccionismo en el presente ciclo, el ajuste norteamericana actual presenta características únicas, muy distintas de las del pasado. Hoy enfrenta una combinación de crisis financiera (bancos insolventes) en un contexto económico de alto nivel de endeudamiento público y privado, acompañado de rápida destrucción del ahorro familiar concentrado en el valor de las viviendas y fondos de jubilación privados, aplicados en acciones de Wall Street. Así, un cambio de paradigma económico es inevitable. Una economía netamente consumidora --el mercado consumidor más grande del mundo – pasará a ser una economía en la cual el sector exportador volverá a jugar un papel importante, asemejándose mas a las economías alemana o japonesa del presente, ambas exportadoras netas de larga data. En EEUU el consumo privado representa 70% del PIB norteamericano. Por ello, históricamente la recuperación del crecimiento del PIB estuvo apoyada en el estímulo fiscal y financiero para reactivar el consumo doméstico y generar nuevas inversiones en la construcción de viviendas. La crisis actual tiene características inéditas que hacen imposible que el consumo y el sector de viviendas continúen como motores de la recuperación económica. El anuncio del Presidente Obama en el discurso sobre El Estado de la Unión de enero de 2010, de duplicar las exportaciones en cinco años y de completar los acuerdos con Panamá, Colombia y Corea del Sur va en esa dirección sin duda.

El ciclo económico-financiero-comercial de las últimas dos décadas, durante el cual Estados Unidos sostuvo un marcado déficit en cuenta corriente mientras dio lugar a la acumulación de excedentes de exportación, podría estar llegando a su fin. El equilibrio global entre un elevado déficit en cuenta corriente estadounidense acompañado de financiamiento internacional y promoviendo bajas barreras al comercio en los países receptores puede haber perdido sus cimientos.

La primera economía mundial puede transformarse de lo que ha sido hasta ahora, fuente de demanda y consumidora neta, a ser proveedora mundial en los próximos años. Para estimular la demanda de exportaciones la administración Obama impulsa otras medidas. En el marco del G-20 presionó a la Unión Europea, Japón y China a estimular el consumo doméstico y, por ende, sostener los flujos comerciales. Solo el último parece haber reaccionado hasta ahora. Las implicaciones de corto y mediano plazo para la región son profundas. Por un lado, al caer la demanda interna de Estados Unidos y a aumentar la presión por la salida exportadora, habrá nuevas presiones comerciales. Por otro lado, los países deberán hacer frente tanto a la caída de la demanda como del financiamiento externo. Esto podría representar una ventana de oportunidades para reformular la conjunción entre demanda interna y externa que primó desde principios de los 90, lo que, a su vez, puede dar lugar a un nuevo equilibrio entre el estado y el sector privado, entre capital y trabajo.

Este cambio de paradigma tendrá, sin lugar a dudas, un fuerte impacto sobre las formas que adoptará el proteccionismo en los próximos años y en el nuevo balance que seguramente se configurará entre apertura y regulación selectiva. A esto se suma el cada vez mayor peso del grupo de países emergentes globalizadores: Brasil, Rusia, India e China (los llamados BRICs), los cuales promoverán nuevas cadenas de valor global y nuevas agendas de gestión de la interdependencia.

CONCLUSIONES

El surgimiento de los nuevos globalizadores conlleva tanto nuevas especializaciones como una nueva geografía del comercio. De las gestas negociadoras pasaremos a enfrentar labores menos glamorosas pero indispensables de manera de incentivar a las empresas a ser competitivas en el mercado global. A esto se suman las actuales presiones sobre los gobiernos -tanto de países desarrollados como de países en desarrollo- para proteger a sus industrias y trabajadores, derivadas de la actual desaceleración de la actividad económica mundial que ha seguido a la crisis financiera. En este escenario, las reacciones “anticíclicas” comenzaron a aflorar a lo largo y a lo ancho del mundo, en distintas formas, y con diferente intensidad. Dada su intención de contrarrestar el ciclo descendente mediante el mantenimiento de la demanda, hemos denominado a estas reacciones “proteccionismo de rescate”.

En nuestra visión, en lugar de un efecto nefasto que resulta necesariamente de las crisis económicas internacionales, el proteccionismo debe percibirse como un componente inherente al comercio internacional, que va mutando tanto en forma como en intensidad en respuesta a las distintas coyunturas que van presentándose. Se trata de reconocer que no existen épocas “negras” de proteccionismo y épocas “blancas” de libre comercio, sino una permanente combinación de apertura y regulación selectiva. En el actual contexto, e más bajas tasas de

crecimiento, sin duda, convivimos con menor impulso liberalizador y un desgaste en los márgenes, con rencillas comerciales para interpretar las lagunas o zonas grises.

Si bien la protección siempre implicará una distorsión de los incentivos en condiciones normales, en épocas de crisis como la actual, y en ausencia del *first best* -la coordinación perfectamente sostenida entre países-, el proteccionismo puntual, contingente, legalizado, implementado con mayor transparencia y escrutinio público, puede conllevar, en el mundo del *second best*, a más y no menos bienestar. Esto puede ser incluso primordial para potenciar mayor apertura entre los países, quienes al saber que cuentan con la opción de políticas de ajustes en los márgenes, tendrán más confianza al momento de adquirir compromisos. Pero en lo esencial, no tenemos aun de una teoría que nos permita distinguir el presente ciclo de los anteriores y, por ende, los traumas inflingidos por la década del 30 nos sigue impidiendo tener una visión laica de la protección. En este sentido deben continuarse los esfuerzos para desarrollar nuevas herramientas analíticas para dar cuenta de las particularidades de esta nueva ola de “proteccionismo de rescate” desde el prisma de la economía política y evitar confundirla con una escalada proteccionista malsana que indefectiblemente conducirá al mundo a la hecatombe. No ha llegado el reino de la libertad; tampoco estamos en las puertas del infierno.

Bibliografía

- Baldwin, Richard y Simon Evenett (Eds.) (2009), "The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G20", disponible en <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3199> (visitado por última vez el 22/02/2010).
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2008), "BID aumenta aprobaciones", Comunicados de Prensa, disponible en <http://www.iadb.org/comunicados-de-prensa/2008-12/spanish/bid-aumenta-aprobaciones-en-2008-en-esfuerzo-para-aliviar-impacto-de-crisis-fina-5090.html> (visitado por última vez el 22/02/2010)..
- Banco Mundial (2009), "Informe sobre el desarrollo mundial 2009: Una nueva geografía económica", Washington DC, disponible en http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2009/Resources/WDR_OVERVIEW_ES_Web.pdf (visitado por última vez el 22/02/2010).
- Banco Mundial (2009), "Trade Protection: Incipient but Worrisome Trends", Trade Notes No. 37., Washington DC, disponible en http://siteresources.worldbank.org/NEWS/Resources/Trade_Note_37.pdf (visitado por última vez el 22/02/2010).
- Brunel, Claire y Gary Hufbauer (2009), "Money for the Auto Industry: Consistent with WTO Rules?", Peterson Institute for International Economics Policy Brief 4, disponible en: <http://www.iie.com/publications/pb/pb09-4.pdf> (visitado por última vez el 22/02/2010).
- Carrera, Jorge (2009), "¿Qué podemos esperar del G-20? ", LATN Nexos, Edición No. 7, "La crisis y el G20: perspectivas latinoamericanas?", disponible en <http://www.latin.org.ar> (visitado por última vez el 22/02/2010).
- CEPAL (2009), "Panorama social de América Latina 2009", Comisión Económica para América Latina, Santiago de Chile, disponible en <http://www.cepal.org> (visitado por última vez el 22/02/2010).
- CEPAL (2009), "Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2008-2009. Crisis y espacios de cooperación regional", Comisión Económica para América Latina, Santiago de Chile, disponible en <http://www.cepal.org> (visitado por última vez el 22/02/2010).
- CEPAL (2008), "Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe - 2008", Comisión Económica para América Latina, Santiago de Chile, disponible en <http://www.cepal.org> (visitado por última vez el 22/02/2010).
- CEPAL (2008), "Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2007. Tendencias 2008", Comisión Económica para América Latina, Santiago de Chile, disponible en <http://www.cepal.org> (visitado por última vez el 22/02/2010).
- Dam, Kenneth (1977), The GATT: Law and International Economic Organization, University of Chicago Press, Chicago.
- Doporto Miguez, Ivana, Verónica Fossati y Carlos Galperín (2009), "Crisis y medidas comerciales: regreso al proteccionismo?", Revista del CEI - Comercio Exterior e Integración 15: 89-123.
- FMI (2009), "The State of Public Finances Cross-Country Fiscal Monitor", Staff Position Note SPN0925, disponible en www.imf.org (visitado por última vez el 22/02/2010)..

- Hufbauer, Gary, Luca Rubini y Wong Yee (2009), “Swamped by Subsidies: Averting a US-EU Trade War after the Great Crisis”, Peterson Institute for International Economics *Policy Note*.
- Krugman, Paul (2009), “Protectionism and stimulus (wonkish)”, New York Times, 1 de Febrero de 2010, disponible en <http://krugman.blogs.nytimes.com/2009/02/01/protectionism-and-stimulus-wonkish> (visitado por última vez el 22/02/2010).
- Markheim, Daniella y Terry Miller (2009), “Global Trade Liberalization Continues, But Risks Abound”, Heritage Foundation, Backgrounder #2320, disponible en <http://www.heritage.org/Research/tradeandeconomicfreedom/bg2320.cfm> (visitado por última vez el 22/02/2010).
- OECD (2009), "Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in innovation for Long-Term Growth", Paris, disponible en <http://www.oecd.org/dataoecd/59/45/42983414.pdf> (visitado por última vez el 22/02/2010)..
- Organización Mundial de Comercio (2009), “Informe sobre el Comercio Mundial 2009: Compromisos de política comercial y medidas de contingencia. ¿Cómo puede permanecer abierto el comercio en tiempos de crisis?”, Publicaciones de la OMC, Organización Mundial del Comercio, Ginebra.
- Strange, Susan (1985), “Protectionism and World Politics”, International Organization 39(3).
- Strange, Susan (1979), “The Management of Surplus Capacity or How Does Theory Stand up to Protectionism 1970s Style”, International Organization 3(3).
- Rodrik, Dani (2009), “El mito del aumento del proteccionismo”, Project Syndicate, disponible en: <http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrik36/Spanish> (visitado por última vez el 22/02/2010).
- Tussie, Diana y Gabriel Casaburi, (1991), “Apertura y Regulación Selectiva: Un Nuevo Sistema de Comercio Internacional”, Investigación Económica 196: 11-45.
- Tussie, Diana y Pablo Heidrich (2008), “Políticas Económicas y Comerciales de la Nueva Izquierda: ¿Populistas o Conservadoras?”, Revista Política y Gestión.
- Tussie, Diana y Pablo Trucco (2009), “Invitados o colados en la elite global? El G20 y la robustecida influencia de los mercados emergentes”, disponible en <http://www.flacso.org.ar/rrii/publicaciones.php> (visitado por última vez el 22/02/2010).
- Trebilcock, Michael y Robert Howse (2007), The Regulation of International Trade, Routledge, Londres y Nueva York.

www.flacso.org.ar



Facultad latinoamericana de Ciencias Sociales
**AREA DE RELACIONES
INTERNACIONALES**