

Conferencia Interamericana de Seguridad Social



**Centro Interamericano de
Estudios de Seguridad Social**

Este documento forma parte de la producción editorial de la Conferencia Interamericana de Seguridad Social (CISS)

Se permite su reproducción total o parcial, en copia digital o impresa; siempre y cuando se cite la fuente y se reconozca la autoría.

VOL. 8 NÚM. 2 SEGUNDO SEMESTRE DE 2012
Publicación Semestral

Bienestar y Política Social

Juan Carlos Moreno-Brid
Ramón Padilla Pérez

INTRODUCCIÓN

Sara G. Castellanos
F. Javier Morales
Mariana A. Torán

ANÁLISIS DEL USO DE SERVICIOS FINANCIEROS
POR PARTE DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO: ¿QUÉ
NOS DICE EL CENSO ECONÓMICO 2009?

Karla Meneses

MIPYME EN COSTA RICA: CRÓNICA SOBRE SU
ESCASA INTEGRACIÓN EN TIEMPOS DE UNA
ACELERADA INSERCIÓN INTERNACIONAL

Juan Carlos Moreno-Brid
Ramón Padilla Pérez

RESEÑA DEL LIBRO. *NEW STRUCTURAL
ECONOMICS* DE JUSTIN YIFU LIN



RESEÑA DEL LIBRO.

NEW STRUCTURAL ECONOMICS* DE JUSTIN YIFU LIN

Juan Carlos Moreno Brid

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Sede Subregional en México
JuanCarlos.MORENO@cepal.org

Ramón Padilla Pérez

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Sede Subregional en México
Ramon.PADILLA@cepal.org

La crisis financiera internacional detonada en 2008-2009, sus repercusiones en la actividad económica y la divergencia en las respuestas para hacerle frente han dado nueva fuerza al debate entre académicos, representantes de organismos internacionales y funcionarios públicos sobre el alcance de las políticas públicas, tanto para reducir los impactos adversos de los choques externos como para detonar un fuerte repunte de la producción y del empleo que sea sostenible en el largo plazo. En los hechos, la severidad y la duración de la crisis financiera internacional sobre las economías desarrolladas dejó de manifiesto que las fuerzas del mercado, por sí solas, no garantizan un crecimiento económico sostenido ni blindan la economía local de agudos desequilibrios financieros o de balanza de pagos. Por otra parte, el todavía lejano éxito de las diferentes políticas económicas adoptadas ante la crisis revela las restricciones—ideológicas, conceptuales y políticas—que pesan sobre los gobiernos en el diseño e instrumentación de una estrategia contracíclica efectiva. En el caso de América Latina, este debate da un renovado giro a la reflexión que se gestó a fines de la década de los noventa para explicar el fracaso del llamado Consenso de Washington en impulsar el crecimiento sostenido del producto y del empleo.

En este contexto ha surgido recientemente una vasta literatura enfocada a explicar las causas del descalabro financiero internacional e, igual o más importante, a identificar y proponer nuevas estrategias o agendas para salir de la crisis y lograr un desarrollo persistente.¹ En esta literatura destaca la contribución que hace Justin Yifu Lin, hasta hace poco tiempo el Economista en Jefe del Banco Mundial, en su libro *New structural economics* publicado en 2012. Un mérito especial del libro es el incluir secciones con comentarios y debates con diversos académicos, entre ellos algunos sumamente críticos como Ha-Joon Chang y Alice Amsden. La inclusión de estas críticas vuelve al texto especialmente valioso para estudiantes en el tema de políticas públicas para el desarrollo. La presente reseña de este importante y controvertido libro se organiza en dos partes. En la primera se identifican las ideas principales del texto y en la segunda se hace un análisis crítico de lo que consideramos son sus aportes, así como sus limitaciones u omisiones.

* Lin, Justin Yifu. *New Structural Economics. A framework for rethinking development and policy*, The World Bank, Washington, 2012.

¹ Véanse, por ejemplo, CEPAL (2010); BID (2010); OCDE y CEPAL (2011), y Cimoli, Dosi y Stiglitz (2009).

El Profesor Yifu Lin empieza por subrayar que la búsqueda de crecimiento económico sostenible ha sido el tema que más ha atrapado la atención de los economistas y formuladores de políticas en los últimos 250 años, comenzando con Adam Smith. Punto importante, en el que por cierto cita a Kuznets (1966), es su señalamiento que el crecimiento económico sostenible requiere no una mera acumulación de factores productivos, sino una transformación profunda de la estructura productiva que permita la diversificación, la transición de una economía basada en actividades agrícolas y la producción de bienes tradicionales hacia otra enfocada en la manufactura y diversas actividades modernas. Es, desde su perspectiva, dicha transformación estructural la que permite un aumento sustancial y persistente de la productividad del trabajo, sin el cual el crecimiento económico sostenible es inalcanzable.

El autor correctamente apunta que los países que han liderado el crecimiento mundial desde la Revolución Industrial han experimentado cambios estructurales profundos en la composición del empleo y en la contribución relativa al crecimiento del producto que hacen los sectores primarios, secundarios y terciarios. El señalamiento del cambio estructural como elemento indispensable del crecimiento robusto y sostenible no es nuevo. Ya había sido destacado por los pioneros de la teoría del desarrollo, y economistas como Allan Fisher (1939), Hollis Chenery (1960), Arthur Lewis (1954), Luigi Pasinetti (1981) y Nicholas Kaldor (1957). El tema ha sido resaltado de nuevo más recientemente por Ha-Joon Chang (1994) y Alice Amsden (2001) desde una visión heterodoxa y, desde una visión más ortodoxa, Dani Rodrik (2007), Ricardo Hausmann (2003) y el propio Justin Yifu Lin, si bien con distintos énfasis en el papel que le otorgan al mercado y al estado como detonadores o catalizadores del proceso de crecimiento económico. De hecho, este grupo tiende a coincidir en identificar al mercado como mecanismo central para la asignación de recursos, al tiempo que acepta que el gobierno debe jugar un papel activo en la coordinación de inversiones para el escalamiento tecnológico y la diversificación.

Después de un análisis de diversas experiencias nacionales de éxito y de fracaso en términos de crecimiento económico en las últimas décadas, Lin propone lo que el mismo define como “un enfoque neoclásico para estudiar los determinantes y la dinámica de la estructura económica”. Señala que este enfoque se centra en tres ideas. La primera es que la estructura de la dotación de factores productivos no es la misma en diferentes niveles de desarrollo, ya que cada nivel requiere una infraestructura distinta—tanto material como intangible—para facilitar el funcionamiento de la economía. El segundo punto es que las economías se encuentran en muy diferentes estadios de desarrollo que corresponden a su transición de una estructura agraria con bajos niveles de ingreso a una sociedad post-industrializada con elevados niveles de ingreso. Su tercera idea central tiene que ver con el papel del mercado y del Estado. Al respecto Lin afirma que, independientemente del nivel de desarrollo, el mercado es el mecanismo esencial para la asignación de recursos, aunque se requiere la participación activa del Estado para facilitar los cambios estructurales que conlleva el proceso de desarrollo. Este rol activo que Lin reconoce debe tener el Estado en toda agenda de desarrollo es un avance importante, casi una transgresión de la perspectiva convencional que, ligada al llamado Consenso de Washington, prevaleció en buena parte de las décadas de los ochenta y noventa en América Latina.

En más detalle, Lin argumenta que la estructura productiva de un país, y por tanto su ventaja comparativa, es endógena a su dotación de factores. En consecuencia, el desarrollo económico es la resultante de cambios en la dotación de factores y de una continua innovación tecnológica. El

escalamiento de la estructura productiva de un país exige un cambio de la composición factorial desde una relativamente abundante en mano de obra y recursos naturales, a otra en que la abundancia relativa es del capital con una frecuente introducción de nuevas tecnologías y el correspondiente mejoramiento de la infraestructura para facilitar las actividades económicas. Así, la “nueva economía estructural”, como la denomina Lin, considera que el camino hacia la construcción de una estructura industrial óptima parte de la explotación de aquellas actividades productivas más acordes con la ventaja comparativa dada por la estructura de su dotación de factores en ese momento del tiempo. Punto central de su visión es la crítica a las políticas y escuelas de pensamiento que pretenden impulsar una estrategia de desarrollo que no aprovecha, o incluso va en contra, de las ventajas comparativas inherentes a su estructura y dotación de factores.² Más aún, Lin asevera que una razón fundamental por la que América Latina, y otras regiones en vías de desarrollo, no logran un cambio estructural proclive a un elevado y sostenido crecimiento económico es su insistencia en priorizar el desarrollo de industrias intensivas en capital, factor escaso, en vez de a actividades con uso intensivo de mano de obra y recursos naturales.

Lin reconoce el papel central del cambio tecnológico que se refleja en la evolución del cociente capital trabajo (K/L). Al respecto afirma que las economías emergentes, dado su rezago relativo, tienen gran potencial para impulsar su crecimiento mediante la adopción y adaptación de tecnologías modernas ya existentes, generadas tiempo atrás en las economías desarrolladas, plenamente industrializadas. Esta opción no está disponible a las economías desarrolladas, pues tienen que inventar e innovar a fin de producir en la frontera tecnológica mundial, lo que exige invertir continuamente en investigación y desarrollo (I+D). Argumenta que la posibilidad de usar tecnologías genéricas y listas para ser usadas (*off the shelf*), así como de entrar a competir en industrias existentes, es lo que permitió a algunas economías del este asiático alcanzar tasas de crecimiento económico, sostenidas entre el 8 y 10 por ciento, por muchos años.

Este énfasis en las ventajas comparativas existentes, o estáticas, es quizás el punto de mayor controversia del enfoque de Lin, tanto con la vieja escuela estructuralista como con sus más recientes exponentes. En efecto, la vieja escuela estructuralista explícita y decididamente propone políticas que, a través de controles administrativos, de distorsiones de precios y de la intervención directa del sector público en diversas empresas, buscan modificar la ventaja comparativa actual. Además, si bien reconoce la importancia del mercado, otorga al Estado la mayor responsabilidad o iniciativa para reasignar recursos a fin de crear futuras ventajas comparativas.

Lin pide un papel activo del Estado en promover el desarrollo. Pero dicho papel que le reconoce y pide al Estado es muy distinto al que le otorgaron los regímenes desarrollistas latinoamericanos. De hecho, en el texto critica esa visión—a la que llama el viejo estructuralismo—por su excesivo optimismo acerca de las capacidades del Estado para corregir las fallas de mercado. Así, desde su punto de vista, la injerencia del sector público en la economía debe acotarse a fortalecer y asegurar el correcto funcionamiento de los mercados, en lo que concierne solamente a: a) proporcionar información sobre industrias nuevas consistentes con las ventajas comparativas que, a su vez, se determinan por el cambio en la estructura de la dotación de factores; b) coordinar

² Por ejemplo Ha Joon Chang, Alice Amsden y los pioneros del pensamiento desarrollista latinoamericano de las décadas cincuenta y sesenta (Raúl Prebisch, Celso Furtado y Hans Singer) y más recientemente, economistas como Fernando Fajnzylber, Mario Cimoli, Jaime Ros y Gabriel Palma.

inversiones en industrias relacionadas, así como en el mejoramiento de la infraestructura; c) subsidiar actividades que tienen externalidades en el proceso de escalamiento tecnológico y cambio estructural, y d) catalizar el desarrollo de industrias nuevas a través de “incubación” o la atracción de inversión extranjera directa.

Una vez expuesta la formulación analítica de su enfoque, Lin propone un marco metodológico para facilitar el crecimiento económico, que consta de seis pasos centrales:

- i) El gobierno en un país en desarrollo identifica la lista de bienes y servicios comerciables, que han sido producidos en los últimos 20 años en países con crecimiento dinámico y con una estructura de dotación de factores similar, pero con un ingreso por habitante dos veces mayor;
- ii) Entre las industrias en la lista, el gobierno puede dar prioridad a aquellas en las que algunas empresas locales hayan entrado de manera espontánea y tratar de identificar los obstáculos que frenan la capacidad de éstas para mejorar la calidad de sus productos, así como las barreras que limitan la entrada de otras empresas;
- iii) Algunas de las industrias identificadas pueden ser completamente nuevas para empresas locales. En esa situación, el gobierno puede adoptar medidas específicas para alentar a empresas de países con altos ingresos a invertir en estas industrias, para explotar ventajas de los menores costos laborales. El gobierno puede también iniciar programas de incubación para detonar la entrada de empresas locales;
- iv) De manera adicional a las industrias identificadas en la lista del paso 1, los gobiernos deben poner especial atención a casos exitosos de autodescubrimiento por parte de empresas locales y dar apoyo para el crecimiento de dichas industrias;
- v) En países con una infraestructura pobre y un ambiente de negocios no amigable, el gobierno puede invertir en parques industriales o en zonas de procesamiento de exportación y hacer las mejoras necesarias para atraer empresas locales o extranjeras que estén dispuestas a invertir en las industrias seleccionadas;
- vi) El gobierno puede ofrecer incentivos a empresas nacionales pioneras o a empresas extranjeras que operen en la lista de industrias identificada en el paso 1, para compensar la generación de conocimiento público no excluyente como producto de sus inversiones. Estos incentivos deben ser limitados en tiempo y costos. Pueden ser exenciones al impuesto sobre ingresos por un número reducido de años, créditos directos para cofinanciar inversiones o condiciones preferenciales para la importación de equipo.

Una vez resumidos los postulados centrales del libro, en las páginas siguientes de la presente reseña procedemos a resaltar los elementos principales de su propuesta en los que coincidimos, así como aquellos en los que disentimos e identificamos algunas omisiones. Como base de esta apreciación tomamos como referencia central los trabajos recientes de la CEPAL sobre política industrial y cambio estructural para el desarrollo.

En primer lugar, queremos subrayar nuestras coincidencias. La primera, y por demás bienvenida, es su insistencia en reconocer la necesidad de que el Estado tenga un papel activo en

la esfera económica para impulsar el desarrollo sustentable. Como Lin apunta, las políticas públicas activas son indispensables para fomentar un cambio estructural que lleve a un crecimiento de largo plazo. En segundo lugar, estamos totalmente de acuerdo que la crisis financiera internacional obliga a repensar el papel del estado y el mercado en la agenda de desarrollo, partiendo del reconocimiento que la estrategia asociada al Consenso de Washington fue inapropiada para promover el crecimiento y la inversión y, por consiguiente, debe ser reformulada.

En sentido contrario, disentimos en cuanto a ciertos aspectos importantes de los instrumentos y orientación que, según Lin, están al alcance del gobierno para impulsar el desarrollo. Nuestras divergencias se pueden agrupar en los siguientes tres temas:

a) Ventajas comparativas estáticas

En contraposición al texto de Lin, creemos que el desarrollo no necesariamente debe limitarse a explotar las ventajas comparativas dadas por la dotación actual de factores productivos. De hecho, y como expone Ha-Joon Chang en su debate con Lin sobre la política industrial en uno de los capítulos del libro, consideramos que las ventajas comparativas actuales son la base para una estrategia de cambio estructural, pero requieren ser desafiadas a fin de lograr un escalamiento industrial. Abundan ejemplos de países que siguen sin ascender en la senda del desarrollo por haberse especializado en industrias o actividades que reflejan la composición de factores productivos: mano de obra barata y recursos naturales. En contraposición, y como ilustra el caso de Nokia en Finlandia y de la industria electrónica en Corea del Sur, el desarrollo exige en determinadas ocasiones hacer “apuestas” e inversiones de largo plazo para la creación de nuevas industrias.

Es cierto que la construcción de capacidades productivas y tecnológicas es un proceso gradual y costoso, y que el desarrollo de nuevas tecnologías depende de las capacidades previas (*path dependent*). No obstante, se debe apostar por nuevas industrias y nuevas tecnologías que ofrecen grandes oportunidades de expansión y desarrollo en el mediano y largo plazo. Como argumenta CEPAL, es de gran importancia redoblar esfuerzos en los países de la región por participar en los nuevos paradigmas tecnológicos: biotecnología y tecnologías de la información y la comunicación (CEPAL 2008). En el caso particular de la biotecnología, la Comisión señala que, por ser un paradigma en fases iniciales, existen amplias ventanas de oportunidad para que los países de la región desarrollen capacidades y entren a competir en dicha área. Si se deja pasar más tiempo, la brecha con los países que más están invirtiendo será insalvable. Peor aún, de seguir la propuesta de Lin, los países de la región no deberían invertir en estos sectores pues al hacerlo desafían sus ventajas comparativas actuales dadas por una dotación de factores intensiva en mano de obra escasamente calificada y recursos naturales.

b) Limitaciones del marco para identificar y facilitar el crecimiento

Es de gran relevancia contar con un marco metodológico que dé pautas a los gobiernos para identificar nuevas oportunidades de crecimiento de largo plazo. No obstante sus avances, moviéndose lejos del *laissez faire* que marcó el Consenso de Washington en materia de política industrial, el marco propuesto por Lin tiene ciertas debilidades o limitantes. En primer lugar, su metodología, en cuanto a la selección de sectores, no toma en cuenta las capacidades potenciales

del país ni la conveniencia de entrar a nuevas industrias. La identificación de las áreas del futuro debe estar acompañada de ejercicios de prospección tecnológica y de diagnóstico detallados de las fortalezas y debilidades de los sectores productivos del país, no solo con base en su dotación de recursos actual sino en cuanto a cómo lograr un cambio estructural para que se adecue a las necesidades del futuro.

En segundo lugar, el marco de Lin no toca con la profundidad necesaria el tema de la inversión en capacidades nacionales que genere o amplíe los recursos humanos y la infraestructura para la innovación necesarios para entrar a industrias con rendimientos crecientes a escala y demanda en expansión, que ofrecen un alto potencial de encadenamientos productivos y desarrollo de largo plazo. Por otro lado, dichas capacidades son un requisito para la atracción de empresas extranjeras dispuestas a realizar actividades de creciente valor agregado y contenido tecnológico.

En tercer lugar, en ninguno de los seis pasos arriba apuntados se reconoce la importancia que tiene la formación de acuerdos con el sector privado en la formulación de una política industrial, y de hecho en toda agenda de desarrollo de largo plazo. ¿Cómo lograr dichos acuerdos? ¿Qué eslabones o cadenas de valor deberían tener prioridad en los objetivos de desarrollo del país? Estas preguntas quedan sin contestar en el marco propuesto pues sigue un enfoque de arriba hacia abajo (*top-down*). Tal visión dificulta reconocer la vital importancia que en la práctica tiene el generar las voluntades políticas para construir consensos en torno a una visión compartida de país sobre la economía nacional en el futuro. Como ejemplo, tenemos los casos de Corea del Sur, Nueva Zelanda, Finlandia e Irlanda, entre otros con notable éxito en su cambio estructural hacia un desarrollo productivo basado en mayores capacidades de innovación, no obstante partir de dotaciones de factores muy diversas. En ellos, punto indispensable de su proceso fue a construcción de alianzas entre los sectores público y privado en torno al elemento central de la formulación conjunta de una estrategia de desarrollo nacional.³

Por último, el marco propuesto por Lin debería dar mayor importancia a las grandes diferencias que hay entre países en desarrollo. Si bien critica la trampa de recomendar políticas del tipo *one size fits all*, corre el riesgo de también hacerlo en la medida en que la metodología que sugiere parece ser muy similar para países distintos, como, por un lado, México y Brasil con un sector productivo sólido y con participación en una amplísima gama de sectores y, por otro, para pequeñas economías abiertas con cierta estructura industrial como las centroamericanas o para países con bajos ingresos y una estructura predominantemente agrícola.

c) Diferencias de enfoque y concepto

Disentimos también en aspectos centrales de la visión que ofrece en cuanto a la forma y necesidad de intervención del sector público en la esfera económica. No creemos que es correcta su afirmación en cuanto a que la intervención del gobierno debe darse sólo cuando el mercado no funciona correctamente. El enfoque de política industrial que nosotros favorecemos, en línea con lo expuesto por CEPAL, enfatiza la necesidad de moverse más allá de las fallas de mercado, reconociendo que el gobierno tiene un papel importante en la creación de mercados y capacidades rebasando o

³ Véase Devlin y Moguillansky (2010).

desafiando lo que las señales del mercado sugieren o promueven hoy en día. Punto importante en este aspecto es el papel del Estado en seleccionar sectores y dar apoyo a industrias nacientes.

Igualmente, es difícil coincidir cuando Lin habla de una “estructura industrial óptima” o una “combinación óptima de instrumentos del sector financiero”. No nos parece posible ni viable pensar en construir una estructura óptima aplicable a todos los países en desarrollo. Las características de una industria o un sistema financiero que mejor sirvan para el desarrollo económico y social del país dependen de las capacidades productivas y tecnológicas del país, así como de una amplia gama de factores históricos, sociales y culturales.

La interpretación que da al éxito de los países del este asiático es parcial o sesgada. El caso particular de Corea del Sur es un claro ejemplo de una visión de desarrollo de largo plazo, que desde sus inicios desafió las ventajas comparativas existentes.⁴ En unas pocas décadas ese país pasó de una economía de bajos ingresos y predominantemente agrícola a una de altos ingresos y enfocada en industrias de alta tecnología. Su desarrollo tecnológico se vio beneficiado de manera significativa por la adquisición de tecnologías extranjeras, pero, en contraste con lo argumentado por Lin, dicha adquisición no fue automática ni sencilla. Estuvo siempre acompañada por esfuerzos enormes para desarrollar capacidades nacionales que permitieran el uso, modificación y, posteriormente, generación de nuevas tecnologías.

En repetidas ocasiones, la argumentación de Lin parece confundir el conocimiento tecnológico con la información; una confusión que caracteriza al paradigma económico convencional. Si fuera tan sencillo para los países emergentes o pobres hacerse de tecnologías generadas previamente en países de mayor ingreso, ¿cómo se explica la brecha creciente entre estos dos grupos de países en términos de capacidades tecnológicas y productividad? Los países en desarrollo deben invertir en la construcción de capacidades tecnológicas que les permitan identificar las tecnologías extranjeras que son mejores para su estructura productiva, así como adaptarlas a sus necesidades y, posteriormente, modificarlas y generar sus propias tecnologías.

¿Dónde quedan las cadenas globales de valor? El análisis de la estructura productiva en países en desarrollo está incompleto si no se incorporan los conceptos de cadenas globales de valor.⁵ Lin habla siempre en términos de industrias, pero como lo muestra el caso mexicano y centroamericano, la clave para un mayor crecimiento económico y la generación de empleos de calidad no está en los sectores, sino en las actividades y procesos en los que se participa. Se puede tener una industria electrónica consolidada, e incluso atraer empresas del sector aeroespacial, pero el valor agregado nacional seguirá siendo reducido si se participa en las actividades menos intensivas en conocimientos tecnológicos. En el marco para identificar y facilitar el crecimiento, Lin propone la creación de zonas francas como un mecanismo para atraer empresas extranjeras. Como ha mencionado CEPAL en repetidas ocasiones,⁶ las zonas francas y otros regímenes de fomento a la exportación (maquila y perfeccionamiento activo) han sido mecanismos útiles para la generación de empleo y la atracción de IED. La falta de vinculación con el resto de la economía local y la participación en eslabones de la

⁴ Una gran cantidad de autores coinciden con esta interpretación del éxito coreano. Véanse, por ejemplo, Chang (2006), Amsden (1989, 2001), y Kim (1993, 1997).

⁵ Véanse, por ejemplo, Gereffi y Korzeniewicz (1994), Humphrey y Schmitz (2002) y Kaplinsky (2000).

⁶ Véanse, por ejemplo, CEPAL (2008), Padilla Pérez et al. (2008).

cadena de valor global con poca incorporación de conocimientos ha limitado su impacto económico. La diversificación de la estructura productiva y de la composición de las exportaciones no ha ido de la mano de un desarrollo de capacidades tecnológicas locales. La herramienta de cadenas globales es de gran utilidad para este profundizar análisis.

Finalmente el texto de Lin, y sus lectores, se beneficiarían de una mayor referencia a diferentes escuelas del pensamiento que tienden a ser poco citadas en la literatura convencional estadounidense. Entre ellas están las contribuciones recientes sobre los obstáculos al desarrollo latinoamericano, así como también la escuela de pensamiento evolucionista y sus ideas sobre sistemas de innovación.

En todo caso, y a pesar de las limitaciones arriba señaladas, el texto de Lin es un aporte bienvenido que contribuye a dejar atrás los dogmas que permearon por tanto tiempo la agenda de desarrollo de la región donde, erróneamente, se creía que el desarrollo se puede lograr con una mínima o nula participación del Estado en la construcción de incentivos para reasignar recursos. Desde nuestro punto de vista, su aporte tendrá que complementarse con una reflexión más profunda sobre las necesidades y formas para crear ventajas comparativas dinámicas como elemento indispensable para el desarrollo económico y social de largo plazo.

Referencias

Amsden, Alice. *Asia's Next Giant*. Nueva York: Oxford University Press, 1989.

Amsden, Alice. *The Rise of the Rest*. Nueva York: Oxford University Press, 2001.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). “La era de la productividad.” Washington: 2010.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). “La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir.” Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2010.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). “La transformación productiva 20 años después.” Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2008.

Chang, Ha-Joon. *The Political Economy of Industrial Policy*. Reino Unido: St. Martin's Press, 1994.

Chenery, Hollis B. “Patterns of industrial growth.” *American Economic Review*, vol. 50, No. 4, (1960): 624-654.

Cimoli, Mario, Giovanni Dosi y Joseph E. Stiglitz (eds.). *Industrial policy and development. The political economy of capabilities accumulation*. Nueva York: Oxford University Press, 2009.

Devlin y Moguillansky. “Alianzas público-privadas para una nueva visión estratégica de desarrollo.” Libros de la CEPAL No. 108. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2010.

Fisher, Allan G.B. “Primary, Secondary and Tertiary Production.” *Economic Record*, vol. 15, (1939): 24–38.

Gary, Gereffi y Miguel Korzeniewicz (eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Praeger Publishers, 1994.

Hausmann, Ricardo y Dani. “Economic Development as Self-Discovery.” *Journal of Development Economics*, vol. 72, No. 2, 603-633.

Humphrey, John y Hubert Schmitz. “How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?” *Regional Studies*, vol. 36, No. 9, (2002):1017–1027.

Kaldor, Nicholas. “A Model of Economic Growth.” *The Economic Journal*, vol. 67, No. 268, (1957): 591-624.

Kaplinsky, Raphael. “Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis?” *Journal of Development Studies*, vol. 37, No. 2, (2000): 117–146.

Kim, Linsu. “National System of Industrial Innovation: Dynamics of Capability Building in Korea.” In *National Innovation Systems*, editado por R. Nelson. Nueva York: Oxford University Press, 1993.

Kim, Linsu. *Imitation to Innovation*. Cambridge MA: Harvard Business School Press, 1997.

Kuznets, Simon. *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread*. New Haven: Yale University Press, 1966.

Lewis, W. Arthur. “Economic Development with Unlimited Supplies of Labor.” *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 22, (1954): 91-139.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). “Perspectivas Económicas de América Latina 2012. Transformación del Estado para el desarrollo.” OECD Publishing, 2011.

Padilla Pérez, Ramón, Martha Cordero, René Hernández e Indira Romero. “Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana: una perspectiva regional y sectorial.” Serie Estudios y Perspectivas No. 95. México: CEPAL, Naciones Unidas, 2008.

Pasinetti, Luigi. *Structural Change and Economic Growth. A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations*. Reino Unido: Cambridge University Press, 1981.

Rodrik, Dani. *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007.