



AÑO 12 NÚMERO 7 PRIMAVERA 2025

**REVISTA
DE ECONOMÍA
Y GESTIÓN**

**DOSSIER:
DESARROLLO**

céfiro



**UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE MORENO**

El “Sistema” Económico en América Latina; Retos y Oportunidades

Por Ross EVENTON¹

Introducción

El desafío del desarrollo económico que enfrenta América Latina es inmenso. Los niveles de productividad han estado estancados durante cuatro décadas y la brecha tecnológica con las economías avanzadas se está ampliando. Las industrias extractivas, actuando como enclaves, no han complementado a los sectores de manufactura y servicios, ambos concentrados en actividades de bajo valor. No existen sectores económicos avanzados nacionales que puedan actuar como motores de las economías. Los acuerdos de libre comercio han encerrado un patrón de especialización retrógrado, mientras las reglas de la Organización Mundial del Comercio aseguran que este patrón no puede romperse sin violar esas mismas reglas.

Aun durante el “boom” de las materias primas, cuando la demanda extranjera y la especulación financiera inflaron los precios de las exportaciones de recursos primarios, las economías de la región no aprovecharon las condiciones para lograr un cambio estructural positivo. Y si bien el crecimiento económico parecía impresionante, en realidad fue más bajo que en las subregiones de Asia, África Subsahariana, Europa del Este y Asia Central (Vernengo, Caldentey 2017). Además, el crecimiento del PIB que se ha producido desde los comienzos de siglo ha sido impulsado por el trabajo *“principalmente generado en empleos de bajo potencial de crecimiento de la productividad, salarios bajos y en su mayoría precarios en los servicios”* (Palma 2016: 388). En 2019, el McKinsey Global Institute realizó la siguiente evaluación sombría:

“El crecimiento promedio anual del PIB de América Latina del 2,8 por ciento entre 2000 y 2016 ha sido más lento que el promedio del 4,8 por ciento de otras 56 economías emergentes, sin incluir a China. Casi las tres cuartas partes del crecimiento de América Latina provinieron de la expansión del número de trabajadores en lugar de las ganancias de productividad, que promediaron solo el 0,8 por ciento anual, o una cuarta parte de las ganancias de productividad en sus pares de mercados emergentes” (MGI 2019: 6).

¹ Lic. en Economía (Universidad de York). Magister en Relaciones Internacionales (Regent's College London). Doctorando en la Facultad de Estudios Internacionales, Políticos y Urbanos (Universidad del Rosario, Bogotá, Colombia). ross.eventon@urosario.edu.co

América Latina, junto con África subsahariana, fue un caso atípico en términos de transformación estructural durante este período: el norte de África y Asia experimentaron efectos más positivos (Diao, McMillan, Rodrik, 2017). Por lo tanto, el cambio estructural durante los años del pico del auge fue “reductor del crecimiento o crecimiento incierto”, mientras que el crecimiento de la productividad, con muy pocas excepciones, siguió siendo pobre (Paus, 2014: 33).

Estos hechos sugieren que la explicación del desempeño estructural único de América Latina no puede atribuirse únicamente a factores externos. Como señalan Rodrik, McMillan y Verduzco-Gallo, *“cualquiera que sea la contribución que haya hecho la globalización, debe depender en gran medida de las circunstancias locales, las elecciones realizadas por los responsables políticos nacionales y las estrategias de crecimiento nacionales”* (McMillan, Rodrik, Verduzco-Gallo 2014: 25). Si bien muchos analistas afirman que las presiones de la economía global ahora son tan fuertes, y el espacio de políticas tan reducido, que los países en desarrollo son impotentes para evitar ciertas formas de (sub)desarrollo económico, los autores argumentan que no podemos atribuir “el desempeño de América Latina únicamente a la globalización u otras circunstancias externas determinantes.”

Este artículo intenta identificar lo que Katz ha llamado *“las características estructurales a largo plazo de las sociedades latinoamericanas”* (Katz 2002: 424). Es necesario comprender estas características si buscamos explicar la experiencia de desarrollo en América Latina, incluida la notable consistencia en las respuestas nacionales a los eventos externos, que nuevamente se demostró durante el boom.²

Este artículo presentará un esquema del “sistema” político-económico, lo cual es común en América Latina. Argumenta que la ‘calidad’ de la actividad económica es la característica determinante de la experiencia de desarrollo económico de la región y que, en comparación, las nuevas escuelas del desarrollo en América Latina, centrados en gran medida en la macroeconomía, malinterpretan o subestiman las causas claves de los problemas de desarrollo, y presentan soluciones que son en gran medida superficiales.

La calidad de la actividad económica y el desarrollo nacional

Sólo ciertas actividades económicas, en determinados momentos, tienen la potencialidad de generar el desarrollo económico nacional. El desarrollo, entonces, es una cuestión de tener tantas industrias de este tipo operando en el territorio nacional como sea posible. En este sentido, se puede hablar de la ‘calidad’ de una actividad económica, y el nivel de la calidad es dinámico, cambiante en el tiempo. Las industrias de alta calidad ‘jalan’ el resto de la economía, difundiendo sus aumentos salariales a otros sectores.³ En las industrias maduras, que son de baja calidad, las posibilidades de grandes aumentos de productividad se han agotado en gran medida (quedan pocas innovaciones en la industria). Un notable fenómeno en el mundo moderno es la transferencia de actividades a los

² Desde el *laissez faire* del siglo XIX, pasando por el período de “sustitución de importaciones”, la crisis de la deuda, el giro hacia el neoliberalismo y el boom de las materias primas con su preferencia por políticas redistributivas, América Latina ha respondido de una manera en gran medida uniforme. Como han señalado Bogliacino y Rojas Lozano, “la política económica en la región siempre ha seguido ciertas fases de fórmulas relativamente homogéneas (en comparación con otros países)” e “históricamente, estos paradigmas tienden a caracterizar a toda la región, con cierta heterogeneidad” (Bogliacino, Rojas Lozano 2017 p.1). Roger Merino, analizando el período de boom, observa cómo “la derecha neoliberal y la izquierda posneoliberal utilizaron los ingresos del auge de las materias primas para lograr objetivos sociales, adoptando estrategias análogas”. (Merino 2020)

³ Esta escuela de pensamiento a la que pertenecen estos argumentos, y que se centra en la producción más que en el intercambio, incluye figuras como Freidrich List, Ragnar Nurkse, Gunnar Myrdal, Werner Sombart, Thorstein Veblen, Albert Hirschman, Alice Amsden, Alexander Gerschenkron, y más recientemente, Erik Reinert, Carlota Pérez, Christopher Freeman y otros.

países en desarrollo a medida que las actividades pierden ese potencial de innovación, y el factor central pasa a ser el costo de producción. La capacidad de esta industria de aprovechar la competencia imperfecta dinámica, un elemento clave del desarrollo económico, ha desaparecido.

En contraste con el pensamiento tradicional en América Latina, los términos de intercambio no son el problema central; y la “maldición de los recursos” en realidad se relaciona con la naturaleza de esta actividad económica, más que con el efecto de las exportaciones primarias sobre el tipo de cambio.

Desde esta perspectiva, el problema de la dependencia de los recursos naturales no se trata principalmente de los términos de intercambio, la imagen tradicional sustentada por Prebisch y Singer. La verdadera ‘maldición de los recursos’ tampoco se trata de la apreciación de la moneda: se trata de la incapacidad de estas actividades para arrastrar al resto de la economía en términos de salarios; es decir, la calidad intrínsecamente baja de los recursos naturales como motor del desarrollo económico nacional.⁴

La medida clave del desarrollo es un aumento en los salarios reales. Ciertas actividades pueden pagar salarios más altos porque han logrado una forma de renta de monopolio, que se gana compitiendo a nivel de producto, en lugar de a nivel de precio.⁵ Tales industrias, por su naturaleza, requieren altos niveles de I+D, experimentan rápidos aumentos en el crecimiento de la productividad, curvas de aprendizaje empinadas, “*linkages*” con otros sectores, innovaciones en el producto (de marca), y aprovechan competencia imperfecta dinámica además de altas barreras de entrada (vea Reinert, 2008).

Por lo tanto, una economía nacional dinámica estaría cambiando constantemente su actividad económica a medida que crece la frontera del conocimiento. Uno ve este proceso, por ejemplo, si observamos el cambio en las actividades de las empresas más grandes de los EE.UU. durante el siglo pasado.

Como observa el economista e historiador Erik Reinert (1980): “*Con una elección ‘incorrecta’ de actividad económica, ningún aporte de mano de obra de mejor calidad, mejor educación, avance en el conocimiento o economías de escala cambiará el resultado, es decir, el subdesarrollo*”. Un país que se enfoca en los mismos tipos de industrias a lo largo del tiempo, incluso si se vuelve “mejor” en esas actividades, inevitablemente se estancará o retrocederá en términos relativos. Esta ha sido la historia de América Latina.

En pocas palabras, los problemas de desarrollo en América Latina empiezan con el tipo de actividades económicas en las que se especializa la región. El mismo patrón de especialización retrógrada se encuentra, con algunas discrepancias e idiosincrasias locales, en toda la región. Dado eso, cualquier análisis que comience con la inversión, la productividad, la productividad total de los factores, los precios relativos, la acumulación de capital, los ahorros, o el capital humano, en lugar de la naturaleza y la calidad de la actividad económica presente en la región, se centra en las medidas de desarrollo, en lugar de en sus causas.

⁴ Para una crítica de la ‘maldición de los recursos’ y el ‘*New Developmentalism*’ de Bresser-Pereira, vea Palley, 2021.

⁵ Obviamente, las distorsiones pueden crearse a través de un monopolio otorgado por el gobierno, o mediante restricciones en el lado de la oferta, que elevan el precio a medida que el recurso/bien se vuelve más escaso.

El “sistema” latinoamericano y sus características

En América Latina, mientras que, con algunas excepciones, las corporaciones multinacionales controlan los sectores más avanzados a través de las importaciones o subsidiarios locales, los conglomerados nacionales generalmente dominan lo que queda de la economía, que son los sectores de actividades maduros, no transables, bajo competencia monopolística u oligopólica. Las políticas de los gobiernos generalmente refuerzan esta dispensación, ya sea a través de políticas deliberadas como aranceles o no-arancelarias, o mediante la negativa a actuar para alterarla. Esta especialización en actividades maduras de baja ‘calidad’, reforzado por un aparato complejo de protección, debería ser el punto de partida de cualquier análisis del “sistema” político-económico. El siguiente diagrama intenta esbozar las implicaciones de este sistema.⁶

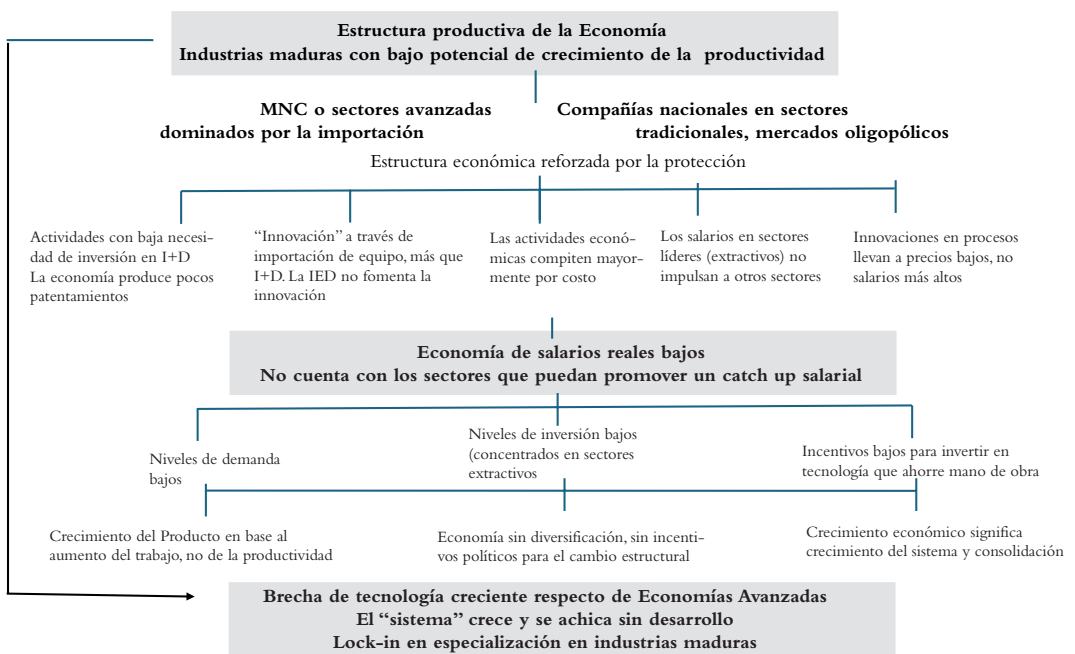


Diagrama elaborado por el autor

A continuación, exploraré algunas consecuencias importantes de este sistema. Primero, nótese que la causalidad actúa hacia abajo: la baja inversión, por ejemplo, es el resultado de la actividad económica. Un aumento en medidas como la demanda o la inversión no funcionan “hacia arriba” para cambiar el tipo de actividad. De hecho, un gran aumento en la demanda podría significar mayores importaciones de equipos (bienes de capital), sin ningún tipo de innovación ‘in-house’; es decir, sin ningún tipo de cambio estructural positivo, como fue la historia del boom

⁶ El diagrama es una adaptación de Reinert 1980

de commodities, cuando la región experimentó una expansión del mismo sistema, y no una transición a otro más avanzado. En la misma línea, un aumento en la inversión puede traducirse simplemente en un exceso de capacidad. Los esfuerzos por hacer que un país sea 'más productivo' significarán que se convierta en un mejor productor dentro de las industrias maduras – por ejemplo, minerales, alimentos procesados, materias primas y textiles.⁷

La economista Eva Paus (2020), comparando América Latina y Asia, ha señalado el punto crucial:

"Durante los últimos 30 años, entre el 80 y el 90 por ciento de los gastos en I+D en los países industrializados de hoy y en los tigres asiáticos se han destinado a la manufactura. Y dentro de la manufactura, han estado altamente concentrados en unos pocos sectores que tienen una importancia limitada en la mayoría de los países de América Latina: productos farmacéuticos, computación y electrónica, y maquinaria y equipo de transporte".

Los economistas y oficiales en América Latina aún tienen que explicar cómo se puede aumentar significativamente la I+D en la región si los países no albergan las actividades económicas que requieren este tipo de elementos, o las han subcontratado a corporaciones extranjeras.

Dentro de este sistema, entonces, tiene poco sentido recomendar que un país mejore sus medidas estadísticas, como productividad, innovación o, el menos útil de todos, 'productividad total de los factores'. Tales propuestas abordan las medidas del desarrollo, en lugar de las causas. Un fabricante textil peruano no puede 'innovar' o hacer un 'upgrade' de la misma manera que un fabricante alemán de robótica. Y una subsidiaria de una empresa extranjera no aumentará el gasto en I+D en Buenos Aires si ya se lleva a cabo en Boston. Algo similar ocurre con las propuestas, comunes en muchos países, de mejorar los vínculos entre las universidades y el sector privado. La investigación universitaria en América Latina no se traduce en innovación, por la sencilla razón de que las industrias relevantes no existen en estos países (Kim y Lee, 2015). Como observan Kim y Lee, "dado que la demanda del propio sector industrial es baja, el sector científico tiende a centrarse en la investigación académica básica irrelevante para los sectores industriales. América Latina es un caso así."

Hoy en América Latina, los bienes manufacturados proveniente de los países avanzados dominan las canastas de importaciones nacionales. Las "multilatinas", los grandes conglomerados regionales que han sido ampliamente elogiados como reflejo del nuevo dinamismo de América Latina, operan casi exclusivamente en esos sectores maduros, y aunque a menudo compran otras empresas en la región, esas adquisiciones, señala Ben Ross Schneider (2013), son *"rara vez en la manufactura, donde las multinacionales de los países ricos continuaron dominando, sino más bien en los sectores de productos básicos y servicios como la cerveza, el acero, el comercio minorista, la minería, el cemento y las telecomunicaciones"*.

Un punto importante a tener en cuenta es que la innovación, así como los aumentos en la productividad, pueden tener implicaciones muy diferentes para el desarrollo, dependiendo de la industria. Las llamadas innovaciones de 'proceso' tienden a reducir los costos y, por lo tanto, los precios, mientras las innovaciones de 'producto' permiten a las empresas aumentar los precios y pagar salarios más altos. Las innovaciones de proceso generalmente tienden a aplicarse en las industrias maduras. Esto significa que la lucha infinita por la innovación en la región puede

⁷ El economista Jorge Katz (2000) ha señalado que, luego de las reformas neoliberales de las décadas de 1980 y 1990, cuando la productividad sí aumenta en América Latina el crecimiento se concentra en "grandes conglomerados nacionales y subsidiarias locales de [corporaciones multinacionales] en industrias de procesamiento de materias primas y en el sector automotriz."

tener poco efecto para el desarrollo económico más allá de reducir los costos para los compradores en países extranjeros.⁸

El fracaso constante de las políticas industriales en América Latina es un testimonio de la negativa a aceptar la naturaleza del sistema económico. Sin embargo, cuando las empresas latinoamericanas ingresan a los sectores avanzados, es decir, cuando ingresan al tipo de industrias de alta 'calidad' que conducen al desarrollo económico, necesariamente tienen que realizar I+D para sobrevivir. Las únicas empresas latinoamericanas incluidas en el *Global Innovation Study* de PWC, una lista anual de las empresas más innovadoras del mundo, son de Brasil y operan en los sectores aeroespacial (Embraer), farmacéutico (Natura) y de software (TOTVS). Las empresas de tales industrias deben invertir e innovar, por simples razones de supervivencia. Y las conexiones con las universidades salen como una actividad necesaria, impulsado por las mismas empresas. De esta forma, Embraer coopera con el Instituto Tecnológico de Aeronáutica, y Natura con la Universidade de São Paulo y la Universidade Federal de São Paulo. Los fabricantes de alimentos procesados, los bancos y los fabricantes de textiles - las industrias maduras típicas de los conglomerados latinoamericanos - no necesitan, ni buscan, esta colaboración.

Los conglomerados de la región, dado sus actividades, pagan salarios generalmente bajos. En el fondo existe una gran fuente de trabajadores desempleados o subempleados. Hay una serie de consecuencias de este sistema. Lo más relevante aquí es que hay muy pocas razones para que las empresas innoven o inviertan: la mano de obra barata y un mercado cautivo, junto con bajos niveles de demanda, crean pocos incentivos. Asimismo, debido a que el sector relativamente avanzado (minería, petróleo, etc.) tiene pocos vínculos con la economía nacional y no arrastra los salarios en otros sectores, existen pocos otros trabajos bien remunerados. Las personas se ven obligadas a aceptar salarios bajos, y las empresas pueden aumentar su producción absorbiendo más mano de obra barata en lugar de centrarse en el crecimiento de la productividad.

Este fenómeno es común en América Latina: el crecimiento del PIB va acompañado de un rápido aumento de los niveles de empleo y bajos niveles de crecimiento de la productividad. En otras regiones del mundo, la tendencia es la inversa: el crecimiento de la productividad es el motor del crecimiento del PIB. En resumen, otros países crecen al ser más innovadores y eficientes, mientras que América Latina crece sumando mano de obra de su enorme reserva de trabajadores desempleados o subempleados. Entonces hay muy pocos incentivos de innovar en modernización o equipos que ahorran de mano de obra. Esta característica es la razón por la cual las empresas nacionales pueden tener un desempeño tan bajo en términos de crecimiento de la productividad e innovación, pero aun así siguen siendo rentables. Y es por estas razones que los sectores más ricos de las sociedades latinoamericanas pueden invertir mucho menos que sus contrapartes asiáticas y, sin embargo, recibir una porción mucho mayor del ingreso nacional. El economista chileno José Gabriel Palma llama a este fenómeno "*el capitalismo de dos veces a la mitad*", es decir, *cómo crear un acuerdo político que permita arreglos institucionales en los que (gracias a las débiles compulsiones del mercado) uno puede obtener el doble que en Asia con la mitad del esfuerzo*" (Palma, 2012).

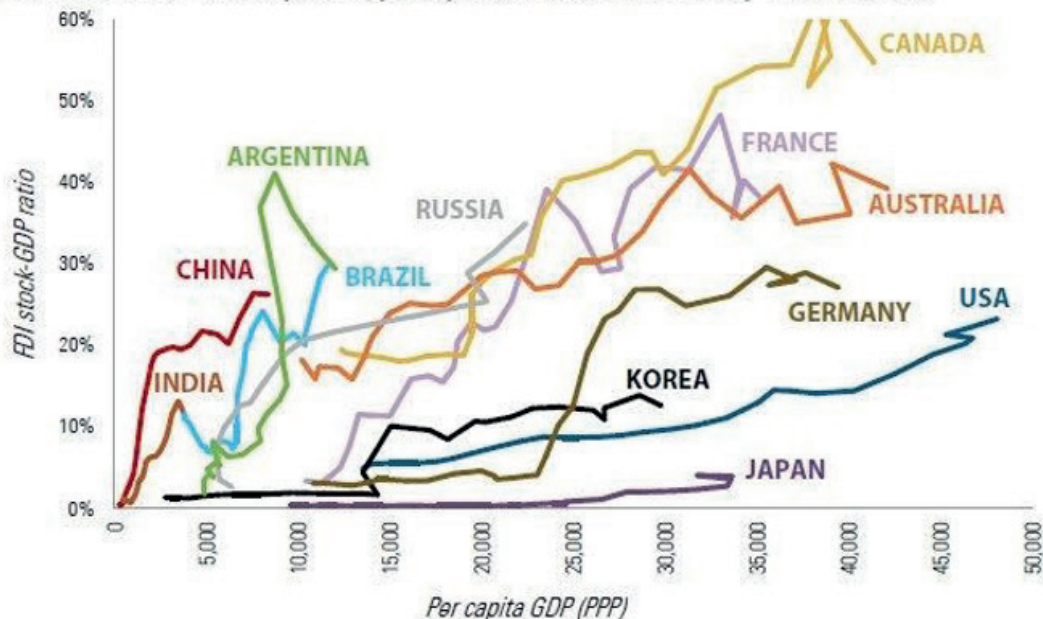
⁸ Estas ideas importantes son bien conocidas en la literatura de estudios empresariales, pero rara vez se mencionan en la literatura económica convencional en relación con el desarrollo. Para una discusión más profunda de estos temas, consulte (Reinert, 2006). Estos conceptos también se abordan en una perceptiva discusión en Galbraith (1994), aunque usando una terminología distinta.

La inversión extranjera directa y su interacción con el sistema

La identificación de este sistema tiene implicaciones claras para los debates de política actuales en la región. Uno es el papel de la inversión extranjera directa (IED). Es evidente que la IED en América Latina no ha traído la tecnología avanzada ni el desarrollo que los economistas esperaban. En la práctica solo ha reforzado la especialización del país en actividades de bajo valor, y este ha sido el patrón en casi toda la región. En el sistema de América Latina, es claro que la IED tiene un rol muy diferente en comparación con las economías más avanzadas, y la razón está basada en la actividad económica a la que se dirige. Un estudio centrado en la experiencia Argentina, por ejemplo, señala que *"los aportes de capital hechos por empresas extranjeras en la región latinoamericana tuvieron como destino principal la compra de empresas que operaron en sectores que ofrecieron ventajas comparativas o bien en mercados oligopólicos volcados al mercado interno lograron niveles de rentabilidad y de demanda justificaron la inversión"* (Gaggero et al, 2014: 26). Es, en parte, por esta razón que los estudios encuentran que la IED en Asia conduce a una mayor inversión interna (*crowding in*), mientras que ocurre lo contrario en América Latina (*crowding out*) (Agosin et al, 2004). En Brasil, por ejemplo, los enormes aumentos de la IED desde los años noventa no han sido acompañados de aumentos asociados de la inversión. Un importante aspecto, con repercusiones hoy en día, es que la penetración de la IED en América Latina ha sido, en comparación con otras regiones, mayor a niveles más bajos de ingreso nacional. El PIB per cápita de Francia, por ejemplo, era tres veces mayor que el de Argentina antes de permitir que el 'stock' de IED alcanzara el mismo nivel. Es decir, la IED interactuaba con una constelación de actividades totalmente distintas.⁹ Por lo tanto, no es sorprendente que un estudio de la OIT encuentre que *"las entradas netas de IED en los países en desarrollo tienen un efecto de desplazamiento bastante fuerte en la inversión de los empresarios nacionales"* (Ghose, 2004). El empresario local ve pocas razones para arriesgarse en una industria avanzada si sabe que se enfrentará a grandes multinacionales con infinitamente más recursos en un campo de juego 'nivelado'.

9 Una excepción es China, donde la IED ha sido particularmente alta a bajos niveles de PIB per cápita. Sin embargo, ha estado acompañada de restricciones y obligaciones que formaban parte de un programa general para mejorar la calidad de la actividad económica en el país.

Figure 1: Inward FDI Stock-to-GDP Ratio and Development Level, Selected Economies
 FDI Stock-to-GDP ratio in percent, per capita GDP level in 1990 Geary-Khamis dollars



Fuente: Rhodium Group <https://rhg.com/research/a-new-momentum-for-fdi-reforms-in-china/>

En muchos países de la región, donde la IED todavía se considera la ruta hacia el desarrollo, los funcionarios se enfocan en mantener una política macroeconómica 'ortodoxa' para seguir atrayendo inversionistas extranjeros.¹⁰ Cabe señalar, sin embargo, que los estudios comparativos encuentran que las políticas macroeconómicas centradas en la "estabilidad" pueden ser *perjudiciales para el desarrollo a largo plazo, si no contribuyen a la transformación de la economía nacional*" (Lebdioui 2019).¹¹ La inestabilidad macroeconómica ciertamente ha sido una característica histórica de las economías latinoamericanas, y esto sin duda ha afectado el desarrollo de la región. Pero la fuente de esta inestabilidad es la estructura productiva retrógrada.¹² Como reconoce un documento de trabajo publicado por UNU-WIDER: *"La diversificación económica, no la estabilización fiscal, es la mejor manera de lograr la estabilidad macroeconómica a largo plazo"* (Chang y Lebdioui, 2020). Los nuevos modelos latinoamericanos de pensamiento sobre el desarrollo, como el Nuevo-Desarrollismo y el Neoestructuralismo, mantienen esta priorización de la

10 Para dar un ejemplo, en Colombia, la "Misión de Internacionalización" del Departamento Nacional de Planeación en Colombia reconoce, en su informe oficial, que en el país "la IED no ha jugado un papel importante en la introducción de nuevas tecnologías y conocimientos", sino que "se ha centrado en la inversión en el acceso a las materias primas y al mercado interno". El contraste entre la realidad y la teoría es agudo. Como suele ser el caso, el DNP prefiere la teoría: su remedio a esta situación es "aumentar la presencia de empresas extranjeras".

11 Lebdioui observa que, en Malasia, "la propiedad nacional ha sido un determinante clave de la mejora industrial en varios sectores". Y observa: "cuando las plantaciones de caucho y aceite de palma eran de propiedad extranjera, no había interés en agregar valor".

12 Un punto importante a tener en cuenta aquí es que, a pesar de lo que afirman algunos autores neoestructuralistas, no existe un problema inherente en un régimen de tipo de cambio flotante para que un país en desarrollo tenga un déficit de cuenta corriente constante. De hecho, este ha sido el patrón histórico; Corea del Sur, por ejemplo, tuvo un déficit de bienes hasta la década de 1990. Hoy, Colombia puede tener déficits año tras año porque se financian con la cuenta de capital (en gran parte a través de IED). Aquí puede haber cuestiones políticas, pero no hay ningún impedimento estructural para incurrir en déficits. Simplemente reflejan el deseo de los inversionistas de ahorrar en la moneda nacional, o de invertir en el territorio nacional.

macroeconomía, sugiriendo que *“las dificultades macroeconómicas de los gobiernos latinoamericanos progresistas se deben a un populismo fiscal poco sólido, más que a que sus problemas de política fiscal sean debido a los desafíos estructurales de América Latina”*, citando al economista Thomas Palley (Palley, 2021).

REINDUSTRIALIZACIÓN EN LA PRÁCTICA

La reindustrialización se ha convertido en un tema de discusión central, particularmente con la llegada al poder de Gustavo Petro en Colombia y Lula da Silva en Brasil. De todas formas, la reindustrialización de un país, aunque sea necesaria, no resuelve automáticamente los problemas inherentes al sistema. Argentina es un ejemplo instructivo, porque fue uno de los pocos países que vivió un proceso de este tipo en la década del 2000, con una tasa de cambio devaluada y, posteriormente, políticas industriales del gobierno que reactivaron el sector manufacturero, lo cual creció significativamente. Sin embargo, un estudio de la experiencia argentina observa que “el proceso de reindustrialización registrado entre 2003 y 2015 fue absolutamente marginal y sin cambio estructural”. La reindustrialización por sí sola —el crecimiento del sector manufacturero dentro del tipo de estructura descrita anteriormente— no fue suficiente para superar los problemas de desarrollo que enfrentaba el país. A partir de esta lección, los autores concluyen que “la política industrial debe ser más activa, intervencionista y profunda, capaz de priorizar ganadores y perdedores en cuanto a sectores y empresas” (Santarcángelo, 2019: 54). Como los estudios demuestran, la experiencia de Argentina fue de crecimiento industrial, algo distinto al desarrollo económico (vea Schorr et al, 2013).

También es relevante el caso de Brasil, que tuvo las políticas industriales más activas de la región durante el período del boom y podía contar con los vastos fondos del banco nacional de desarrollo (BNDES). Para 2013, la escala de inversión del gobierno en I+D significaba que Brasil tenía uno de los niveles más altos de dicho gasto en el mundo en relación con el PIB. Sin embargo, este gasto, combinado con políticas industriales, no pudo mejorar la estructura productiva nacional. En 2014, *“al cabo de una década de políticas de desarrollo productivo, la actividad industrial se encontró virtualmente estancada y no mostró señales de haber superado las fragilidades estructurales que estaban presentes al comienzo de los años 2000”*, observa un estudio de la CEPAL. Los autores concluyen que *“el comportamiento de la industria brasileña en el período 2004-2014 muestra señales contradictorias. Del lado positivo, retomó una trayectoria de expansión, con fuerte aumento de la producción y del empleo. Sin embargo, no se registran evidencias de un cambio estructural significativo, ni en la composición de las exportaciones ni en la estructura del valor agregado industrial. Por el contrario, se verifica un significativo avance de las importaciones de manufacturas, principalmente las de mayor valor agregado”* (Cimoli et al, 2017: 167). Los estudios de insumo-producto (Input-Output) de Brasil, que brindan una guía sobre el nivel de complejidad e interacción en una economía nacional, muestran que durante el boom hubo *“una disminución de los vínculos económicos intersectoriales e intrasectoriales”, lo cual provocó una “restricción en el crecimiento económico sostenible de la nación”* (Morrone, 2021: 1). Debe tenerse en cuenta que esto ocurrió mientras las estadísticas agregadas, incluyendo la producción manufacturera, parecían impresionantes. Parte del problema al evaluar tales experiencias es que términos como “manufactura” pueden implicar una miríada de actividades diferentes, con diferentes capacidades para generar desarrollo nacional. Lo que está claro es que, contrariamente a gran parte del pensamiento moderno sobre el desarrollo, la manufactura de cierto tipo todavía tiene un papel importante que desempeñar como motor del crecimiento económico. Un estudio del *Brookings Institute* ha identificado lo que se denominan los “Sectores de Industrias Avanzadas” en Estados Unidos, basándose

en el nivel promedio de cualificación de los empleados y el nivel de inversión en I+D por trabajador (Muro et al. 2015). El informe señala que “la productividad en el sector ha estado aumentando durante décadas y aumentó a una tasa de más del de la economía general de EE. UU. (3,2 frente a 1,3 por ciento de crecimiento promedio anual) entre 1980 y 2013. Ese valor adicional conduce a impuestos, ingresos, ganancias y salarios más altos, muchos de los cuales finalmente contribuyen a la actividad comercial local y nacional” (Muro et al, 2015). Las industrias manufactureras dominan estos sectores avanzados (ver la figura a continuación), aunque los sectores de servicios avanzados han generado más empleo.

The 50 Industries That Constitute the Advanced Industries Sector		
MANUFACTURING		ENERGY
Aerospace Products and Parts	Motor Vehicles	Electric Power Generation, Trans., and Distribution
Agr., Construction, and Mining Machinery	Navigation, Measurement, and Control Instruments	Metal Ore Mining
Aluminum Production and Processing	Other Chemical Products	Oil and Gas Extraction
Audio and Video Equipment	Other Electrical Equipment and Components	SERVICES
Basic Chemicals	Other General Purpose Machinery	Architecture and Engineering
Clay Products	Other Miscellaneous Manufacturing	Cable and Other Subscription Programming
Commercial and Service Industry Machinery	Other Nonmetallic Mineral Products	Computer Systems Design
Communications Equipment	Other Transportation Equipment	Data Processing and Hosting
Computers and Peripheral Equipment	Pesticides, Fertilizers, and Other Agr. Chemicals	Medical and Diagnostic Laboratories
Electric Lighting Equipment	Petroleum and Coal Products	Mgmt., Scientific, and Technical Consulting
Electrical Equipment	Pharmaceuticals and Medicine	Other Information Services
Engines, Turbines, and Power Trans. Equipment	Railroad Rolling Stock	Other Telecommunications
Foundries	Resins and Synthetic Rubbers, Fibers, and Filaments	Satellite Telecommunications
Household Appliances	Semiconductors and Other Electronic Components	Scientific Research and Development
Industrial Machinery	Ship and Boat Building	Software Publishers
Iron, Steel, and Ferroalloys	Medical Equipment and Supplies	Wireless Telecommunications Carriers
Motor Vehicle Bodies and Trailers	Reproducing Magnetic and Optical Media	
Motor Vehicle Parts		

Fuente: Brookings Institute

Las industrias identificadas por *Brookings* tienen niveles relativamente altos de gasto en I+D, pero existen claras diferencias entre ellas, con niveles mucho más altos por trabajador en productos farmacéuticos y medicina, computadoras, equipos de comunicaciones y software. Los autores describen cómo estas industrias actúan como motores para el resto de la economía. Este grupo avanzado “emplea al 80 por ciento de los ingenieros de la nación; realiza el 90 por ciento de la I+D del sector privado; genera aproximadamente el 85 por ciento de todas las patentes de EE. UU.; y representa el 60 por ciento de las exportaciones estadounidenses” (Muro et al, 2015). Más de 12 millones de personas trabajan en estas industrias y “otros 27.1 millones de trabajadores estadounidenses deben sus puestos de trabajo a la actividad económica respaldada por industrias avanzadas. Directa e indirectamente, el sector respalda casi 39 millones de puestos de trabajo, casi una cuarta parte de todo el empleo de los EE. UU.” (Muro et al, 2015)

Un punto crucial señalado en el estudio es que Estados Unidos tiene un déficit en la cuenta comercial en estos sectores, incluso con “países de alto costo” como “Austria, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania,

Irlanda, Italia, Japón, Suecia, Suiza y el Reino Unido” (Muro et al, 2015).¹³ En otras palabras, el factor definitorio en estas industrias es la calidad del producto, no el costo. Al mirar los tipos de manufactura que aún quedan en los Estados Unidos, la diferencia con América Latina es clara. Ambos han experimentado un proceso de ‘desindustrialización’, pero en los Estados Unidos fueron principalmente las actividades de bajo valor las que se fueron al extranjero (industria de textiles, actividades de ensamblaje, etc).¹⁴ En América Latina, la desindustrialización fue a la vez prematura y de una forma diferente: fueron los sectores manufactureros relativamente avanzados los que desaparecieron, dejando actividades de ensamblaje. Esto debería llevarnos a ser cautelosos antes de hablar de la necesidad de mejorar la “industria” o el “sector manufacturero” en términos generales.

Los ejemplos discutidos aquí demuestran las fuerzas de la historia y el mercado que conducen a las economías en desarrollo hacia una estructura más retrógrada o, en el mejor de los casos, expanden la estructura tal como existe actualmente, sin cambios positivos hacia actividades de mayor valor; los incrementos manufactureros en Brasil, por ejemplo, no incrementaron los porcentajes de valor agregado que representan los productos de alta y media. Tales casos revelan hasta qué punto los gobiernos nacionales tendrán que intervenir — evidentemente mucho más que en Argentina y Brasil, o en Colombia en los últimos años — para empujar sus economías hacia un camino de crecimiento económico que conduzca a una transformación estructural positiva.

Aquí también hay lecciones para cualquier integración en las llamadas Cadenas Globales de Valor. Históricamente, los ejemplos exitosos demuestran que los países de ingresos medios deberían intentar *separarse* de tales cadenas a medida que sus empresas nacionales agregan valor y construyen vínculos locales. Sólo más tarde, cuando están más avanzadas, estas empresas se reintegran a un nivel más alto de valor agregado y, con el tiempo, crean sus propias cadenas de valor, generalmente subcontratando las actividades de menor valor a regiones de mano de obra más barata, lo que se conoce como el efecto “*flying geese*”.

Hyundai, el fabricante de automóviles de Corea del Sur, es un buen ejemplo. El conglomerado, uno de los famosos “chaebol”, fue elegido por el gobierno para desarrollar industrias como la construcción naval y las centrales eléctricas. Una de sus primeras operaciones comerciales fue ensamblar vehículos para Ford. La dirección de Hyundai, sin embargo, decidió separarse de esa cadena, para competir con sus patrones y producir sus propios vehículos. Una vez alcanzado cierto nivel de éxito, Hyundai dejó atrás su antiguo negocio de ensamblaje para crear sus propias cadenas de valor y ahora su propia fabricación se ha trasladado a China. La voluntad de las empresas de participar en este difícil proceso y del gobierno nacional para apoyarlas, es una de las razones por las que Corea del Sur se convirtió en una economía avanzada en un espacio de tiempo relativamente corto.¹⁵

¹³ Hay algunas excepciones. Estados Unidos tiene un superávit en el sector aeroespacial, por ejemplo.

¹⁴ O, incluso si se trataba de industrias de mayor valor, la asamblea se trasladó al extranjero mientras que las actividades avanzadas se quedaron en casa. Esto es visible en este momento durante el debate en muchos países ricos sobre la necesidad de llevar a casa la fabricación de semiconductores. El diseño avanzado de estos chips ya se lleva a cabo en los Estados Unidos y el Reino Unido, los cuales ganan grandes sumas debido a los pagos de patentes.

¹⁵ Una pregunta para los gobiernos en América Latina es como Vietnam, un país con un PIB per cápita similar al de Honduras, ha logrado hacer lo que ningún país de la región ha hecho: crear una empresa de vehículos eléctricos - Vinfast - con proyección global.

Conclusión

Este informe ha intentado mostrar la necesidad en América Latina de intervenir en el nivel de actividad económica – en la parte superior del diagrama – y no en los niveles inferiores, que son no más que medidas de la calidad de la actividad económica. No hay ningún secreto complicado sobre cómo se hace esto. Considere los siguientes comentarios de los renombrados economistas, Mario Cimoli, Giovanni Dosi, Richard Nelson y Joseph Stiglitz:

“Un elemento fundamental en los países que alcanzaron exitosamente a los líderes durante los siglos XIX y XX fue el apoyo activo del gobierno al proceso de recuperación, que involucró diversas formas de protección y subsidio directo e indirecto. El argumento rector de la política ha sido la necesidad de la industria nacional en las industrias de la época consideradas críticas en el proceso de desarrollo [y su] protección de las empresas avanzadas en las naciones líderes” (Cimoli, et al, 2006).

Los autores argumentan que los países en desarrollo deberían promulgar políticas públicas que apunten a hacer “lo que están haciendo los países ricos”, aprendiendo por sí mismos “cómo hacer cosas que otros en los países fronterizos ya pueden hacer”. Estas «industrias infantiles»¹⁶ tendrán que “ser protegidas o ayudadas en los mercados nacionales e internacionales” mientras compiten con “las empresas más eficientes e innovadoras de los países ‘fronterizos’” (Cimoli *et al*, 2008).

Los tipos de políticas promulgadas por países exitosos, que hoy en día se consideran “pecados contra el mercado”, incluyen las siguientes características: (i) propiedad estatal; (ii) asignación selectiva de crédito; (iii) trato fiscal favorable a industrias selectivas; (iv) restricciones a la inversión extranjera; (v) requisitos del contexto local; (vi) regímenes especiales de DPI; (vii) contratación pública; (viii) promoción de grandes empresas nacionales.”

En su resumen de las experiencias históricas de desarrollo económico, Cimoli, Stiglitz y Dosi señalan que los “principales vehículos de aprendizaje y recuperación en todos los episodios de industrialización exitosa, con la posible excepción de la pequeña Singapur, han sido las empresas nacionales, a veces solas, a veces en conjunto con empresas multinacionales extranjeras, pero rara vez las propias empresas multinacionales” (Cimoli *et al*, 2008).¹⁷

En contraste, una característica definitoria de las economías latinoamericanas es que tienen muy pocas empresas nacionales grandes. “Más del 90 por ciento de las empresas” de la región, destaca Eva Paus, “son micro, pequeñas y medianas empresas; la gran mayoría de ellas operan en el mercado interno” (Paus, 2020). Sin embargo, es una búsqueda vana que intenta encontrar un informe nacional de desarrollo, o un estudio de la OCDE, CEPAL, Banco Mundial, o el FMI, que recomiende la creación de un competidor a Huawei, Samsung o Siemens en América Latina.¹⁸

¹⁶ El término se refiere a aquellos sectores de reciente creación que, por lo tanto, necesitan protección a medida que se desarrollan y crecen. A menudo, estas industrias dependen de subsidios del estado o contrataciones públicas para sobrevivir. Por ejemplo, este fue el caso de Airbus, que opera durante sus primeros dos décadas antes de ser rentable.

¹⁷ Los autores agregan: “Esto es válido desde la industrialización alemana y estadounidense hasta la China actual, posiblemente el caso más cercano a una estrategia de dos frentes, tanto fomentando el desarrollo de las empresas nacionales como tratando de exprimir a las multinacionales extranjeras tanto conocimiento tecnológico como sea posible.”

¹⁸ La lucha es de cambiar políticas públicas, pero también la mentalidad. Históricamente, los expertos internacionales y locales han argumentado que los países en desarrollo no deberían seguir las mismas políticas que los países avanzados, o explican que las condiciones globales, ya sea que haya tendencias hacia el libre comercio o hacia el proteccionismo, no son propicias para el desarrollo económico. Un ejemplo reciente es un documento de la CEPAL sobre las políticas del de-

La nueva ola de pensamiento sobre el desarrollo en América Latina generalmente no va más allá de la esperanza de escalar la cadena de valor de los bienes primarios, agregando valor a las industrias extractivas. Esta es una mejora incremental. No es el cambio central que se necesita si el objetivo es convertirse en una sociedad industrial avanzada. Además, las propuestas de los nuevos gobiernos progresistas de la región no se han acercado a la escala de cambios que se requieren. En mi opinión, esto refleja un aspecto central de la forma de pensar el desarrollo en América Latina. Se puede resumir así: “complementar, no competir”.

Mientras tanto, Estados Unidos y Europa están respondiendo con toda la gama de medidas al ascenso de China como una amenaza para sus sectores industriales avanzados. Como han demostrado las políticas recientes de Estados Unidos y Europa, el hecho de que otros países produzcan bienes más baratos y de mayor calidad no significa que el juego haya terminado. Las nuevas medidas proteccionistas del gobierno de Estados Unidos son un reconocimiento de que China está compitiendo en sus industrias avanzadas. Sin embargo, en lugar de escuchar los mensajes del mercado, como ha recomendado Washington a los países en desarrollo, la respuesta ha sido una constelación de medidas, que incluyen subsidios, aranceles, restricciones a la importación y desgravación fiscal.¹⁹ Esta es la mentalidad de ‘competencia’ que ha estado faltando en América Latina, donde tal desarrollo se ha interpretado como una señal de que otros países han ganado la batalla económica. Cuando los países europeos se quejaron de las medidas y las ventajas que otorgaban a las empresas estadounidenses, la respuesta fue esclarecedora: el funcionario de comercio de mayor rango de la administración Biden dijo a la prensa que “la UE debería introducir más subsidios”. El presidente francés, Emmanuel Macron, argumentó a favor de nuevas medidas para Europa, y comentó que la UE no debería tener “un sistema de ayuda estatal que establezca reglas como si no hubiera competencia externa” (Financial Times, 2022). La UE ahora está aprobando normas que evitarán que las empresas subvencionadas en el extranjero, incluidos los beneficiarios de la Ley de Reducción de la Inflación de Estados Unidos, compren empresas de la UE o reciban contratos estatales. Citando al WSJ: *“Los legisladores han dicho que las reglas están destinadas a igualar el campo de juego entre las empresas europeas y algunos de sus competidores fuertemente subsidiados, como las empresas respaldadas por el estado chino, que a menudo reciben préstamos baratos y otros beneficios del gobierno”*. Una vez más, se puede comparar esta respuesta con la de América Latina, que decidió hace mucho tiempo que las economías avanzadas habían ganado el juego económico y que el papel de la región era especializarse en industrias complementarias, principalmente la producción y el procesamiento de materias primas.

Al mirar el panorama económico mundial, podemos ver que se está surgiendo un patrón claro. Las economías avanzadas están utilizando todas las herramientas a su disposición para consolidar o ampliar su liderazgo. Las economías emergentes se adhieren en gran medida a las reglas del juego, confían en el mercado y apelan de manera redundante a los niveles de inversión y ahorro, el tipo de cambio, la productividad total de los factores, la acumulación de capital y la necesidad de mejorar la “innovación” y la estabilidad macroeconómica. La implicación ha sido clara durante décadas. Sin acción, y sin voluntad, la brecha de productividad, de salarios, y de desarrollo entre América Latina y las economías avanzadas seguirá creciendo.²⁰

sarrollo, escrito por la economista Mariana Mazzucato. El documento afirma que, para los países en desarrollo, las estrategias de industriales verticales - el método de focalización utilizado por las economías avanzadas para apoyar deliberadamente a ciertas industrias - ya no sirven para su propósito. Vea (Mazzucato, 2023).

19 La respuesta de la industria fue inmediata, y muchas empresas abrieron nuevas operaciones en los Estados Unidos. The Wall Street Journal señaló recientemente que “la ventaja de costos de Asia podría borrarse con el apoyo del gobierno de los Estados Unidos” (Dvorak, 2022).

20 Citando a Eva Paus, “En 1991, el nivel de productividad de América Latina era 2,4 veces el promedio de los países de ingresos medios; pero en 2017, fue solo 1,2 veces superior a la media. Y la brecha de productividad con los países de la OCDE aumentó del 58 % en 1991 al 65 % en 2017, a pesar de un período de convergencia durante el auge de los precios de las materias primas de la década de 2000” (Paus, 2020).

Bibliografía

Agosin, M.R., y Mayer, R., (2004) Foreign Investment in Developing Countries; Does it Crowd in Domestic Investment?, UNCTAD https://unctad.org/system/files/official-document/dp_146.en.pdf

Bogliacino, F. Rojas Lozano, D. (2017) The Evolution of Inequality in Latin America in the 21st Century: Patterns, Drivers and Causal Hypotheses, Universidad Nacional de Colombia, Flasco México.

Chang, H.J., Lebdioui, A. (2020) From fiscal stabilization to economic diversification A developmental approach to managing resource revenues, WIDER-UNU, <https://www.wider.unu.edu/publication/fiscal-stabilization-economic-diversification>

Cimoli, M., Dosi, G, Stiglitz, J.E., (2008) The future of industrial policies in the new millennium: toward a knowledge-centered development agenda, LEM Papers Series, Laboratory of Economics and Management (LEM), Sant'Anna School of Advanced Studies <https://ideas.repec.org/p/ssa/lemwps/2008-19.html>

Cimoli, M., Dosi, G, Nelson, R. Stiglitz, J.E., (2006) Institutions and policies shaping development; an introductory note, LEM Papers Series 2006/02, Laboratory of Economics and Management (LEM), Sant'Anna School of Advanced Studies <https://ideas.repec.org/p/ssa/lemwps/2006-02.html>

Cimoli, M., Castillo, M., Porcile, G., Stumpo, G. (2017) Políticas industriales y tecnológicas en América Latina, CEPAL, 2017 <https://www.cepal.org/es/publicaciones/42363-politicas-industriales-tecnologicas-america-latina>

Departamento Nacional de Planeación (2016), Documento CONPES 3866, Política Nacional de Desarrollo Productivo

Departamento Nacional de Planeación (2021), Internationalisation Mission, Report, Bogotá https://www.dnp.gov.co/DNPN/mision-internacionalizacion/Documents/Report_English/Report_Internationalization_Mission.pdf

Dvorak, P. (2022) Solar-Power Developers Pledge to Buy U.S. Panels—If Someone Makes Them, Wall Street Journal, June 21 https://www.wsj.com/articles/solar-power-developers-pledge-to-buy-u-s-panels-if-someone-makes-them-11655805600?mod=article_inline

Financial Times (2022) European industry pivots to US as Biden subsidy sends 'dangerous signal', November 20, <https://www.ft.com/content/59a8d135-3477-4d0a-8d12-20c7ef94be07>

Gaggero, A., Schorr, M. y Wainer, A. (2014) Restricción eterna: El poder económico durante el kirchnerismo, FLACSO

Galbraith, J.K, (1994) The World Economy Between the Wars, Sinclair-Stevenson

Ghose, A, K., Capital inflows and investment in developing countries, Employment Strategy Papers, International Labor Organization (ILO) http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_elm/documents/publication/wcms_114304.pdf

Katz, J. (2000) The Dynamics of Technological Learning during the Import-Substitution Period and Recent Structural Changes in the Industrial Sector of Argentina, Brazil, and Mexico, in Linsu Kim and Richard R. Nelson, eds., *Technology, Learning and Innovation: Experiences of Newly Industrializing Economies*, Cambridge U. Press.

Katz, J. (2002) Efficiency and Equity Aspects of the New Latin American Economic Model, *Economics of Innovation and New Technology*, Volume 11, Issues 4-5, pp. 423-439.

Kim, Y.K y Lee, K (2015) Different Impacts of Scientific and Technological Knowledge on Economic Growth: Contrasting Science and Technology Policy in East Asia and Latin America, *Asian Economic Policy Review*, vol. 10, issue 1, 43-66

Lebdoui, A (2019) *Economic Diversification and Development in Resource-dependent Economies: Lessons from Chile and Malaysia*, Phd Thesis, University of Cambridge

Mazzucato, M. (2023), Cambio transformacional en América Latina y el Caribe: un enfoque de política orientada por misiones, CEPAL, Enero <https://www.cepal.org/es/publicaciones/48298-cambio-transformacional-america-latina-caribe-un-enfoque-politica-orientada>

McMillan, M. Rodrik, D. Verduzco-Gallo, I. (2014) Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa, *World Development*, Vol. 63, pp. 11–32.

Merino, R. (2020) The Cynical State: Forging Extractivism, Neoliberalism and Development in Governmental Spaces, *Third World Quarterly*, Volume 41, pp. 58-76.

MGI (2019) *Latin America's missing middle: Rebooting inclusive growth*, McKinsey Global Institute.

Morrone, H. (2021) Qualitative Input-Output Analysis of the Brazilian Structural Transformation 2005 – 2014, *Revista de Economia Contemporânea* <https://www.scielo.br/j/rec/a/v35KbqcnZsFsDy39MBZvqbc/>

Muro, M., Rothwell, J., Andes, S., Fikri, K. and Kulkarni, S. (2015) *America's Advanced Industries, What They Are, Where They Are, And Why They Matter*, Brookings Institute, Advanced Industries Project, 2015 https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2015/02/AdvancedIndustry_FinalFeb2lores-1.pdf

Palley, T. (2021) The Economics of New Developmentalism: A Critical Assessment, *Investigación Económica*, vol. 80 no. 317, Ciudad de México, July/September

Palma, J.G (2012) Was Brazil's recent growth acceleration the world's most overrated boom?, *Cambridge Working Papers in Economics*, Cambridge University <https://www.econ.cam.ac.uk/research-files/repec/cam/pdf/cwpe1248.pdf>

Paus, E. (2020) Innovation Strategies Matter: Latin America's Middle-Income Trap Meets China and Globalisation, *The Journal of Development Studies*, Volume 56 - Issue 4

Reinert, E. (1980) *Erik Reinert, International Trade and the Economic Mechanisms of Underdevelopment*, Phd Thesis, Cornell University

-(2006) European Integration, Innovations and Uneven Economic Growth: Challenges and Problems of EU 2005, Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics no. 5, The Other Canon Foundation, Tallinn University of Technology

- (2008) How Rich Countries Got Rich... and Why Poor Countries Stay Poor, Public Affairs

- (2010), Developmentalism, Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics no. 34, The Other Canon Foundation, Tallinn University of Technology

Ross Schneider, B. (2013) Hierarchical Capitalism in Latin America; Business, Labor, and the Challenges of Equitable Development, Cambridge University Press

Santarcángelo, J.E., (2019) The Manufacturing Sector in Argentina at the Beginning of the Twenty-First Century, in Juan Eduardo Santarcángelo (ed), The Manufacturing Sector in Argentina, Brazil, and Mexico Transformations and Challenges in the Industrial Core of Latin America, Palgrave Studies in Latin American Heterodox Economics.

Schorr, M. (ed) (2013) Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política, Mino y Davila

Vernengo, M. Caldentey, E. (2017) Why Latin American Nations Fail; Development Strategies in the Twenty-First Century, University of California Press.