

Políticas industriales andinas durante el auge de materias primas. ¿Estados desarrollistas o rentistas?

Fernando de la Cruz Prego¹ y Sara Caria²

Recibido: 23-11-2021 // Aceptado: 23-01-2023

Resumen. El inicio del siglo XXI ofreció dos experimentos destacados en materia de políticas industriales en América Latina: la Bolivia de Evo Morales y el Ecuador de Rafael Correa. Este trabajo realiza un análisis comparado de ambas experiencias a través de la puesta en relación de sus modelos de inserción internacional y de sus efectos sobre el marco institucional encargado de desplegar las políticas industriales. El trabajo concluye que el patrón de inserción internacional de estos países presenta un sesgo hacia la “maldición de los recursos”, inhibiendo la creación de instituciones y políticas industriales genuinamente orientadas a la promoción de la productividad y la competitividad internacional, y fomentando comportamientos rentistas en el sector público.

Palabras clave: política industrial; Estado desarrollista; Estado rentista; Ecuador; Bolivia.

[en] Andean industrial policies during the commodity boom. Developmental or rentier States?

Abstract. The beginning of the 21st century offered two outstanding attempt to develop industrial policies in Latin America: Bolivia and Ecuador, under the presidency of Evo Morales and Rafael Correa, respectively. This paper carries out a comparative analysis of both experiments, focusing on their international insertion and their effects on the institutional framework in charge of the design and implementation of industrial policies. The paper concludes that the pattern of international insertion of these countries shows a bias towards the “resource curse”, inhibiting the creation of institutions and industrial policies genuinely oriented towards the promotion of productivity and international competitiveness, and encouraging rentier behavior in the public sector.

Keywords: Industrial policy; Developmental state; Rentier State; Ecuador; Bolivia.

Sumario. 1. Introducción. 2. El renacimiento de los análisis estructuralistas a inicios del siglo XXI y su (problemática) aplicación en Estados rentistas. 3. Una breve aproximación a las políticas industriales andinas. 4. Una inserción internacional desequilibrada. 5. Estados desarrollistas vs. Estados rentistas. 6. Conclusiones. 7. Bibliografía.

Como citar: De la Cruz Prego, F. y Caria, S. (2023). Políticas industriales andinas durante el auge de materias primas. ¿Estados desarrollistas o rentistas?. *Polít. Soc. (Madr.)* 60(2), 78903. <https://dx.doi.org/10.5209/poso.78903>

1. Introducción

El siglo XXI ha sido un periodo de renacimiento de las políticas industriales y de los análisis del cambio estructural productivo. Esta vuelta de los análisis estructuralistas e industriales tiene que ver con la incapacidad de los enfoques neoclásicos para dar una interpretación satisfactoria a algunas de las exitosas experiencias de desarrollo económico en el mundo en desarrollo –Brasil, Chile, China, Indonesia, India, Malasia, Mauricio, Tailandia y Vietnam–, y que se remonta a finales de siglo XX con los éxitos industriales de países como Japón, Corea del Sur, Taiwán y Singapur.

En esencia, lo que muestra la historia del desarrollo económico es que aquellos países que han experimentado procesos de transformación de su estructura productiva hacia una mayor participación de la industria y los servicios, y por tanto mayores niveles de productividad, son aquellos que han aplicado un cierto grado de intervencionismo estatal. Este intervencionismo es el que ha permitido superar el estadio de economías agrí-

¹ Universidad Complutense de Madrid (España).

ORCID: 0000-0003-1387-1828

E-mail: ferdelac@ucm.es

² Centro de Economía Pública y Sectores Estratégicos del Instituto de Altos Estudios Nacionales de Ecuador

ORCID: 0000-0002-6350-9192

E-mail: sara.caria@unimore.it

colas y del patrón de inserción primario exportador en la economía mundial. No obstante, sigue en debate la definición de cuál debe ser el alcance y el formato que deben adoptar estas intervenciones, es decir, cuál es el equilibrio óptimo entre Estado y mercado en cada país.

Desde la perspectiva latinoamericana, durante las décadas de los años ochenta y noventa la región se caracterizó por implementar políticas de desarrollo de corte neoliberal, lo que anuló cualquier iniciativa de avance de las políticas industriales y, por tanto, de una participación activa del Estado en la promoción del cambio estructural. Los resultados de este enfoque fueron exiguos en materia de desarrollo económico y muy insatisfactorios en relación con su impacto social. Como consecuencia, emergió en la región una oleada de Gobiernos de corte progresista, de diversa índole ideológica, pero que coincidían en la necesidad de romper con las estrategias de desarrollo neoliberal y de recuperar un papel protagónico del Estado en el desarrollo.

Entre otras, destacan aquí las experiencias de Bolivia y Ecuador, que durante los periodos de gobierno de Evo Morales (2006-2019) y Rafael Correa (2007-2017) ofrecieron importantes y sostenidos niveles de crecimiento económico, además de una voluntad política decidida en favor de desarrollar una política industrial estratégica que catalizase la transformación productiva. De forma complementaria, este periodo coincidió con el auge de los precios de las principales materias de exportación de estos países, lo que nutrió a estos gobiernos de cuantiosos recursos fiscales que permitieron acometer algunas de las grandes inversiones necesarias para una transformación estructural integral. En definitiva, más allá del *performance* industrial de estas experiencias, sustancialmente pobre, lo cierto es que las mismas fueron un laboratorio de aprendizaje sobre el alcance, las limitaciones y los aciertos de las políticas industriales andinas en pleno siglo *xxi*.

En este marco, el objetivo de esta investigación es analizar los intentos de industrialización de Bolivia y Ecuador en las primeras décadas del siglo *xxi* e interpretar cuáles han sido los principales factores que han impedido el cambio estructural en ambos países. La hipótesis de la investigación parte de la idea de que estas limitaciones se pueden agrupar en dos dimensiones interconectadas: por un lado, la dimensión externa, caracterizada por una inserción internacional basada en las ventajas comparativas de sus materias primas, y, por otro lado, una dimensión interna, caracterizada por una configuración rentista de las instituciones públicas, que tiende a reforzarse con la entrada masiva de divisas derivadas de la exportación de materias primas. El resultado de esa interacción externa/interna es una configuración de la economía política de carácter rentista, que inhibe la creación de estructuras institucionales orientadas a la industrialización, la innovación y el cambio estructural.

Para realizar este análisis, el trabajo se estructura en seis partes. Primero, esta introducción. Segundo, una discusión inicial sobre el estado de la cuestión y los principales enfoques del análisis estructuralista y las políticas industriales en el siglo *xxi*. Tercero, una descripción de las principales características de las políticas industriales en Bolivia y Ecuador. Cuarto, el análisis de la dimensión externa del proceso industrial y sus efectos sobre la economía política. Quinto, el análisis sobre los efectos de esta configuración de economía política en las instituciones y políticas industriales. Y sexto, una recopilación de las principales conclusiones de la investigación.

2. El renacimiento de los análisis estructuralistas a inicios del siglo *xxi* y su (problemática) aplicación en Estados rentistas

Como han señalado Andreoni & Chang (2019), el inicio de siglo *xxi* asistió a una cuarta ola de estudios del cambio estructural y análisis de las políticas industriales. La primera ola se vincula a los padres de las políticas industriales (Hamilton y List) y a la protección y promoción de las industrias nacientes. La segunda ola, y la más amplia e importante, fue la protagonizada por los pioneros del desarrollo de mediados de siglo *xx*, que refinaron y profundizaron las cuestiones intersectoriales y estructurales de la transformación productiva (Lewis, Nurkse, Rosestein, Rodan, Prebisch, y un largo etcétera). La tercera ola surgió al calor del éxito económico de los tigres asiáticos y se centró en el modelo híbrido de intervenciones públicas y políticas de mercado, que permitieron una espectacular industrialización de estas naciones (Johnson, Amsden, Wade, Evans y Chang).

La cuarta ola tiene distintas vertientes. La primera fue la de las “externalidades de información” desarrollada por Hausmann y Rodrik (2002) y Hausmann *et al.* (2007), que identifican el rol del Estado en mitigar el riesgo empresarial al entrar en nuevos sectores con capacidades productivas específicas. A partir de este enfoque desarrollan el *Product Space Approach*, que trata de identificar aquellos productos susceptibles de ser desarrollados por cada país en función de su posición en las cadenas de valor industrial, así como por sus conexiones con otros sectores, industrias y productos (Hausmann y Hidalgo, 2011). Finalmente, sintetizan estos elementos en una medida de “complejidad económica” a partir de la cual se pueden identificar las trayectorias de desarrollo industrial óptimas en cada país (Hausmann *et al.*, 2014).

La otra vertiente destacada de esta ola ha sido la del *New Structural Economics* (NSE) desarrollado por Justin Yifu Lin (2012). Lin argumenta que las estrategias de desarrollo deben diseñarse a partir de las condiciones específicas de cada país: su dotación de factores, su etapa de desarrollo y sus ventajas comparativas asociadas. Sobre esta base, contrariamente a los estructuralistas clásicos, sugiere utilizar las ventajas comparativas para impulsar un *upgrade* productivo, mientras el sector público cumple un papel de acompañamiento, centrado

en el desarrollo de infraestructuras duras (carreteras, ferrocarriles, presas, etc.) y blandas (capital humano, instituciones, etc.). En esta perspectiva, desafiar las ventajas comparativas con un intervencionismo público excesivo genera ineficiencias derivadas de la protección de industrias no competitivas, así como fenómenos de clientelismo, rentismo y corrupción que, en última instancia, perpetúan y agravan el atraso industrial.

Estas dos vertientes han sido criticadas por sus fundamentos neoclásicos y por obviar evidentes lecciones de las olas precedentes de análisis estructuralistas (y de la evidencia empírica). En particular, Andreoni & Chang (2019) señalan que estos abordajes carecen de una comprensión profunda de las interacciones intra e intersectoriales, de las necesidades de coordinación pública, así como de las lógicas subyacentes en materia institucional y de economía política, imprescindibles para el análisis de los casos específicos. Así, las políticas industriales y los análisis estructuralistas aún representan un ámbito abierto al debate, que sigue recibiendo contribuciones de destacados economistas: Stiglitz & Greenwald (2014) con su enfoque de las “economías del conocimiento”, Mazzucato (2015) con su análisis de los “Estados emprendedores” o Rodrik & Aiginger (2020) con su propuesta de un nuevo marco analítico para las políticas industriales en el siglo XXI.

En las últimas cuatro décadas del siglo XX, las políticas industriales, en el ámbito latinoamericano, han estado notablemente ausentes (Devlin y Mogueillansky, 2013). Tras la implantación de los enfoques neoliberales en las décadas de los ochenta y noventa, el grado de intervencionismo público se redujo en paralelo al estancamiento de la productividad (Palma, 2011). No obstante, varios autores han identificado el atraso latinoamericano con una serie de cuellos de botella vinculados a la estructura productiva, y han tratado de aterrizar en la región los enfoques anteriormente mencionados: es el caso de la NSE (Lin y Treichel, 2012), de la complejidad económica de Hausman (2011), así como los aportes de Ocampo (2005) sobre la eficiencia dinámica, la lectura neoschumpeteriana de Pérez (2010) y los análisis de Cimoli y Porcile (2011) y Peres (2013).

A nivel latinoamericano, destaca también el enfoque neoestructuralista, surgido en la década de 1980, como intento de actualizar el marco analítico estructuralista, en un contexto de profundización de la globalización, liberalización de flujos financieros, apertura comercial y progresiva desregulación de la economía (Quintero-Rizzuto y Prada-Álvarez, 2019). La propuesta de Transformación Productiva con Equidad (CEPAL 1996) ponía el énfasis en la necesidad de una mejor distribución de los recursos y en la coordinación estratégica entre los países, para consolidar la complementariedad productiva y una agenda externa común. A inicios del nuevo siglo, las corrientes neoestructuralistas se han centrado en explorar el potencial de la “ventana de oportunidad” que los altos precios de las materias primas abrían para impulsar políticas industriales efectivas (Bárcena y Prado, 2015).

En concreto, para el caso boliviano una variedad de estudios se ha enfocado en las limitantes institucionales de las políticas industriales durante el periodo de gobierno de Evo Morales (De la Cruz, 2019). Así, Arze (2011) se centra en las carencias del diseño de la estrategia industrial, mientras que Carmona y Aranda (2014) señalan los problemas de diseño institucional y legal que evitaron un despliegue adecuado de las estrategias industriales. Finalmente, Cendrero (2014) vincula estas problemáticas institucionales al efecto de la “maldición de los recursos” asociado, en el caso boliviano, a las exportaciones de gas.

De forma similar, para explicar los escasos resultados obtenidos por las políticas industriales en Ecuador (Orbe y Caria, 2019), se proponen interpretaciones distintas: la debilidad estructural del Estado frente a los intereses económicos de las élites (Rosales, 2019), los límites de un régimen de acumulación basado en las rentas del petróleo y las contradicciones de una estrategia que pretende transformar dicho régimen en una economía de conocimiento (Purcell *et al.*, 2017). También se ha analizado la inconsistencia y volatilidad en la implementación de la política de transformación productiva, en particular la de desarrollo tecnológico (Villavicencio, 2015).

En todo caso, en ambos países, los análisis sobre los límites del cambio estructural conectan con la tesis de la maldición de los recursos y sus efectos sobre el crecimiento. De acuerdo con dicha tesis, analizada en una vasta literatura (véase los trabajos clásicos de Auty, 1993 y Sachs y Warner, 1995, y más recientemente Havranek *et al.*, 2016 y Papyrakis, 2017), la dependencia de las exportaciones de *commodities* inhibe el cambio estructural, introduce incentivos negativos para la inversión en sectores innovadores (*crowding out*) y causa pérdidas de competitividad en el resto de la economía.

Finalmente, diversos autores han señalado los efectos deletéreos de los modelos de desarrollo basados en recursos naturales, que pueden desembocar en regímenes político-económicos de tipo rentista, es decir, que dependen de las rentas financieras procedentes de la exportación de materias primas (Yates, 2015; Peters, 2019). La dependencia externa de los recursos fiscales tiende a generar estructuras institucionales orientadas a sostener y rentabilizar esta demanda externa, a desacoplarse de las dinámicas orientadas a mejorar la productividad agregada a nivel doméstico y a inhibir una política económica que potencie la transformación productiva (Beblawi y Luciani, 1987).

3. Una breve aproximación a las políticas industriales andinas

En un sentido amplio, las políticas industriales son todas aquellas intervenciones públicas que alteran las lógicas de mercado en la asignación de factores productivos y de precios. Bajo este enfoque el análisis de las políticas industriales resultaría inabarcable. Sin embargo, existe un enfoque más acotado, que trata de centrarse

en aquellas intervenciones públicas que buscan alterar los pilares de la estructura productiva, y, en esencia, promover la transición hacia sectores industriales y de servicios que posibiliten aumentos sostenidos de la productividad agregada.

En este sentido, tomaremos como referencia el enfoque institucionalista de Andreoni y Chang (2019), que recupera elementos clave de la economía política industrial y su vertiente institucional. En concreto, resultan de interés elementos clave como los problemas de coordinación, la gestión de conflictos entre actores y las interdependencias sectoriales. Para realizar este tipo de análisis, una categorización de las intervenciones públicas que resulta útil y operativa es la de diferenciar entre normativas, estrategias, estructuras institucionales e instrumentos e incentivos industriales (De la Cruz, 2021). A continuación, se presentan los principales elementos de estas categorías para ilustrar los procesos de intervención pública industrial en Ecuador y Bolivia.

• Bolivia

En el diseño industrial boliviano destacaron tres cuerpos normativos. El primero fue la Nueva Constitución Política del Estado (NCPE), aprobada en el año 2009 y que definió los principios que debían dar forma al nuevo sistema económico boliviano, así como al reparto de funciones entre lo público y lo privado. El segundo fueron el conjunto de Planes Nacionales de Desarrollo presentados por el Gobierno, que aterrizaron las distintas líneas sectoriales industriales, y que se sintetizaban en cinco complejos industriales: gas, acero, litio, metalurgia y energía. El tercero fueron los distintos decretos que “nacionalizaron” las empresas vinculadas al sector del gas³. Esto supuso la entrada de abundantes recursos fiscales para el Estado, lo que, en última instancia, permitiría implementar las inversiones industriales necesarias para la transformación del tejido productivo del país.

En cuanto a la estructura institucional desplegada para implementar la estrategia industrial, el peso de la dirección, coordinación y operativización recayó sobre los Ministerios de Economía y de Planificación del Desarrollo. Por su parte, los Ministerios sectoriales (Hidrocarburos, Minería, Desarrollo Productivo y Desarrollo rural, especialmente) fueron los encargados de implementar las distintas políticas sectoriales a través de una batería de empresas públicas, como Yacimientos Petrolíferos de Bolivia (YPFB), Yacimientos de Litio de Bolivia (YLB) y la Corporación Minera de Bolivia (COMIBOL), entre otras, que abarcaban una amplia variedad de sectores productivos (producción de alimentos, transporte, tecnología, textiles, construcción, manufacturas, etc.). Además, se crearon diversas agencias transversales encargadas de la promoción industrial como PRO-BOLIVIA (productividad) o PROMUEVE BOLIVIA (diversificación productiva), así como el SENAPI para sistemas de control de calidad industrial, el SENAVEX encargado de certificar las exportaciones y el Servicio de Desarrollo de Empresas Públicas Productivas (SEDEM).

Finalmente, en lo referente a los instrumentos y sistemas de incentivos industriales, en materia financiera se diseñaron distintos fondos sectoriales, entre los que destacó el Fondo para la Revolución Industrial y Productiva (FINPRO), que contaba con un capital de 1.200 millones de dólares, y que estaba principalmente orientado a financiar a las grandes empresas públicas (Arze, 2014). A nivel fiscal, destacaron algunas exoneraciones y desgravaciones fiscales para emprendimientos industriales, así como la creación de cinco zonas francas industriales. En el plano comercial, se desplegaron una serie de medidas proteccionistas, especialmente centradas en los sectores textil y alimentario, que se materializaron en forma de dos nuevas alícuotas a las importaciones del 30% y el 40%. Finalmente, en cuanto al refuerzo del capital humano, en el ámbito educativo y de I+D, si bien se realizaron algunos intentos de potenciarlos, estos no fueron sistemáticos y rindieron escasos resultados (De la Cruz, 2021).

• Ecuador

El marco normativo adoptado en Ecuador para promover la estrategia industrial se articuló en distintos niveles. La Constitución Política de la República, redactada por la Asamblea Nacional Constituyente y aprobada mediante referéndum en septiembre 2008, proveyó un marco general en el que se delinearon los principios que debían guiar el nuevo régimen desarrollista del país (ANE, 2008). Estos principios generales se articularon mediante tres Planes Nacionales de Desarrollo (SENPLADES, 2007; 2009; 2013) en los que se definieron las políticas, las metas y los indicadores que guiarían la nueva estrategia desarrollista ecuatoriana (Hidalgo-Capitán y Cubillo-Guevara, 2018).

Además, se articuló un marco legal orientado a la promoción de la inversión, cuyo instrumento principal fue el Código de la Producción, Comercio e Inversión (COPCI) de 2010, al que se sumó la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera, aprobada en el año 2015. También hay que destacar las diversas normas que redefinieron el reparto de los recursos fiscales derivados del petróleo entre el Estado y las empresas petroleras (Cueva y Ortíz, 2013). Finalmente, se reformó ampliamente el sistema de educación superior, introduciendo incentivos para que las universidades promoviesen la investigación científica.

En lo referente a las políticas de carácter industrial *per se*, el Gobierno de la revolución ciudadana potenció un aparato institucional orientado a la intervención estatal en la economía del país y a la planificación del

³ La nacionalización boliviana fue, en realidad, una renegociación de los nuevos contratos con las multinacionales, estableciendo acuerdos de explotación en la proporción 51-49% del accionariado a favor de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), además de un incremento en la imposición a los beneficios derivados. Para un mayor detalle, ver Cendrero (2014).

desarrollo. El órgano rector de la planificación nacional fue la Secretaría Nacional de Planificación para el Desarrollo (SENPLADES), encargada de formular las líneas maestras a ser implementadas por el Ministerio de Industria y Productividad (MIPRO). También se creó un Comité Interinstitucional para el Cambio de la Matriz Productiva, adscrito a la Vicepresidencia de la República y responsable de diseñar los documentos de estrategia y coordinar las acciones implementadas por los distintos Ministerios involucrados en la política industrial⁴.

En materia comercial, se implementó un proteccionismo selectivo de sustitución de importaciones de cara a afianzar los sectores estratégicos clave, principalmente automóviles, cuero y textiles. Además, de cara a fortalecer la promoción de las exportaciones se creó una agencia de promoción especializada, pro-Ecuador, con oficinas en las principales sedes diplomáticas y comerciales del Ecuador.

En materia financiera se creó BanEcuador, el nuevo banco público de desarrollo encargado de financiar los principales emprendimientos industriales (Tamayo, 2019). Además, a través de varios documentos de planificación se delineó una estrategia de diversas líneas de financiación, acompañadas por subsidios e incentivos fiscales para los sectores productivos prioritarios: cadenas agroalimentarias, algunas manufacturas –metalmeccánica, cosméticos industriales, cuero y calzado, plásticos y cauchos–, sectores intensivos en conocimiento –software– y turismo⁵.

Finalmente, en materia de infraestructuras físicas y capital humano, se apostó por el refuerzo de la competitividad sistémica, a través de una fuerte inversión pública en infraestructura productiva –carreteras, puertos, conectividad y energía– complementado por un ambicioso programa de fortalecimiento del talento humano e innovación con polos destacados de desarrollo tecnológico como el controvertido proyecto Yachay (para una crítica exhaustiva de esta estrategia, véase Villavicencio, 2015).

4. Una inserción internacional desequilibrada

Históricamente, el núcleo de los análisis estructuralistas se centró en el rol subordinado de los países de la periferia en la economía global (Furtado, 1968). En esa misma línea, los enfoques estructuralistas más recientes siguen situando la inserción internacional como una categoría analítica clave para entender la dinámica económica de los países sudamericanos (Pérez, 2010; Bárcena y Prado, 2015; Lucángeli, 2016). Así, la combinación de matrices primario-exportadoras, la débil participación en las cadenas globales de valor y la limitada capacidad para atraer inversión en sectores de alto valor añadido aún representan cuellos de botella centrales para explicar los límites del desarrollo económico latinoamericano (CEPAL, 2016).

Este marco aplica especialmente a casos como los de Ecuador y Bolivia. Desde el año 2000 –y hasta la caída de los precios de las materias primas en 2015– los términos de intercambio en estos países han impuesto un “dominio de la balanza de pagos”, es decir, una situación en la que el desempeño económico en el corto plazo lo determinan las cuentas corrientes, y no la financiación exterior, condicionando así la dinámica económica de largo plazo (Titelman y Pérez Caldentey, 2015). Tanto Bolivia como Ecuador se han caracterizado históricamente por tener una canasta de exportaciones muy poco diversificada y dependiente de productos primarios. Así, la evolución de los precios de este limitado número de productos determina significativamente el comportamiento de las exportaciones y de la balanza de pagos.

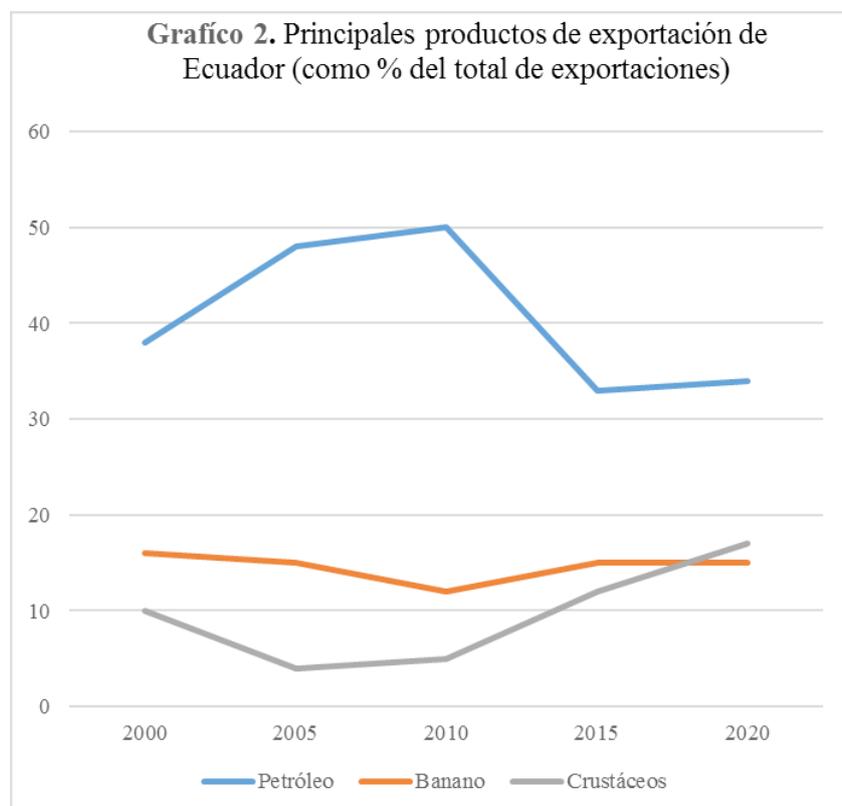
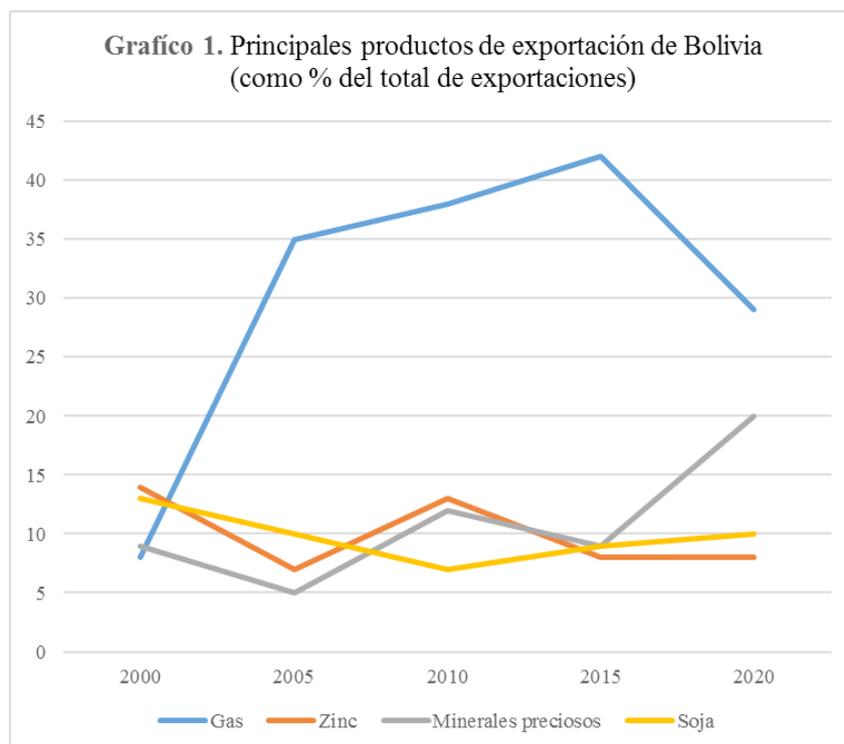
En el caso de Bolivia (Gráfico 1), la mayor parte de las exportaciones se concentra en cuatro rubros: combustibles (principalmente gas), minerales metalíferos (zinc), metales preciosos (oro y, en menor medida, plata) y soja. Estos cuatro rubros representaban el 44% de las exportaciones totales en el año 2000, y su peso se incrementó hasta llegar al 70% en 2010. A partir del 2015 el peso del gas comienza a descender hasta situarse en el año 2020 en el 29% de las exportaciones, mientras el oro y otros metales preciosos repuntan hasta alcanzar un 20% de las exportaciones totales bolivianas. En cuanto a Ecuador (Gráfico 2), los productos con el mayor peso en la canasta de exportaciones han sido: combustibles (petróleo), frutas (banano) y crustáceos (camarón). En conjunto, este grupo de productos ha representado más del 60% de las exportaciones a lo largo del periodo analizado, con el petróleo como rubro destacado, que llegó, en el periodo de auge, a suponer el 50% de las exportaciones ecuatorianas. A partir del año 2015 el petróleo tiene una cuota inferior, entorno al 35%, mientras los crustáceos compensan esta caída, llegando a suponer en el año 2020 un 17% de las exportaciones totales.

Esta estructura de exportaciones revela un tipo de inserción internacional que limitaba en gran medida la capacidad de adquisición de nueva tecnología, así como de nuevos aprendizajes técnicos y de inserción en las cadenas globales de valor (De Marchi *et al.*, 2017; OCDE *et al.*, 2019). En el mismo sentido otros indicadores, como la evolución de los términos de intercambio, que se deterioraron, o la inversión extranjera directa, que se concentró en los sectores extractivos, muestran el escaso efecto arrastre del auge de las materias primas en

⁴ Lo conformaban, además de SENPLADES, el Ministerio Coordinador de Sectores Estratégicos (competente en los asuntos petroleros) el Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, el Ministerio Coordinador de Política Económica, el Ministerio Coordinador de Conocimiento y Talento Humano, la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación, el Ministerio de Comercio Exterior (una vez que fue separado de la Cancillería) (Vicepresidencia de la República, 2015).

⁵ Se señalan entre los más relevantes el Programa de las Apuestas Productivas y de Inversión en Ecuador (2008), la Agenda para la Transformación Productiva (2010) y la Estrategia Nacional para el Cambio de la matriz productiva (redactada en 2013 y actualizada en 2015).

los sectores industriales y de servicios. En definitiva, las esperanzas depositadas en esta histórica ventana de oportunidad para una nueva ola de avances tecnológicos y de diversificación productiva se vieron frustradas. A partir del año 2015, la caída de los precios internacionales mostró la persistencia de la dependencia externa de ambos países y el consecuente efecto arrastre en el conjunto de sus economías (CEPALSTAT, 2020).



Fuente: Observatory of Economic Complexity (OEC 2022): <https://oec.world/en>

5. Estados desarrollistas vs. Estados rentistas

Las estrategias andinas de desarrollo industrial se concibieron sobre la base de un fuerte rol del Estado en la transformación de la matriz primario-exportadora (MPD 2006; SENPLADES 2009 y 2013). Para ello, se

diseñó un formato de intervención pública similar al de los Estados desarrollistas del este asiático, con una estructura pública extendida, en forma de empresas y agencias públicas, y la planificación de un amplio abanico de políticas públicas para promover el *upgrade* industrial⁶.

Tanto los documentos normativos como las estructuras institucionales puestos en marcha en Bolivia y Ecuador muestran similitudes con las estrategias de transformación industrial implementadas por los Estados desarrollistas asiáticos: fuertes inversiones en empresas públicas, ministerios y agencias públicas con capacidad de intervención en el ámbito financiero, fiscal, comercial e industrial. Sin embargo, se evidencian también profundas diferencias con el modelo asiático en los objetivos e instrumentos industriales asociados. A continuación, se analizan algunos de estos elementos diferenciadores de las estrategias e instrumentos industriales, que parecen encerrar buena parte de las explicaciones de los límites del modelo industrial andino.

En primer lugar, los países asiáticos se caracterizaron por la excelencia de sus cuadros burocráticos, así como por la aplicación de criterios meritocráticos en su selección (Johnson 1989). Sin embargo, en el caso de los países andinos los criterios de selección meritocrática se suplantaron por criterios de selección de cuadros afines a los Gobiernos, especialmente en el caso boliviano, como muestra el índice de servicio civil desarrollado por el BID (Velarde *et al.*, 2020). En Ecuador hubo mejoras, sustanciales en algunos ámbitos, pero aún en los casos en que se hicieron esfuerzos genuinos para diagnosticar y ajustar el perfil de los funcionarios, se identificaron carencias evidentes en los niveles de formación y competencia (Peña López, 2015; de la Torre, 2013).

En el caso boliviano, además, se identificaron múltiples problemas de carácter burocrático, que impidieron un correcto despliegue industrial: normativas que se solapaban, instituciones que chocaban en términos de competencias, ineficiencias en la asignación de fondos, y en el peor de los casos fenómenos de corrupción. Los datos del Banco Mundial (2020) muestran una situación de calidad institucional limitada, que en Bolivia no se circunscribió únicamente al ámbito de la función pública, sino que alcanzó al conjunto de la institucionalidad pública, mostrando una progresiva degradación de la calidad y eficacia institucional a lo largo de la década de gobierno masista.

En segundo lugar, el equilibrio entre el sector público y el privado fue notablemente diferente al del modelo asiático, donde el Estado tenía un rol orientador y de liderazgo, mientras que al sector privado se le asignó un rol de “implementador industrial” a través de sus famosos conglomerados industriales. A diferencia del modelo asiático, en el caso boliviano el sector público ejercía también el rol ejecutor a través de una amplia red de empresas públicas en los ámbitos de hidrocarburos, minería, textiles o alimentario, es decir, los principales sectores productivos del país. Sin embargo, los datos muestran la escasa eficiencia y avances tecnológicos e industriales de estas empresas públicas, que en la mayor parte de casos ofrecían escasas rentabilidades, llegando en algunos a ser deficitarias (De la Cruz, 2019). Como ya sucediese durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones, fijar en el sector público las responsabilidades de dirigir y ejecutar el proceso industrial tiende a llevar a una progresiva erosión de la eficiencia, la competitividad y por tanto de la rentabilidad de estos emprendimientos.

En Ecuador, a pesar de presentar una relación más equilibrada entre sector público y privado, no se logró una colaboración fluida y mucho menos el establecimiento de objetivos comunes en términos de productividad. El modelo ecuatoriano se caracterizó por la falta de coordinación entre ambos sectores. Se crearon instituciones y empresas públicas para compensar la escasa capacidad instalada, y la planificación estatal fue fruto de un ejercicio burocrático centralizado, más que una estrategia de concertación que articulara a las distintas fuerzas económicas y sociales del país. Además, los incentivos fiscales y arancelarios no se condicionaron a la inversión o a la consecución de mejoras industriales, lo que limitó significativamente la capacidad pública de orientar los comportamientos de inversión de las empresas industriales (Andrade y Nicholls, 2017).

Respecto a los instrumentos de promoción industrial, en los casos asiáticos, estos fijaban objetivos claros en materia de promoción industrial, mejora de la competitividad, de la productividad agregada y de los desarrollos tecnológicos asociados. Así, el establecimiento inicial de protecciones arancelarias se reducía progresivamente a medida que estas industrias ganaban cuotas de mercado y competitividad. La idea de fondo era ir desmontando las medidas proteccionistas, primero, sometiendo a las nuevas industrias a la competencia doméstica, y finalmente, a la competencia internacional (Amsden, 1989; Wade, 1990).

En el caso boliviano, el sistema arancelario se modificó, pero no fue pensado para promover industrias nacientes. El planteamiento fue proteger agresivamente a determinados sectores, especialmente el textil y el agroalimentario, pero sin condicionar esta protección a la consecución de objetivos de productividad y competitividad, lo que resultó en una protección a sectores fuertemente vinculados al gobierno del MAS, que no generaron ganancias de productividad ni la emergencia de nuevos sectores industriales competitivos (De la Cruz, 2021). En Ecuador se establecieron medidas de defensa comercial, principalmente en forma de salvaguardias por balanza de pagos, que fueron temporales y respondieron a *shocks* externos, de acuerdo con lo que establece la Organización Mundial del Comercio (Caria 2019). Sin embargo, no se diseñó una estrategia de protección arancelaria que permitiese florecer a las nuevas industrias sectoriales.

⁶ Para un mayor detalle de las propuestas industriales de los Estados desarrollistas del este asiático ver: De la Cruz (2014).

Otro ámbito en el que se presentaron limitaciones importantes fue el de la innovación, es decir, el desarrollo de los elementos de capital humano vinculados al proceso industrial. Se realizaron algunos esfuerzos destacados, como el desarrollo de los recursos evaporíticos y el litio en Bolivia (Carmona y Aranda, 2014), o los programas de becas para estudios de tercer y cuarto nivel en Ecuador, en un intento de creación de un *hub* del conocimiento para el desarrollo de investigaciones aplicadas. En cualquier caso, y a pesar de algunos avances en aspectos puntuales, como el número de publicaciones científicas en Ecuador, no se logró impulsar procesos más sostenidos de progresos en conocimiento y tecnología, que consoliden las capacidades de innovación de la economía en su conjunto (RICYT, 2018).

Las diferencias en términos de logros que se evidencian en las estrategias de desarrollo industrial que adoptaron Bolivia y Ecuador respecto a los estados desarrollistas asiáticos reflejan el carácter sustancialmente distinto de las economías andinas de su modelo inspirador asiático. Los dos contextos presentan configuraciones político-institucionales y socioeconómicas muy distintas, como resultado de trayectorias históricas propias (De la Cruz, 2014).

Por un lado, los regímenes autoritarios garantizaron a los Estados desarrollistas estabilidad y continuidad durante un horizonte temporal más extendido; además, la estructura social y las relaciones de poder entre los distintos grupos permitieron, en los ejemplos asiáticos, un rol más directivo del aparato estatal en el que las élites económicas se comprometieron con los intereses del desarrollo nacional. En América Latina, las condiciones de desigualdad, la distinta capacidad de negociación de los sectores sociales frente al sector público, junto con la presencia marcada de multinacionales extranjeras en múltiples sectores económicos, generaron un contexto institucional muy diferente que terminó diluyendo la efectividad de la acción estatal (De la Cruz, 2014; Amsden, 2004; Kay, 2002), (Schneider, 2009).

En efecto, desde el punto de vista del funcionamiento del sistema económico, los dos países andinos, así como el resto de la región, pueden ser considerados “economías de mercado jerárquicas” (Schneider, 2009), donde las decisiones son tomadas de forma vertical, con escaso espacio para dinámicas de mercado o de concertación entre agentes económicos. En este contexto, la ausencia de complementariedad entre instituciones redujo significativamente los *spill overs* positivos, lo que limitó la efectividad de la acción del Estado y derivó en dinámicas de esfuerzos difusos que no alcanzaron a generar un cambio estructural en la economía.

En definitiva, un análisis detallado del despliegue público industrial andino muestra significativas diferencias con el modelo asiático, tanto en el ámbito del diseño e implementación de las políticas industriales, como en el de las configuraciones de economía políticas derivadas, que se caracterizaron por sesgos rentistas. Dicho de otra manera, el diseño de los instrumentos públicos presentaba un sesgo hacia determinadas configuraciones institucionales que favorecían la captura de rentas por parte de grupos políticos y económicos domésticos frente a los objetivos de mejora de la productividad y competitividad internacional (Bäckström, 2014; De la Cruz, 2021).

6. Conclusiones

Esta investigación se enmarca en los esfuerzos recientes por revitalizar los análisis estructuralistas y de políticas industriales en América Latina. En concreto, se analizan las experiencias industriales en Bolivia y Ecuador durante el periodo de *boom* de *commodities*, impulsadas por los Gobiernos “progresistas” de Evo Morales y Rafael Correa. Para ello, se realiza una breve revisión de la literatura estructuralista hasta la fecha para, a partir de ahí, iniciar el análisis específico de los casos de estudio y de los limitantes que impidieron alcanzar la ansiada transformación productiva.

La primera conclusión de la investigación es que el proceso de diseño estratégico e institucional de las políticas industriales en Bolivia y Ecuador fue muy similar. Se inició con una refundación constitucional y la renegociación de las relaciones contractuales con las multinacionales en la explotación de los recursos energéticos (gas y petróleo), principales insumos de exportación de ambos países. En un segundo momento, se entró en la fase de planificación y de despliegue institucional para acometer la transformación sectorial a través de una amplia variedad de agencias y empresas públicas. Asimismo, se diseñaron instrumentos e incentivos industriales de carácter fiscal, financiero y comercial, pero que no generaron los efectos esperados en términos de mejoras de productividad y competitividad debido a un pobre diseño de los sistemas de incentivos industriales.

La segunda conclusión es que los pobres resultados en términos de transformación estructural se vinculan a dos fenómenos, el primero de orden externo, y el segundo, derivado de este, de carácter interno. Respecto a la inserción internacional de ambos países, se constata que el peso de los *commodities* en el total de exportaciones se mantuvo inalterado, concentrándose en cuatro productos primarios más del 70% de las exportaciones. Esta estructura exportadora tuvo como consecuencia una inserción subordinada en el comercio internacional y en las CGV, y una limitada entrada de inversión extranjera directa, lo que lastró significativamente la capacidad del sector exterior de dinamizar la transformación estructural interna. De hecho, este modelo de inserción internacional fomentó marcos y estructuras institucionales, así como lógicas empresariales, disfuncionales en términos de cambio productivo, en línea con las tesis de “comportamientos rentistas” que señala la literatura de la “maldición de los recursos”.

En resumen, tanto Bolivia como Ecuador mostraron procesos industrializadores truncados, con múltiples similitudes y algunas diferencias. El fracaso de la diversificación industrial cabe atribuirlo a la inserción internacional basada en materias primas, que durante periodos de *booms* de precios permite financiar algunos de los procesos de transformación estructural, pero, al mismo tiempo, los inhibe, al generar efectos perniciosos tanto en lo relativo a los incentivos económicos como institucionales, que suelen traducirse en comportamientos rentistas. En definitiva, tampoco esta vez se consiguió superar la contradicción inherente al debate sobre la maldición/bendición de que las materias primas sean a la vez el impulso y el inhibidor de un cambio estructural que las deje atrás como eje del desarrollo andino.

7. Bibliografía

- Aiginger, K. y D. Rodrik (2020): “Rebirth of Industrial Policy and an Agenda for the Twenty-First Century”, *Journal of Industry Competition and Trade*, 20, pp. 189–207. <https://doi.org/10.1007/s10842-019-00322-3>
- Amsden, A. (2004): “La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia”, *Revista CEPAL*, 82, pp. 75-90.
- Andrade, P. y E. Nicholls (2017): “La relación entre capacidad y autoridad en el Estado: La construcción de un Estado ‘Excepcionalista’ en Ecuador”, *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, 103, pp. 1-24.
- Andreoni, A. y H. J. Chang (2019): “The political economy of industrial policy: Structural interdependencies, policy alignment and conflict management”, *Structural Change and Economic Dynamics*, 48, pp. 136-150.
- Arze, C. (2014): *Industrialización en el Proceso de Cambio. La modernización populista del MAS*, La Paz, Grupo sobre Política Fiscal y Desarrollo / CEDLA.
- Auty, R. M. (1993): *Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*, London, Routledge.
- Bäckström, C. (2014): “Evolución y tendencias del rentismo petrolero en el Ecuador 2001-2010”, *Papeles De Europa*, 26(2), pp. 1-32.
- Banco Mundial (2020): World Governance Indicators. Disponible en: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/> [Consulta: 20 de septiembre de 2020].
- Bárcena, A. y A. Prado (eds.) (2015): *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- Beblawi, H. y G. Luciani (eds.) (1987): *The Rentier State, Vol. 2, Nation, State and Integration in the Arab World*, London, Croom Helm.
- Block, F. y M. Negoita (2016): “Beyond Embedded Autonomy: Conceptualizing the Work of Developmental States”, en Yin Wah Chu (ed.) *The Asian Developmental State*, London, Springer Nature, pp. 57-72.
- Calderón, A. (2017): “Política industrial y tecnológica en Ecuador”, in M. Cimoli et al. (eds.), *Políticas industriales y tecnológicas en América Latina*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- Caria, S. (2019): *Perfil económico productivo de Ecuador: Trayectorias históricas, desafíos y oportunidades para la transformación de la matriz productiva en formas social y ambientalmente sostenibles*, Quito, Friedrich Ebert Stiftung.
- Carmona, A. e I. Aranda (2014): *De la Salmuera a la Batería, Soberanía y cadenas de valor: Un balance de la política de industrialización minera del gobierno del MAS en Bolivia 2006-13*, La Paz, CIS-Vicepresidencia/ PNUD.
- CEPAL (1996): *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- CEPAL (2016): *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. La región frente a las tensiones de la globalización*, Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- Cendrero, J. M. R. (2014): “Has Bolivia’s 2006–12 gas policy been useful to combat the resource curse?”, *Resources Policy*, 41, pp. 113-123.
- Cimoli, M. y G. Porcile (2011): “Learning, technological capabilities, and structural dynamics”, en J. A. Ocampo y J. Ros, eds, *The Oxford Handbook of Latin American Economics*, Oxford, Oxford University Press, pp.546–567.
- Cueva, S. y M. Ortiz (2013): “Ingresos Fiscales por Explotación de Hidrocarburos en Ecuador”, *Policy Brief*, 198, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Cypher, J. y Y. Alfaro (2016): Triángulo del neodesarrollismo en Ecuador, *Revista Problemas del Desarrollo*, 185(47), pp. 163-186.
- Chang, H. y A. Andreoni (2020): “Industrial Policy in the 21st Century”, *Development and Change*, 51(2), pp. 324-351.
- De Marchi, V., E. Guliani, y R. Rabellotti, (2017): “Do Global Value Chains Offer Developing Countries Learning and Innovation Opportunities?”, *European Journal of Development Research*, 30(4), pp. 1-28.
- Devlin, R. y G. Mogueillansky (2013): “What is new in the new industrial policy in Latin America?”, *Policy Research working paper* WPS 6191, Washington, World Bank Group.
- De la Cruz, F. (2014): “Estados desarrollistas del este asiático: contribuciones institucionales y límites históricos”, *Revista Iberoamericana de Estudios del Desarrollo*, 2(3), pp. 26-49.
- De la Cruz, F. (2019): “Una década de construcción del Estado desarrollista post-neoliberal en Bolivia: luces, sombras y faros”, *Documento de Trabajo*, 18, Madrid, Fundación Carolina.
- De la Cruz, F. (2021): “La política industrial del MAS (2006-2019): una aproximación institucional a los limitantes del cambio estructural en Bolivia”, *Iberoamerican Journal of Development Studies*, 10(2), pp. 6-33.
- De la Torre, C. (2013): “El tecnopopulismo de Rafael Correa: ¿Es compatible el carisma con la tecnocracia?”, *Latin American Research Review*, 48(1), pp. 24-43.
- ECLAC. (2012): *Structural change for equality: an integrated approach to development*. Santiago de Chile, ECLAC.
- Evans, P. (1992): *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton, Princeton University Press.

- Furtado, C. (1968): *Desarrollo y subdesarrollo*, Buenos Aires, Editorial Universitaria.
- Hausmann, R. (2011): "Structural transformation and economic growth in Latin America", en J. A. Ocampo y J. Ros, eds., *The Oxford Handbook of Latin American Economics*, Oxford, Oxford University Press, pp. 519-545.
- Hausmann, R., C. A. Hidalgo, S. Bustos, M. Coscia, A. Simoes y M. A. Yildirim, (2014): *The atlas of economic complexity: Mapping paths to prosperity*, Cambridge, MIT Press.
- Hausmann, R., C. A. Hidalgo (2011): "The network structure of economic output", *Journal of Economic Growth*, 16(4), pp. 309-342.
- Hausmann, R., J. Hwang y D. Rodrik (2007): "What you export matters", *Journal of economic growth*, 12(1), pp. 1-25.
- Hausmann, R. y D. Rodrik (2002): "Economic Development as Self-discovery", *Working Paper* 8952, Washington, National Bureau of Economic Research.
- Havranek, T., R. Horváth y A. Zeynalov (2016): "Natural Resources and Economic Growth: A Meta-Analysis", *World Development*, 88, pp. 134-151.
- Hidalgo-Capitán, J. L. y A. P. Cubillo- Guevara (2018): "Orto y ocaso del Buen Vivir en la planificación nacional del desarrollo en Ecuador (2007-2021)", *América Latina Hoy*, 78, pp. 37-54.
- Lin, J. Y. (2012): *New structural economics: A framework for rethinking development and policy*, Washington, The World Bank.
- Lin, J. Y. y V. Treichel (2012): *Learning from China's rise to escape the middle-income trap: a new structural economics approach to Latin America*, Washington, The World Bank.
- Lucángeli, J. (2016): "Las Exportaciones Extra-Regionales de Manufacturas de los Países Sudamericanos", *Nota técnica del BID*, 874, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Mazzucato, M. (2015): *The entrepreneurial state: Debunking public vs. private sector myths (Vol. 1)*, London & New York, Anthem Press.
- Ministerio de Planificación y Desarrollo [MPD] (2006): *Plan Nacional de Desarrollo: Bolivia Digna, Soberana, Productiva y Democrática para Vivir Bien*, La Paz, Ministerio de Planificación del Desarrollo de Bolivia.
- Observatory of Economic Complexity (2023): Historical Data. Bolivia/Ecuador. Disponible en: <https://oec.world/en> [Consulta: 15 de enero de 2023]
- Ocampo, J. A. (2005): "The quest for dynamic efficiency: structural dynamics and economic growth in developing countries", en J. A. Ocampo, ed., *Beyond reforms: Structural dynamics and macroeconomic vulnerability*, Washington, IADB, pp. 3-43.
- OCDE et al. (2019): *Latin American Economic Outlook 2019: Development in Transition*, Paris, OECD Publishing.
- Orbe, J. y S. Caria (2019). *La economía ecuatoriana en la encrucijada. Balance de una década polémica*, Quito, IAEN.
- Palma, J. G. (2011): "Why has productivity growth stagnated in most Latin American countries since the neo-liberal reforms?", en J. A. Ocampo y J. Ros, eds., *The Oxford Handbook of Latin American Economics*, Oxford, Oxford University Press, pp. 568-607.
- Peña Lopez, A. (2015): "¿Hacia un Estado meritocrático? Las tensiones del cambio en el Ecuador de la Revolución Ciudadana", *Nueva Sociedad*, 257, pp. 107-120.
- Peres, W. (2013): "Industrial Policies in Latin America", en Szirmai et al., eds., *Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century: New Challenges and Emerging Paradigms*, Oxford, Oxford University Press, pp. 223-243.
- Pérez, C. (2010): "Technological dynamism and social inclusion in Latin America: a resource-based production development strategy", *Cepal Review*, 100, pp. 123-145.
- Perreault, T. y G. Valdivia (2010): "Hydrocarbons, popular protest and national imaginaries: Ecuador and Bolivia in comparative context", *Geoforum*, 41(5), pp. 689-699.
- Purcell, T., N. Fernandez y E. Martinez (2016): "Rents, knowledge, and neo-structuralism: transforming the productive matrix in Ecuador", *Third World Quarterly*, 38(4), pp. 918-938.
- Quintero Rizzuto, M. L y N. E. Prada Álvarez (2019): "El Neoestructuralismo Latinoamericano: Transformación Productiva con Equidad, 'Desarrollo Desde Dentro' y Regionalismo Abierto", *Iberoamericana – Nordic Journal of Latin American and Caribbean Studies*, 48(1), pp. 107-116.
- Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología (RICYT) (2018): *El estado de la ciencia. Principales Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericanos*, Buenos Aires, Observatorio Iberoamericano de la Ciencia, la Tecnología y la Sociedad de la Organización de Estados Iberoamericanos.
- Rosales, A. (2019): "Structural constraints in times of resource nationalism: oil policy and state capacity in post-neoliberal Ecuador", *Globalizations*, 17(1) pp. 77-92. doi:10.1080/14747731.2019.1614722.
- Sachs, J. D. y A. M. Warner (1995): "Natural Resource Abundance and Economic Growth", *NBER Working Paper*, n.º 5398, Washington, National Bureau of Economic Research.
- Schneider, B. R. (2009): "Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America", *Journal of Latin American Studies*, 41(03), pp. 553-575.
- SENPLADES (2009): *Plan nacional para el Buen Vivir 2009-2013. Construyendo un estado Plurinacional e Intercultural*, Quito, SENPLADES.
- SENPLADES (2013): *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*, Quito, SENPLADES.
- Stiglitz, J. E. y B. C. Greenwald (2014): *Creating a learning society: A new approach to growth, development, and social progress*, New York, Columbia University Press.
- Tamayo, C. L. (2019): *Alineación de la banca de desarrollo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible*, BanEcuador. Disponible en <https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/carlos-tamayo-banecuador.pdf> [Consulta, 20 de noviembre de 2022]
- Titelman, D. y E. Pérez Caldentey (2015): "Macroeconomía para el desarrollo en América Latina y el Caribe: nuevas consideraciones sobre las políticas anticíclicas", en A. Bárcena y A. Prado, eds., *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América latina y el caribe a inicios del siglo XXI*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, pp. 155-184.
- Vicepresidencia de la República del Ecuador (2015): *Estrategia Nacional para el cambio de la matriz productiva*. Disponible en: <https://www.vicpresidencia.gob.ec/wp-content/uploads/2014/04/ENCMPweb.pdf> [Consulta 30 de noviembre de 2022]

- Villavicencio, A. (2015): *Innovacion, Matriz Productiva y Universidad: Porque Yachay es una estrategia equivocada*, Quito, Corporación Editorial Nacional.
- Velarde, J. C. C., M. Lafuente y M. Sanginés (2014): *Una década de reformas del servicio civil en américa latina (2004-13)*, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Wade R. H. (1990). *Governing the market: Economic theory and the role of government in East Asian industrialization*, Princeton, Princeton University Press.
- Yates, D. A. (2015): “The Rise and Fall of Oil-Rentier States in Africa”, en J. A. Grant *et al.*, eds., *New Approaches to the Governance of Natural Resources*, London, Palgrave Macmillan, pp. 45-61.

