



SUBJECT: CHANGING T  
DRAWN BY: JACQUELINE  
YEAR: 2007

# INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y CAMBIO ESTRUCTURAL EN AMÉRICA LATINA

*José Gabriel Porcile  
Mario Cimoli*

La integración económica de América Latina fue concebida en sus orígenes como un instrumento de política para promover el cambio estructural. Este último –entendido como la diversificación de la economía hacia sectores con más elevada intensidad tecnológica– es un componente central en todo proceso de desarrollo. El estancamiento de la experiencia de integración regional iniciada por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), en 1960, hizo que por mucho tiempo este instrumento fuera dejado de lado. Si bien pareció revivir con los acuerdos de integración bilateral entre Argentina y Brasil en la segunda mitad de los años ochenta y durante los años noventa, volvió a situarse en un segundo plano en años recientes<sup>1</sup>. En realidad, la propia búsqueda del cambio estructural como parte del esfuerzo de desarrollo quedó relegada en el contexto de la bonanza de las *commodities* que estimuló el crecimiento de las economías de la región desde el 2003.

Mientras tanto, la economía mundial viene dando señales de desaceleración en los últimos años. Es posible, entonces, que el contexto externo se torne menos favorable en el futuro para los exportadores de bienes intensivos en recursos naturales. La alta dependencia de muchas economías de la región de las exportaciones de un pequeño número de estos bienes las hace muy vulnerables a una pérdida de dinamismo del mercado externo. Por ello, el tema de la transformación productiva vuelve a ponerse sobre la mesa y con él, el reconocimiento de la importancia de la integración y de encontrar nuevos caminos para recuperarla. Recientes esfuerzos por infundirle nueva vida podrían encontrar un terreno más propicio.

El artículo comprende dos secciones, además de la introducción y las reflexiones finales. En la primera se pone énfasis en la importancia de la adopción de políticas para el cambio estructural a partir de la comparación de trayectorias más o menos exitosas de crecimiento y reducción de brechas tecnológicas en el plano internacional. La segunda sección discute la importancia del cambio estructural desde la perspectiva de otro componente central del desarrollo: la distribución del ingreso.

## **Cambio estructural y el cierre de la brecha tecnológica**

La existencia de una brecha tecnológica entre países líderes y seguidores o rezagados afecta fuertemente la forma en que esos países se insertan en el comercio internacional. La brecha se refleja en asimetrías de productividad, con impacto decisivo sobre la competitividad, sobre todo en bienes más intensivos en conocimiento. Esto genera en las economías rezagadas un patrón de especialización con una baja representación de este tipo de bienes. En algunos casos, el tipo

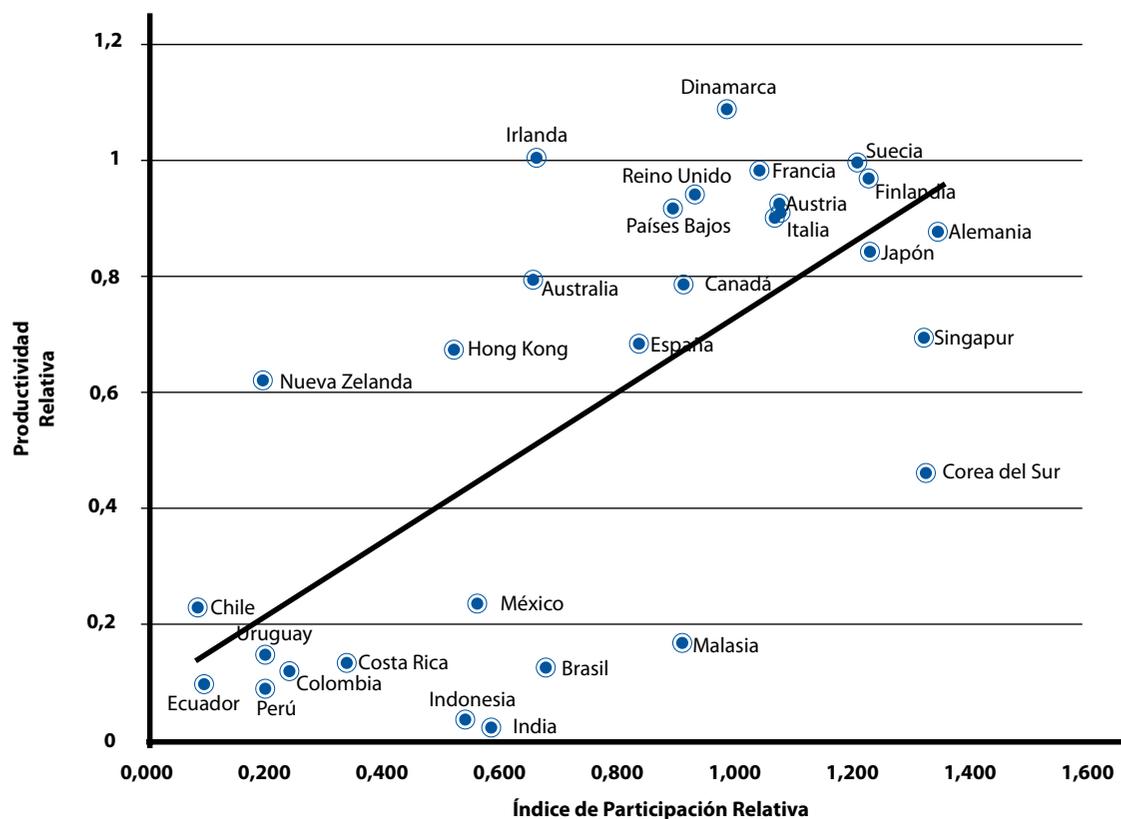
de cambio puede compensar desventajas de productividad y contribuir a la diversificación. Inversamente, la apreciación de la moneda refuerza desventajas competitivas y los problemas generados por los diferenciales de productividad con el resto del mundo<sup>2</sup>. Políticas de protección o de beneficios a ciertos socios comerciales en acuerdos de integración económica también pueden cumplir un papel en promover la diversificación. Si la integración se realiza entre países con capacidades tecnológicas similares, se abren espacios para la producción y el comercio regional en actividades más intensivas en conocimiento.

Ahora bien, la causalidad entre capacidades tecnológicas y competitividad actúa en los dos sentidos. La transformación de la estructura productiva y la reducción de la brecha tecnológica ocurren de forma conjunta y se alimentan mutuamente. Al reducir la brecha tecnológica, el país se vuelve competitivo en sectores más intensivos en conocimientos; y al contar su estructura con más de estos sectores, se acelera el aprendizaje, la difusión de tecnología, los incentivos a la capacitación, así como la construcción de instituciones dedicadas a la investigación, el entrenamiento y a la educación. El Gráfico 1 muestra la co-evolución entre la productividad relativa (medida como el producto por trabajador empleado en un cierto país con respecto al producto por trabajador empleado en un país de referencia<sup>3</sup>) y la intensidad tecnológica de la estructura productiva medida por el índice de participación relativa (IPR, definido como el cociente entre la participación de las ingenierías en las manufacturas de un cierto país con respecto a esa misma participación en un país de referencia).

Como se puede observar, existe una clara asociación positiva entre IPR y productividad relativa. Como se mencionó, el gráfico no pretende probar algún tipo de causalidad, sino mostrar un patrón de comportamiento que encierra distintos mecanismos de retroalimentación positiva –lo que los economistas han dado en llamar retornos crecientes<sup>4</sup>. Vale la pena destacar el peso de los países de la región en el cuadrante sudeste, que es aquél que conlleva productividad relativa más baja y menor diversificación productiva.

Mientras que el Gráfico 1 representa la fotografía en un cierto momento, el Gráfico 2 muestra la evolución del IPR en el tiempo, una aproximación a la tendencia seguida por el cambio estructural (que, a su vez, refleja la implementación de políticas a favor de dicho cambio, asociada a estrategias de desarrollo). Los casos de América Latina (representada en el gráfico por Argentina y Brasil), de algunas economías asiáticas de rápida industrialización (Corea del Sur) y algunas pequeñas economías muy dinámicas de Europa (como Finlandia), ilustran trayectorias muy distintas en términos de la construcción de capacidades y de transformación productiva. El

**Gráfico 1**  
**Cambio estructural y productividad relativa**  
**(1990-2008)**



Fuente: CEPAL, *Pactos para la igualdad*, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas, 2014.

movimiento en el tiempo hacia una mayor diversificación e intensidad tecnológica se encuentra por detrás de los distintos desempeños de productividad relativa ilustrados en el Gráfico 1. En el caso coreano se observa un círculo virtuoso de reducción de brechas de productividad y transformación productiva: el movimiento es hacia el cuadrante noreste, que representa una productividad relativa más alta y una mayor intensidad tecnológica del sistema productivo. El movimiento de Argentina y Brasil es en la dirección opuesta. El indicador IPR se estanca o retrocede. Este movimiento no es uniforme; pueden identificarse fases asociadas a distintos entornos de política. Políticas industriales muy activas en Brasil hasta finales de la década de 1970 sostuvieron o elevaron el IPR; el abandono de las mismas posteriormente se asocia a su retroceso.

El patrón de especialización –o, en términos más generales, la estructura productiva– afecta el crecimiento de los países de diversas formas. En primer lugar, ciertos sectores generan avances de productividad más rápidos e intensos que otros y, además, difunden conocimiento y capacidades hacia el conjunto del sistema. Esto hace que la productividad y el producto crezcan más rápidamente en la economía para un mismo nivel de ocupación del capital y el trabajo. En segundo lugar, la demanda (interna y externa) de algunos sectores crece más rápidamente que la de otros. Estar en sectores de demanda muy dinámica permite al país captar los estímulos que la expansión del ingreso (dentro y fuera del país) genera. La presencia en el país de sectores en que la demanda es dinámica le permite crecer sin que surjan presiones insostenibles en la cuenta corriente (i.e., con una relación cuenta corriente/PIB estable). Para decirlo en otros términos, si el país produce bienes cuya demanda externa crece poco, no podrá exportarlos; y si no produce los bienes para los que la demanda interna crece intensamente, tendrá que importarlos. Esto repercute directamente en el equilibrio en cuenta corriente: cualquier expansión más fuerte del PBI habrá de traducirse en un desequilibrio

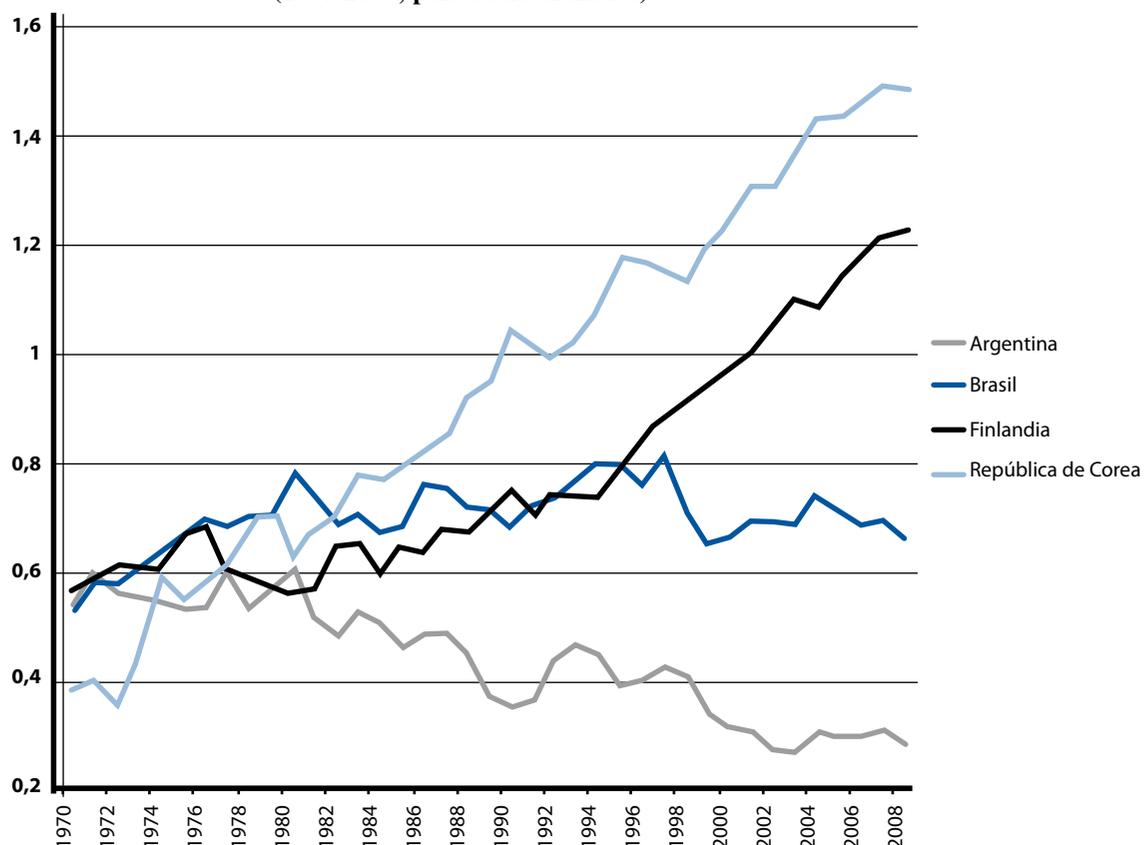
en cuenta corriente<sup>5</sup>.

El Gráfico 2 muestra que en el período reciente de rápido crecimiento la cuenta corriente tendió a ser positiva gracias a la bonanza provocada por la expansión de la demanda por *commodities* y recursos naturales en China. Mientras tanto, estos saldos positivos se han revertido recientemente, lo que refleja los riesgos de una alta dependencia en ventajas comparativas estáticas para sostener el crecimiento<sup>6</sup>. Las ventajas que se sostienen en el tiempo son las que surgen de los sectores intensivos en conocimiento, donde radican las capacidades necesarias para ajustarse a un contexto competitivo en constante mutación. Un patrón de especialización que no se mueva hacia sectores intensivos en conocimientos tiende a generar, en el largo plazo, menos dinamismo, cuya manifestación concreta es la emergencia de desequilibrios en el frente externo que restringen el crecimiento.

Es interesante comparar la trayectoria de crisis externas y *stop and go* de América Latina con la de un país como Corea del Sur, cuya transformación productiva le permitió ingresar en los sectores de alta tecnología y demanda en el comercio mundial, creciendo sin que la restricción externa se impusiera como un límite insalvable. El comercio fue instrumental al proceso de transformación, parte de una estrategia de política industrial más amplia<sup>7</sup>. No ha existido una estrategia similar en América Latina, por lo menos no con la misma coherencia y persistencia que en Asia.

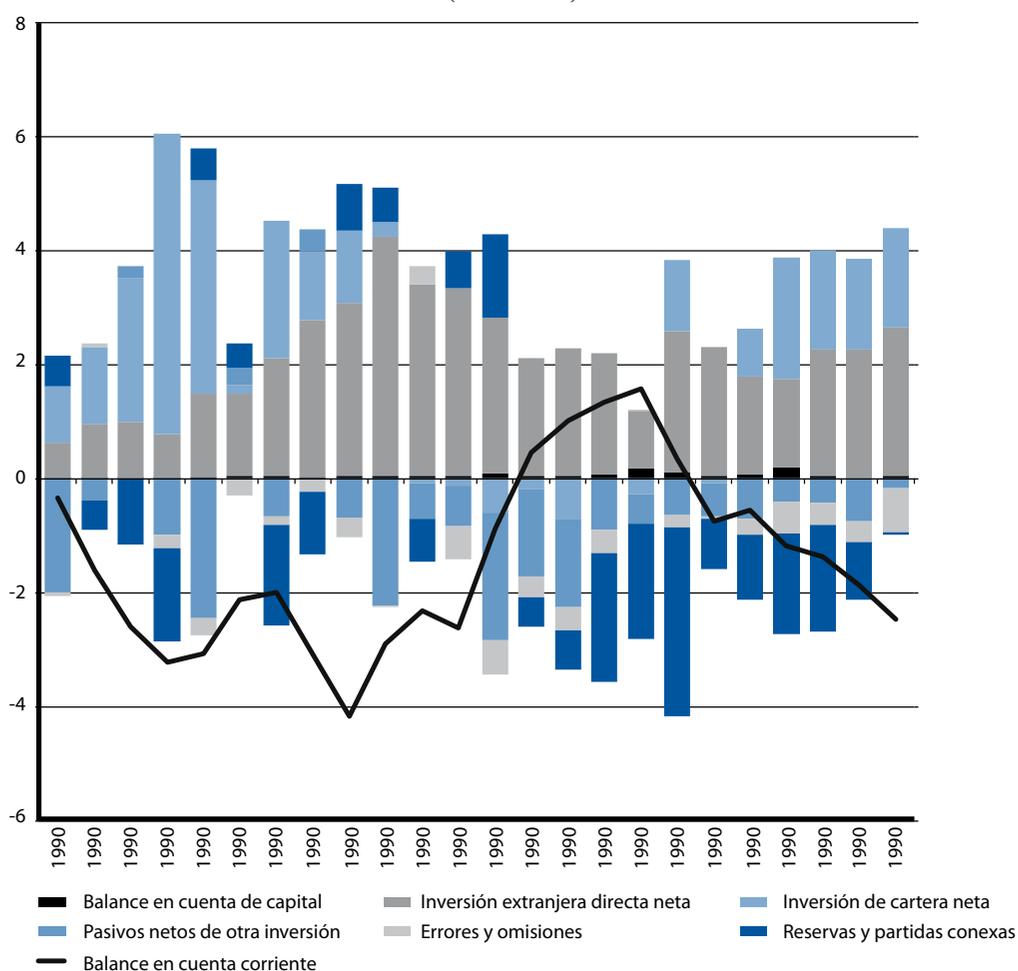
En América Latina, la integración regional contribuyó al esfuerzo de diversificación de algunas de sus economías<sup>8</sup>. La lógica de la integración se basó en que el comercio entre países de similar nivel de desarrollo tiende a generar una distribución menos concentrada de las actividades industriales (por medio del comercio intra-industrial) que el comercio entre países con niveles tecnológicos muy distintos. A pesar de la crisis actual que vive el proceso de integración, los números sugieren que el comercio intrarregional de hecho ha tendido a ser más intensivo en tecnología que el inter-regional. En ese sentido,

**Gráfico 2**  
**Índice de participación relativa**  
**(1997-2008; países seleccionados)**



Fuente: CEPAL, en base a datos de la CEPAL Padiwin sobre análisis de la dinámica industrial y Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

**Gráfico 3**  
**Saldo en cuenta corriente en América Latina y sus componentes**  
**(1990-2013)**



Fuente: CEPAL, *Pactos para la igualdad*, cit.

con sus fallas y dificultades, el comercio intrarregional sugiere un espacio para procesos de aprendizaje y construcción de capacidades más intenso que el que caracteriza al comercio interregional.

En términos generales, y a pesar de algunos avances importantes, el patrón productivo de los países de la región continúa teniendo un esfuerzo innovador escaso. Aún al interior de los acuerdos de integración, persisten asimetrías y diferencias muy importantes entre países que reproducen en menor escala aquellas que se observan en

el comercio mundial, como lo revelan las magras exportaciones de bienes con mayor contenido tecnológico de Uruguay y Paraguay dentro del Mercosur (Gráfico 3).

En resumen, el comercio es un instrumento poderoso de transformación productiva, pero lo es en el marco de una estrategia más amplia que busque internalizar capacidades, no la reproducción de asimetrías. Buscar la diversificación, como lo demuestra el caso de Corea del Sur, no reduce el comercio sino que lo expande sobre otras

**Cuadro 1**  
**Estructura de las exportaciones según destino**  
**(en porcentaje)**

	1990		2000		2012	
	MERCOSUR	Mundo	MERCOSUR	Mundo	MERCOSUR	Mundo
<b>MERCOSUR</b>	29,1	23,9	42,91	31,2	53,3	23,5
<b>Argentina</b>	23,4	12,3	35,9	20,3	55,3	25,0
<b>Brasil</b>	48,3	30,0	48,3	30,0	62,2	24,1
<b>Uruguay</b>	22,3	9,2	28,1	14,6	26,3	9,7
<b>Paraguay</b>	0,8	1,2	2,0	2,0	2,3	2,5

Nota: los valores del cuadro corresponden al porcentaje de las exportaciones de media y alta tecnología en el total de las exportaciones según país o región de origen (filas) y según su destino (columnas, MERCOSUR o Mundo).

bases, las de la especialización intra-industrial. Son bases más poderosas y duraderas que las que devienen de la exportación de bienes basados en ventajas comparativas estáticas. El conjunto de la política comercial debería estar subordinado a ese objetivo más amplio que representa el cambio estructural, y esta reflexión es válida para el caso de la política de integración en particular. La articulación de las políticas en torno a la política de cambio estructural –o en torno de la política industrial *lato sensu*– está llamado a ser un tema crucial para el desarrollo de la región en los próximos años.

#### Distribución del ingreso y la encrucijada hacia adelante

Las sociedades en desarrollo se caracterizan por el hecho de que un elevado porcentaje de su fuerza de trabajo se concentra en actividades de muy baja productividad, en un contexto de mercados laborales duales, donde existe una alta segmentación en el acceso a la protección social y elevadas disparidades en términos de ingresos. La incorporación de estos trabajadores a las actividades de más alta productividad exige diversificar la estructura productiva, creando actividades que demanden trabajadores calificados. Si el foco de las políticas fuera solamente el aumento de la oferta de trabajadores calificados, sin considerar los cambios correlativos que deberían ocu-

rrir en la estructura para absorberlos, el resultado sería trabajadores sobre-calificados o la emigración hacia países que ofrezcan empleos acordes con su nivel de educación. Educación y demanda de capacidades deben, por lo tanto, avanzar juntas.

Moveirse hacia un patrón en que la construcción de capacidades y el cambio estructural marchen de la mano exige romper inercias y “equilibrios” que refuerzan situaciones de bajo crecimiento. La dinámica de los retornos crecientes (la retroalimentación positiva entre las variables<sup>9</sup>) crea círculos virtuosos o viciosos que hay que estimular o romper de alguna forma.

En efecto, un equilibrio de baja diversificación productiva y alta desigualdad tiene un efecto negativo sobre el aprendizaje. Sectores muy amplios de la fuerza de trabajo no tendrán los medios ni los incentivos necesarios para apostar a la educación. La ausencia de sectores intensivos en conocimiento hace que el aprendizaje a través de la experiencia en la producción (*learning by doing*) esté ausente. Si bien nuevas tecnologías y nuevos bienes de capital pueden ser importados desde el exterior, esta transferencia tecnológica no estimula la construcción endógena de capacidades, al no encontrar los procesos productivos y las capacidades que la complementen. A la inversa, en una economía diversificada, las unidades productivas tienen capacidad de interactuar, de procesar las informaciones, de potenciarse mutuamente. Estas unidades generan respuestas e inno-

La competitividad del país [Finlandia] depende de la capacidad de articular o coordinar capacidades complementarias. Cada uno de los actores es un factor valioso en el proceso productivo, pero su valor depende de su inserción con un conjunto de otros activos específicos, tanto físicos como humanos.

[...] si el país produce bienes cuya demanda externa crece poco, no podrá exportarlos; y si no produce los bienes para los que la demanda interna crece intensamente, tendrá que importarlos. Esto repercute directamente en el equilibrio en cuenta corriente: cualquier expansión más fuerte del PBI habrá de traducirse en un desequilibrio en cuenta corriente.

vaciones complementarias, cuya suma constituye el “esfuerzo endógeno de innovación” (y que se refleja en niveles de investigación y desarrollo, patentes, y reducción de la brecha de productividad).

A continuación se ilustran estos equilibrios (y la dinámica subyacente que los reproduce) con el ejemplo de dos países, uno de ellos es Corea del Sur (un país paradigmático en cuanto a la intensidad de la reducción de brechas) y el otro es un país de América Latina (se eligió a Colombia por ser bastante representativo del país promedio, pero podría haberse elegido cualquier país latinoamericano sin que las conclusiones del ejercicio se alteraran de manera significativa). Colombia tiene una estructura productiva con algunos sectores exportadores de alta productividad y algunos sectores industriales importantes, que co-existen con una elevada informalidad y una presencia muy fuerte del empleo de baja productividad en la economía. Por lo mismo tiende a tener una fuerte concentración del ingreso en el sector más avanzado en términos tecnológicos, intensidad de capital y uso de conocimientos. El peso de la informalidad y la baja productividad actúan como un freno a la distribución y la innovación. Una economía de ese tipo no requiere una cantidad ingente de trabajadores altamente educados, no los demanda y no genera los estímulos para su formación. La demanda más calificada se atiende desde universidades de élite, en el país o el exterior. La baja oferta de educación existente está en equilibrio con su baja demanda. La caracterización anterior es sumamente simplificada, pero sirve para describir en trazos muy gruesos algunas de las características que de forma atenuada se observan en los países latinoamericanos. El país latinoamericano comienza en el cuadrante noreste con desigualdad y baja diversificación; ésta última se relaciona en el cuadrante sudoeste con bajos resultados en términos de educación; y se cierra el ciclo en el cuadrante noroeste con la relación opuesta que existe entre distribución y educación.

Una situación opuesta se observa en el caso de Finlandia —y patrones similares pueden encontrarse en otros países escandinavos. Allí, una estructura productiva diversificada ofrece empleos de más alta productividad y restringe el peso de la informalidad. Al mismo tiempo, la educación aparece ante los ojos de esa sociedad como una inversión que vale la pena a la luz de la demanda de capacidades que la estructura genera. La presión por una mejor educación parte tanto desde las firmas como de los trabajadores, y está presente en los más diversos estratos sociales. La educación y la capacitación como mecanismos de inserción social se articulan perfectamente con una estructura en la que existen las complementariedades necesarias para generar aumentos persistentes de la productividad. Estos, a su vez, se traducen en el crecimiento del PBI, que reproduce el patrón virtuoso de demanda de trabajo.

Obsérvese, además, que una estructura diversificada e intensiva en conocimiento es más favorable a que se establezcan redes de cooperación entre los agentes. La producción de un bien sofisticado exige la coordinación y cooperación de trabajadores altamente calificados con especialidades distintas. La competitividad del país depende de la capacidad de articular o coordinar capacidades com-

plementarias. Cada uno de los actores es un factor valioso en el proceso productivo, pero su valor depende de su inserción con un conjunto de otros activos específicos, tanto físicos como humanos. Se genera así una economía política en la que la construcción de instituciones a favor del aprendizaje y de la innovación, con una elevada división del trabajo, tiende a ser mucho más fuerte que en una economía donde subsisten una elevada informalidad con bajos niveles de educación.

En suma, distribución del ingreso, educación, capacitación y estructura productiva van de la mano y definen patrones de comportamiento, así como dinámicas que los reproducen. Los sectores de mayor intensidad en conocimiento son los canales que difunden y potencian la absorción de tecnología, incluso de aquella que proviene del exterior. Sin ellos, el conocimiento y las capacidades no permean hacia el interior del sistema. En contraste, el equilibrio con alta desigualdad y escasa diversificación productiva es también un equilibrio de bajo aprendizaje, en que el balance entre importación de tecnología y esfuerzos endógenos de adaptación, perfeccionamiento e innovación se inclina hacia la importación de capacidades, y no al desarrollo endógeno.

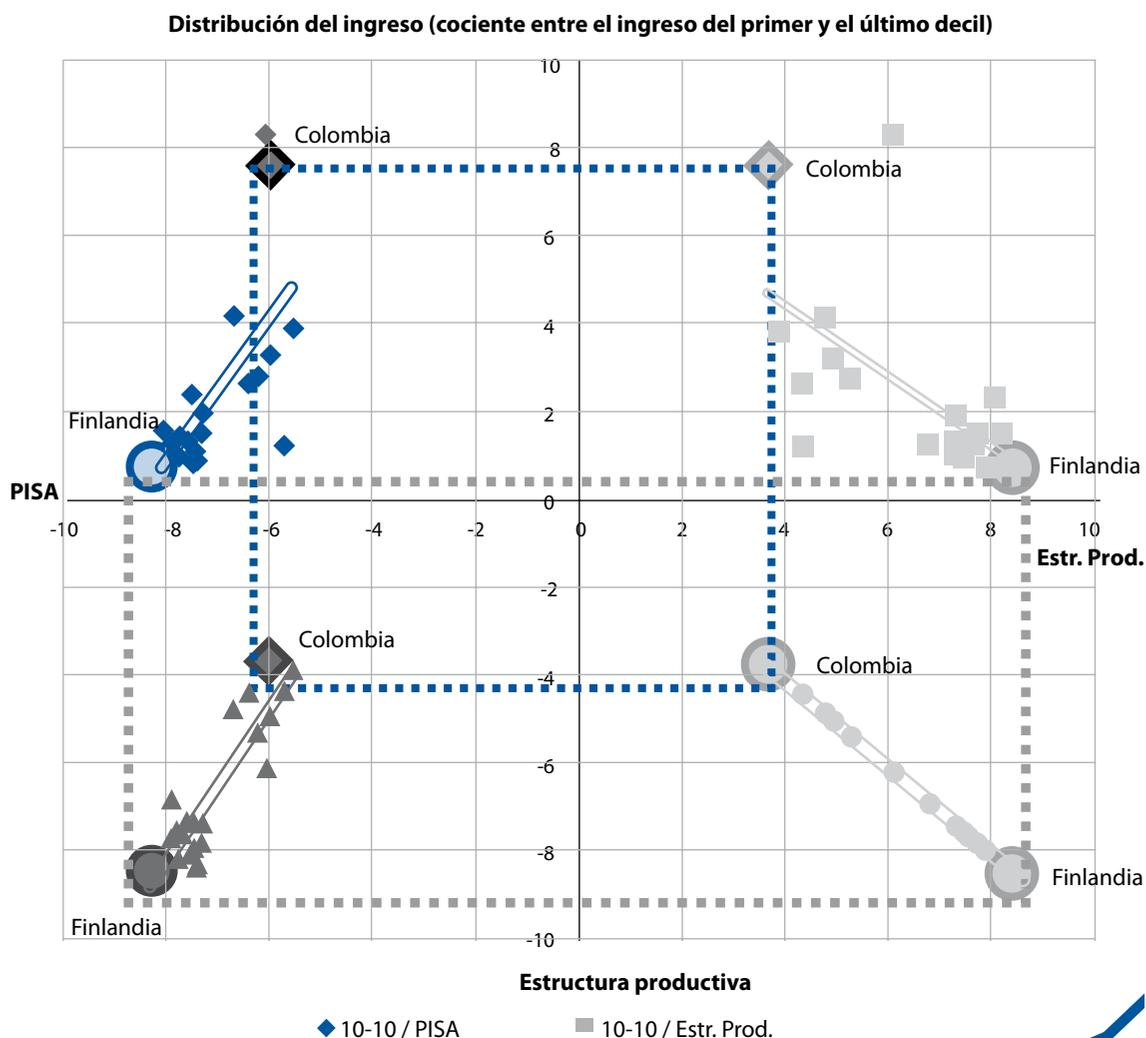
### **Reflexiones finales: hacia una nueva política industrial**

En un contexto de crisis, no hay cura posible sin la “medicina keynesiana”. Más de cuarenta años de gimnasia con modelos de expectativas racionales y mercados financieros eficientes no han cambiado este hecho básico. Así lo demuestran la experiencia estadounidense y la propia experiencia latinoamericana después de la quiebra de Lehman Brothers en septiembre de 2008. Las políticas anti-cíclicas adoptadas redujeron fuertemente los impactos negativos de la crisis. Las políticas keynesianas, cuya muerte se había decretado hace mucho, fueron convocadas al rescate de una economía mundial en colapso.<sup>10</sup>

Ahora bien, en economías en desarrollo, cuya dinámica macroeconómica es dominada, como lo sugieren Ocampo y otros<sup>11</sup>, por la dinámica de la balanza de pagos, la cura keynesiana es insostenible sin su complemento “schumpeteriano” —esto es, sin políticas industriales y tecnológicas que promuevan la redefinición del patrón de especialización, la productividad relativa y las tasas de innovación y difusión del progreso técnico. El “lento retorno de las políticas industriales”<sup>12</sup> tiene que acelerar su paso. Sin embargo, no sólo el ritmo debe cambiar. Los desafíos son distintos a aquellos que pautaron las políticas industriales del pasado.

Por un lado, la política industrial de las próximas décadas debe tener como eje central la absorción y la acumulación de capacidades en los nuevos paradigmas tecnológicos, así como la construcción de instituciones para la adaptación y la generación de innovaciones incrementales, y aun de innovaciones mayores, en dichos paradigmas. Tener o no capacidades en las nuevas tecnologías define quién será competitivo en qué ramas, y quién tendrá (o no) un lugar en la futura división internacional del trabajo. Es necesario lograr un espacio en

**Gráfico 4**  
**Patrones de aprendizaje, equidad y diversificación productiva**



Fuente: Leandro Cabello, M. Cimoli, Fernando Sosso, J. G. Porcile, “Structural Change and Income Distribution”, mimeo, CEPAL, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, 2013.

los nuevos paradigmas, saber cuáles son los sectores que los incorporan y que permiten el aprendizaje más acelerado, entender en qué actividades es urgente y viable reducir brechas, para evitar convertirse en un exportador de recursos naturales (con tecnología importada) o en un productor de servicios menos exigentes en conocimientos.

No se trata de despreciar ni los recursos naturales ni los servicios: se trata de utilizarlos en función de un proyecto cuyo eje es la revolución tecnológica. Son necesarias políticas muy fuertes para generar las “distorsiones” requeridas por un cambio en los patrones productivos de la magnitud que es necesaria para avanzar hacia el equilibrio de alta productividad e igualdad descrito en el Gráfico 4.

Por otro lado, la dirección de las políticas debe tener las dimensiones de la igualdad y la sostenibilidad ambiental como sus objetivos más importantes. No se trata de promover el cambio técnico per se, ni exclusivamente para lograr la competitividad. Éste debe ser orientado hacia objetivos que son congruentes con las aspiraciones de las sociedades latinoamericanas por un crecimiento inclusivo y sostenible ambientalmente. Los ámbitos en que se cruzan el uso de las nuevas tecnologías con estos objetivos sociales—equidad y sostenibilidad—deberían ser el núcleo de la política industrial y tecnológica. Para ello es necesario evitar la polarización de la economía en torno a un sector de alta tecnología y un sector rezagado, reproduciendo (en otra escala y con otras tecnologías) las segmenta-

ciones del pasado. Así, debe enfatizarse la creación de articulaciones con las capacidades internas de producción y la construcción de capacidades. Es necesario, sobre todo, evitar el riesgo de ser importadores de tecnologías ambientalmente más amigables, sin construir, endógenamente, capacidades que permitan a la región participar de la revolución tecnológica, no sólo como consumidores sino como productores de tecnología.

En la implementación de una política industrial en torno a los ejes de la inclusión y la sustentabilidad, la cooperación regional está llamada a tener un papel de singular importancia. Por un lado, como ya se vio, el comercio regional abre las puertas a un patrón de especialización basado en capacidades similares, y no en asimetrías muy marcadas en el dominio de la base tecnológica. Por otro lado, no basta abrir plenamente los mercados al comercio regional, ya que aun dentro de la propia región existen asimetrías importantes. Se trata de buscar modalidades de integración productiva que combinen los mecanismos de mercado con el aprovechamiento de las oportunidades en el comercio intra-industrial. Finalmente, hay espacios de cooperación en las propias políticas industriales y tecnológicas que complementan y expanden los impactos del comercio. Las políticas de integración deben ser parte de las políticas de reducción de brechas para que respondan a los desafíos de las próximas décadas.

# Los ámbitos en que se cruzan el uso de las nuevas tecnologías con estos objetivos sociales –equidad y sustentabilidad– deberían ser el núcleo de la política industrial y tecnológica.

## Notas

<sup>1</sup> La ALALC nació en 1960 como un instrumento para aumentar la eficiencia de la sustitución de importaciones, contrarrestando los efectos negativos sobre la productividad derivados de la replicación de las mismas industrias en escalas muy reducidas en los distintos países latinoamericanos; ver Octavio Rodríguez, *El Estructuralismo Latinoamericano*, Ciudad de México, Siglo XXI, 2007. Esta concepción perdió su razón de ser cuando en los años noventa se adoptó la reducción unilateral de barreras comerciales como estrategia de política comercial, en el marco de un conjunto más amplio de reformas que priorizaban la libertad de funcionamiento de los mercados. La integración regional se vio entonces como un mecanismo para elevar la competitividad internacional en economías abiertas, lo que conoció como “regionalismo abierto”. Sobre este punto ver CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1994.

<sup>2</sup> Roberto Frenkel y Martín Rapetti, “A Concise History of Exchange Rate Regimes in Latin America”, en José Antonio Ocampo y Jaime Ros, *The Oxford Handbook of Latin American Economics*, Oxford, Oxford University Press, 2011.

<sup>3</sup> Estados Unidos fue utilizado como país de referencia de la frontera tecnológica.

<sup>4</sup> Brian Arthur, *Increasing Returns and Path-Dependency in Economics*, Ann Arbor, Michigan University Press, 1994; Paul A. David, “Path-Dependence: A Foundational Concept for Historical Social Science”, en *Cliometrica*, vol. 1, n. 2, pp. 91-114, 2007.

<sup>5</sup> Ricardo Azevedo Araujo y Gilberto Tadeu Lima, “A Structural Economic Dynamics Approach to Balance of Payments Constrained Growth”, en *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, n. 5, 2007; Mario Cimoli y José Gabriel Porcile, “Learning, Technological Capa-

bilities and Structural Dynamics”, en J. A. Ocampo y J. Ros, *op. cit.*

<sup>6</sup> Erik Reinert, “Competitiveness and its predecessors - a 500 Year cross-national perspective”, en *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 6, n. 1, pp. 23-42, 1995; Ricardo Hausmann, Jason Hwang y Dani Rodrik, “What you Export Matters”, en *Journal of Economic Growth*, vol. 12, n. 1, 2007, pp. 1-25.

<sup>7</sup> Ver Alice Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, New York, Oxford University Press, 1989. Ha-Joon Chang, “Infant Industry Promotion in Historical Perspective. A Rope to Hang Oneself or a Ladder to Climb With?”, documento preparado para la conferencia *La Teoría del Desarrollo en los Albores del Siglo XXI*, CEPAL, agosto de 2001.

<sup>8</sup> O. Rodríguez, *op. cit.*

<sup>9</sup> B. Arthur, *op. cit.*; P. A. David, *op. cit.*

<sup>10</sup> Una discusión sobre políticas anti-cíclicas de corte keynesiano en América puede encontrarse en CEPAL, *Cambio estructural para la igualdad*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2012. Sobre su importancia en las economías en desarrollo, ver Charles Goodhart y Avinash Persaud, “How to Avoid the Next Crash”, *Financial Times*, 30/01/2008.

<sup>11</sup> J. A. Ocampo, “Macroeconomía para el desarrollo: políticas anti-cíclicas y transformación productiva”, en *Revista CEPAL*, n. 104, pp. 7-35, agosto de 2011.

<sup>12</sup> Wilson Peres, “The (slow) return of industrial policies in Latin America and the Caribbean”, en M. Cimoli, Giovanni Dosi and Joseph E. Stiglitz (eds.), *The Political Economy of Capabilities Accumulation: the Past and Future of Policies for Industrial Development*, Oxford, Oxford University Press, 2010.