

La relación entre estructura productivo-tecnológica, inserción internacional y desarrollo económico

*Daniel Schteingart**

En este trabajo se recorrerán algunas teorías surgidas a partir de la segunda posguerra con el fin de explicar las causas del atraso económico y social de ciertas regiones del planeta en comparación con otras. En particular, el autor hará hincapié en el rol que cuatro teorías (el industrialismo, el neoschumpeterianismo, el neoestructuralismo y el neoliberalismo) han dado a la relación entre estructura productivo-tecnológica, inserción internacional y desarrollo económico. Si en las tres primeras, con diferentes matices, la estructura productivo-tecnológica no es neutral en términos de crecimiento de largo plazo y, por ende, de desarrollo, en la última sí. De este modo, al final de este estudio se realizará un balance crítico de las teorías expuestas.

Palabras clave: Estructura productiva – Desarrollo – Inserción internacional – Industrialización – Innovación tecnológica

* Lic. en Sociología (UBA), magister en Sociología Económica (IDAES-UNSAM) y doctorando en Sociología (IDAES-UNSAM). Becario doctoral Conicet (tipo I). Este trabajo es una versión resumida del primer capítulo de su tesis de maestría, titulada "Estructura productivo-tecnológica, inserción internacional y desarrollo: hacia una tipología de senderos nacionales". danyscht@hotmail.com

Links among productive-technological structure, international insertion and economic development

In this paper we revisit some theories which emerged after WWII in order to explain the causes of economic and social underdevelopment between different regions of the world. In particular, we will emphasize the role that four theories (industrialism, neoschumpeterianism, neostructuralism and neoliberalism) have given to the links among productive-technological structure, international insertion and economic development. While the productive-technological structure under the first three theories is not neutral in terms of long-term growth and thus economic development, it is indeed so in the last one. In this manner, at the end of this paper, a critical balance of these theories is performed.

Keywords: Productive structure – Development – International insertion – Industrialization – Technological innovation

Fecha de recepción: julio de 2015

Fecha de aceptación: febrero de 2016

Introducción

El estudio de las causas y los determinantes del desarrollo material de las sociedades en general ha sido un tema ampliamente estudiado desde las ciencias sociales, y sus orígenes se remontan a los albores del capitalismo (siglos XVII, XVIII y XIX) (Conteras, 1999)¹. En ese entonces, la economía política se constituyó en la disciplina científica que procuraba estudiar las leyes y fundamentos del progreso material y en la portavoz de la idea de que el crecimiento económico podía ser promovido (Larraín, 1998; Nahón *et al*, 2006). En este sentido, los mercantilistas se convirtieron en los primeros en intentar dar algunas respuestas -precarias y de orden más práctico que teórico- a las causas del crecimiento económico, al sostener que una balanza comercial favorable es el prerrequisito fundamental de éste (Roll, 1994, Nahón *et al*, 2006; Lugones, 2012). Sin embargo, sería recién en 1776, cuando la célebre obra de Adam Smith -*La riqueza de las naciones*- se convertiría en la primera gran contribución teórica sobre los determinantes del progreso material y del rol del Estado en éste. Posteriormente, los trabajos de David Ricardo, Karl Marx, James Mill y John Stuart Mill incorporaron nuevas perspectivas e ideas a esta “prehistoria del desarrollo” que lentamente comenzaba a tomar forma (Arndt, 1987; Nahón *et al*, 2006). Sin embargo, como sugieren Sunkel y Paz (1979), el concepto de “desarrollo” aún no sería de uso tan difundido en estos precursores, quienes utilizaban términos tales como “riqueza”, “evolución”, “progreso” o “crecimiento”.

Sería recién en la segunda posguerra cuando el “desarrollo” adquiriría un estatus de disciplina específica dentro de las ciencias sociales².

¹ Según Conteras (1999: 1), “‘Desarrollo económico’ o ‘desarrollo’ es un término que economistas, políticos y otros han utilizado frecuentemente en el siglo XX. El concepto, sin embargo, ha existido en Occidente por siglos. ‘Modernización’, ‘occidentalización’ y, especialmente, ‘industrialización’ son otros términos que han sido utilizados a la hora de discutir el desarrollo económico. Aunque no se sabe con certeza cuándo el concepto fue creado, existe un consenso en que el desarrollo está estrechamente ligado con la evolución del capitalismo y al ocaso del feudalismo”, traducción propia.

² Según Bustelo (1998), no se puede entender el nacimiento de la problemática del desarrollo/subdesarrollo sin la crisis de los ‘30 ni la Segunda Guerra Mundial. A partir de la Gran Depresión, la dinámica de la economía mundial cambió sensiblemente, en tanto el activismo estatal destronó la hegemonía del liberalismo económico (y en el plano de la teoría económica, el keynesianismo reemplazó en el *mainstream* al marginalismo). A partir de 1945, otros procesos incidieron, según Bustelo (1998), en la generación de condiciones para el surgimiento y la consolidación de esta problemática, entre los que podemos citar, brevemente: a) la descolonización, sobre todo en Asia y África, que implicó la búsqueda de asesores, por parte de los países independen-

Como señalan Nahón, Rodríguez Enríquez y Schorr (2006), hasta ese entonces las reflexiones teóricas habían dado cuenta de la pregunta acerca de cómo se desarrollan los países. La novedad fue que la especificidad de esta nueva disciplina consistió en “la discusión y reflexión teórica, y a la vez práctica, sobre los determinantes del denominado subdesarrollo, es decir, sobre las razones que explican el atraso económico y social de ciertas regiones del planeta en comparación con otras y, a la vez, sobre las posibilidades y las formas de superarlo” (Nahón *et al*, 2006: 330). De este modo, la flamante disciplina implicaba una complejización de su objeto de estudio, al enfocarse en las sociedades más rezagadas y ya no sólo en las más avanzadas. Este cambio de perspectiva abriría nuevos interrogantes y supondría la formulación de nuevas ideas que vendrían a renovar el pensamiento económico. Una de ellas fue la pregunta explícita por la relación entre la estructura productivo-tecnológica de un país, su inserción internacional y su grado de desarrollo económico. De este modo, en este trabajo se recorrerán algunas teorías que directa o indirectamente se preguntaron por las relaciones existentes entre dichos elementos (las industrialistas, el neoschumpeterianismo, el neoliberalismo y el neoestructuralismo). Si bien existen algunas heterogeneidades al interior de estos agrupamientos, hemos preferido hacer hincapié en los rasgos comunes a los fines de volver más estilizada (y, por ende, inteligible) la exposición.

Las teorías industrialistas: la Economía del Desarrollo y el estructuralismo latinoamericano

Comprender las causas de las diferencias en los niveles de desarrollo entre países y regiones fue una de las preocupaciones centrales de los estudios pioneros de la Economía del Desarrollo³ y del estructuralismo

dos, para contribuir a iniciar un proceso de desarrollo en estas regiones; b) la Guerra Fría, que promovió el interés de EUA por el desarrollo, visto como un freno al comunismo; c) los buenos resultados de la planificación en los países desarrollados y de la URSS, que llevó a pensar que dicha estrategia era aplicable a las economías del Tercer Mundo; d) el éxito en el Plan Marshall (reconstrucción de Europa) y en el Plan McArthur (recuperación de Japón), lo cual demostró que las transferencias internacionales de capitales podían ser eficaces; e) la creación de instituciones especiales en determinados ámbitos de la actividad económica y social (en primer lugar, las que surgieron de los acuerdos de Bretton Woods, como el FMI, el BIRF y el GATT) y, en segundo lugar, la ONU y sus organismos especializados como la FAO, la OIT y la UNESCO, entre otros.

³ La Economía del Desarrollo surgió hacia mediados de los '40 en los países centrales, y sus principales exponentes fueron Paul Rosenstein-Rodan, Ragnar Nurkse, Arthur Lewis, Walter Rostow, Albert Hirschman, Gunnar Myrdal o Alexander Gerschenkron. Si bien fueron agrupados dentro de una misma corriente, presentaron diferencias consi-

latinoamericano⁴. En dichos estudios, se notaba que las estructuras productivas de los países desarrollados y subdesarrollados eran muy disímiles, lo que implicaba diferentes ritmos de difusión del progreso técnico. En otras palabras, mientras que en los países desarrollados las estructuras productivas eran diversificadas y homogéneas -esto es, sin grandes diferencias de productividad relativa entre sus ramas-, en los subdesarrollados eran especializadas en unos pocos productos -en general, primarios- y heterogéneas -es decir, con importantes brechas de productividad entre sus ramas- (Bustelo, 1998; Nahón *et al*, 2006; Sztulwark, 2005).

Con el concepto de “centro-periferia”⁵, el estructuralismo latinoamericano procuraba dar cuenta de una determinada dinámica de difusión del progreso técnico en el nivel mundial: mientras que éste se originaba en las naciones avanzadas -el “centro”-, logrando difundirse a la totalidad del entramado productivo, en las atrasadas -la “periferia”-, éste se importaba y apenas si llegaba a expandirse en unas pocas actividades. De este modo, en el centro, la estructura productiva era crecientemente innovadora e intensiva en conocimientos, mientras que la periferia adolecía de dichas capacidades tecnológicas. En el plano laboral, ello se transmutaba en empleos de alta calidad y salarios elevados en el centro, lo cual implicaba mejoras en la calidad de vida junto con una relativamente equitativa distribución del ingreso -gracias a la homogeneidad de la estructura productiva que hacía que no existiera un gran diferencial de salarios entre las distintas actividades económicas-. Por

derables entre ellos mismos en las políticas públicas sugeridas para superar el subdesarrollo. Por ejemplo, mientras Rosenstein-Rodan o Nurkse planteaban que el Estado debería inducir inversiones simultáneas en diversas actividades, Hirschman creía que el desarrollo era un proceso secuencial y desequilibrado, atravesado por la aparición de cuellos de botella que justificaran inversiones en nuevos sectores.

⁴ El estructuralismo latinoamericano emergió hacia fines de los años '40 en el seno de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), institución dependiente de la ONU y fundada en 1948. Al igual que en la Economía del Desarrollo, el estructuralismo latinoamericano experimentó interesantes polémicas académicas y políticas en su interior. Sus principales exponentes fueron Raúl Prebisch, Osvaldo Sunkel, Pedro Paz, Aníbal Pinto, Celso Furtado, Fernando Enrique Cardoso y José Medina Echavarría. Si bien no formaron parte de la CEPAL, el pensamiento de autores como Marcelo Diamand y Rogelio Frigerio también podría agruparse aquí, en tanto comparte con estos otros autores la idea-fuerza del estructuralismo latinoamericano: la necesidad de industrializar la estructura productiva para salir del subdesarrollo.

⁵ Una de las principales diferencias del estructuralismo latinoamericano respecto de la Economía del Desarrollo fue el concepto de “centro-periferia”, por el cual no se puede entender el desarrollo de una región sin concebirla dentro de un todo mundial más amplio, en el que también hay otras regiones subdesarrolladas (Bustelo, 1998; Nahón *et al*, 2006; Sztulwark, 2005). Este diagnóstico llevó a una desconfianza mayor, por parte de los estructuralistas, respecto a las “bondades” del comercio mundial.

su lado, en la periferia se daba una situación sumamente heterogénea: por una parte, los pocos sectores en los que el progreso técnico importado del centro se había desplegado presentaban niveles de productividad cercanos a la frontera internacional, con empleos calificados y salarios elevados; por la otra, la mayoría de las restantes ramas (sobre todo, las rurales tradicionales) se mantenía al margen de la propagación de las mejoras técnicas, lo cual derivaba en una fenomenal brecha de productividad con el mundo desarrollado, así como en puestos de trabajo poco calificados y con salarios de subsistencia (Pinto, 1970; Sunkel, 1978; Ocampo, 2011a). Esta heterogeneidad en la estructura productiva se traducía en una gran dispersión de los salarios, lo cual implicaba una mayor desigualdad social. En suma, las novedades de estos enfoques fueron diversas, pero hay dos que son dignas de recalcar: en primer lugar, que la estructura productiva sí importa para explicar el desarrollo y el subdesarrollo⁶; en segundo lugar, en conexión con lo anterior, que la dinámica tecnológica puede ser clave para explicar la divergencia entre los países (Cimoli *et al*, 2005; CEPAL, 2007; CEPAL, 2012; Coatz *et al*, 2010; Bielschowsky, 2008).

A partir de este diagnóstico, una de las preguntas centrales del estructuralismo latinoamericano (y también de la Economía del Desarrollo) era cómo acelerar la difusión del progreso técnico en el entramado productivo, para así cambiar profundamente la estructura productiva, con vistas a hacerla más diversificada y homogénea. Para ello, la industrialización asumía un rol crucial, en tanto se consideraba que el sector manufacturero estaba en mejores condiciones para generar y difundir los avances tecnológicos que el primario o el de servicios. A la vez, la industria podía generar efectos de arrastre capaces de potenciar el crecimiento económico -los eslabonamientos hacia “atrás”⁷ y hacia “delan-

⁶ Hasta entonces, la escuela neoclásica había sido la dominante en el pensamiento económico. Como veremos más adelante, para ella el libre accionar de las fuerzas del mercado llevaría a un óptimo de eficiencia y bienestar social, con lo cual la pregunta por la estructura productiva quedaba relegada. En otras palabras, no había nada de malo en que un país fuera agrícola, siempre y cuando ese país fuese más eficiente en la producción primaria que en la industrial.

⁷ Pongamos un ejemplo de encadenamiento hacia “atrás”. Imaginemos que un país fabrica celulares, pero que en realidad casi todos sus componentes son importados y que en el país tan sólo se ensamblan las distintas piezas. Si el país integra su estructura industrial, entonces cada vez va a producir más estos insumos intermedios, dejando de importarlos. A la vez, estos insumos intermedios requieren de materias primas para ser fabricados. Si el país dispone de dichas materias primas, también podrá ahorrarse divisas evitando importaciones. Supongamos el caso de las baterías de los mencionados celulares. Estas se pueden fabricar en el país, y a su vez necesitan de litio, la materia prima clave para producirlas. Si el país está integrado, entonces, por cada celular que se fabrique, también se fabricarán baterías y litio de origen nacional

te⁸, según la terminología de Hirschman (1961)- (Cimoli y Porcile, 2009). La integración de la estructura productiva por medio de los mencionados eslabonamientos entre las actividades, además, permitiría una mayor sostenibilidad del crecimiento económico, al relajar la brecha externa. Por un lado, los encadenamientos hacia “atrás” harían que las necesidades de importaciones de insumos intermedios cayeran; por el otro, los encadenamientos hacia “adelante” derivaban en una mayor agregación de valor de los productos, lo cual potenciaría exportaciones más sofisticadas que la de productos primarios. Ello debería implicar una mejora del cociente entre las elasticidades-ingreso de las exportaciones y las importaciones⁹, permitiendo así crecer sin un déficit de cuenta corriente que llevaría al agotamiento de las divisas de un país, con el consiguiente freno a su economía.

Por ese entonces, en las economías subdesarrolladas -y, en particular, las latinoamericanas- el sector primario tenía un peso muy fuerte en el valor agregado total, y era el que explicaba la mayor parte del empleo. Lógicamente, las exportaciones de estos países eran casi exclusivamente materias primas, que eran luego industrializadas en los países centrales, y vueltas a exportar a la periferia. Una de las consecuencias de esto último era lo que Prebisch (1962) denominó “deterioro tendencial de los términos del intercambio”, por el cual, en el comercio internacional, los precios relativos de los bienes manufacturados tendían a aumentar respecto al de los productos primarios¹⁰.

(y el mismo razonamiento vale para otros insumos). De este modo, se ahorran divisas, y además se generan muchos más puestos de trabajo en la economía, alentando la demanda general y formando un círculo virtuoso.

⁸ Si en los eslabonamientos hacia “atrás” partimos del producto final para ir logrando producir sus insumos intermedios y sus materias primas originales, en los eslabonamientos hacia “adelante” el razonamiento es el inverso. Partimos de una materia prima, y tratamos de ir agregándole valor por medio de una creciente industrialización. Por ejemplo, una cosa es producir trigo y exportarlo sin procesar, y otra muy distinta es transformar ese trigo para hacer pastas o galletitas. Las ventajas de hacer esto último son varias: el precio de lo exportado es mucho mayor, dado que tiene mucho más valor agregado, y además, se logran generar muchos más puestos de trabajo en la economía, teniendo así un alza de la demanda y fomentando el crecimiento económico.

⁹ La elasticidad-ingreso de las exportaciones implica cuánto crecen las exportaciones de nuestro país por cada punto de crecimiento del PIB de nuestros socios comerciales. Por su parte, la elasticidad-ingreso de las importaciones supone cuánto crecen nuestras importaciones por cada punto de crecimiento de nuestro PIB. Los eslabonamientos hacia atrás permiten reducir la elasticidad-ingreso de las importaciones, al requerir cada vez menos de éstas en el proceso productivo, mientras que los eslabonamientos hacia adelante buscan aumentar la elasticidad-ingreso de nuestras exportaciones, en tanto estas tendrán cada vez más valor agregado.

¹⁰ Según Prebisch (1962), una de las razones principales de este fenómeno era que en

La industrialización requería que el *laissez faire* no volviera a implementarse en los años de la segunda posguerra¹¹. En tanto los países avanzados -industrializados, la mayor parte de ellos- tenían niveles de productividad industrial sustancialmente mayores a los de los atrasados, una competencia irrestricta con los productos provenientes del centro hubiera significado la imposición de éstos y grandes dificultades para la supervivencia de las firmas industriales de la periferia. Por ello, tanto el estructuralismo latinoamericano como la Economía del Desarrollo -aunque ésta con menor énfasis- defendían el proteccionismo (Bustelo, 1998; Sztulwark, 2005; Castellani, 2006; Nahón *et al*, 2006).

Sin embargo, los elevados aranceles a los productos manufacturados y los cupos de importación no eran las únicas medidas de intervención estatal sugeridas por dicha escuela. También se sugería que el Estado planificara el desarrollo; promoviera industrias estratégicas, como la de insumos intermedios -química, siderurgia o celulosa, por ejemplo- y de bienes de capital, sea por medio de incentivos al sector privado que iban desde subsidios, trabas a la competencia importada, exenciones impositivas y tipos de cambio múltiples, o sea por la creación de empresas públicas en dichas áreas; invirtiera en infraestructura, y fomentara la creación de empresarios industriales (Sztulwark, 2005; Nahón *et al*, 2006; Castellani, 2006; Ocampo y Ros, 2011).

Por otro lado, los estructuralistas latinoamericanos proponían políticas adicionales para asegurar el éxito industrializador. Por ejemplo, una reforma agraria que aboliera el latifundio era sumamente importante, en tanto no sólo permitiría distribuir equitativamente la tierra, sino limitar el poder de veto de uno de los actores sociales más reacios a la industrialización: los terratenientes¹². Por su parte, la integración latinoameri-

los países centrales, la clase trabajadora estaba organizada y sindicalizada, con lo cual podía, cuando el ciclo económico era ascendente, presionar al alza de salarios y defender su nivel en la fase menguante. Luego, esto, se traducía en un incremento del precio de venta, que era pagado por los países periféricos. En cambio, en la "periferia", al ser la mayoría de la población rural, no existía tal asalariado combativo y los salarios decrecían mucho más fuertemente cuando el ciclo era negativo. Otras explicaciones de este fenómeno la atribuyeron a la diferencia en los patrones de demanda entre productos primarios y aquellos con alto contenido tecnológico. Mientras que ésta sería sumamente dinámica, aquélla sería mucho más estacionaria. Para un ejemplo de esta postura, ver Singer (1950), CEPAL (2007, 2012) y Cimoli y Porcile (2009).

¹¹ Vale la pena recordar que, tras la crisis de los '30, buena parte de las economías mundiales había cerrado sus economías y practicado el proteccionismo, lo cual implicó el cierre de la era del *laissez faire*, que había primado entre mediados del siglo XIX y la mencionada crisis.

¹² En este sentido, es interesante el aporte de Hirschman (1971), quien sostuvo que, a diferencia de los países europeos que se industrializaron a partir de fines del siglo XIX

cana también contribuiría a la consolidación de la industrialización, por dos razones principales: por un lado, fortalecía a los países de la región frente a los centrales¹³; por el otro, ampliaría sideralmente el tamaño del mercado, volviendo viables determinadas actividades económicas que sólo podían funcionar en grandes escalas (Nahón *et al*, 2006; Castellani, 2006; Porta *et al*, 2012).

Más allá de la gran originalidad de las teorías sobre el desarrollo descriptas, lo cierto es que la comprensión acerca de la dinámica del progreso técnico era muy limitada (CEPAL, 2012). El principal defecto, en este sentido, era la ausencia de un marco teórico que diera cuenta en el nivel microeconómico de los procesos de aprendizaje e innovación, lo cual impedía entender con precisión por qué la difusión tecnológica podía o no darse en las firmas y de qué modo las políticas públicas podían reducir la brecha tecnológica con el mundo desarrollado. Es en este punto en donde las teorías evolucionistas o neoschumpeterianas aportarían elementos que enriquecerían al estructuralismo.

En la práctica, las ideas estructuralistas tuvieron gran ascendencia en las políticas gubernamentales latinoamericanas entre fines de los '40 y principios de los '80. Si bien durante este período la región creció a tasas relativamente aceleradas, no se logró superar del todo la heterogeneidad de la estructura productiva. Asimismo, el sesgo fuertemente mercado-internista había generado una estructura de incentivos por momentos poco proclive a la competencia -lo cual, en cierto punto, jugaba en contra de los esfuerzos por innovar- y a las exportaciones, impidiendo así sortear con éxito los frecuentes estrangulamientos en la balanza de pagos. Si bien minoritarios, intelectuales estructuralistas como Prebisch (1963) y Diamand (1972, 1973) advirtieron sobre los peligros de los relativamente reducidos fomentos a las exportaciones¹⁴. No obstante, sería recién a partir de los '80 cuando el pensamiento estructuralista daría una atención primordial a esta cuestión¹⁵.

-y que fueron bien analizados por Gerschenkron (1962)-, en los latinoamericanos los intereses industriales fueron muy débiles respecto de los terratenientes exportadores de productos primarios.

¹³ Una clara explicación de la importancia de la integración latinoamericana la realizan O'Donnell y Linck (1973).

¹⁴ Vale la pena hacer una precisión: hacia fines de los años '60, países como la Argentina o el Brasil (los más industrializados de la región, junto con México) ya habían comenzado a exportar productos industriales. Si bien lograron revertir el déficit comercial en varias ramas (hacia mediados de los '70 la Argentina era superavitaria en manufacturas como textiles, indumentaria, calzado, maquinaria agrícola o automóviles), el despegue exportador demoró más y fue menos intenso que el de países del Este asiático como Corea y Taiwán, cuyos incentivos a las exportaciones fueron un pilar absolutamente central (casi desde el principio) de sus estrategias de desarrollo.

¹⁵ Ver más adelante el apartado sobre neoestructuralismo.

Las teorías innovacionistas: el neoschumpeterianismo

En paralelo con las corrientes descritas, desde mediados de la década de los '60 emergió un enfoque que tendió a privilegiar el rol de la innovación tecnológica en los procesos de desarrollo económico, así como en la determinación de las corrientes comerciales y la división internacional del trabajo: el neoschumpeteriano (Lugones, 2012). Esta corriente, surgida en el centro, comenzó a tomar mayor visibilidad a partir de los años '80 -de la mano de trabajos como los de Dosi (1988), Dosi *et al* (1989), Lall (1984), Lundvall (1992), Grossman y Helpman (1992) y Cimoli y Dosi (1994), entre otros-. El neoschumpeterianismo se basa sobre los postulados de Schumpeter (1942), quien elaboró una teoría general de la innovación tecnológica en la que se definen tres tipos de innovación¹⁶: a) la de producto, en la cual las firmas introducen en el mercado un nuevo producto, o utilizan una nueva materia prima; b) la de proceso, en la cual las empresas incorporan un nuevo método de producción no experimentado en su sector o un nuevo modo de tratar comercialmente un determinado producto, y c) la de mercado, que radica en la apertura de nuevos mercados (Formichella, 2005)¹⁷. A esto se puede adicionar el aporte de Stevenson (1983), quien sostuvo que las creaciones de nuevas formas de organización en el nivel empresarial también deben ser contabilizadas como innovación. Según Schumpeter, la innovación tecnológica permite a las firmas (y, en el plano agregado, a los países) innovadoras beneficiarse, por un período de tiempo, del monopolio en la producción del bien o servicio innovado, obteniendo así rentas tecnológicas extraordinarias. No obstante, al cabo de un período de tiempo, la innovación se difunde socialmente y, ante las condiciones de elevada rentabilidad que ofrece el producto innovado, otras firmas (y, en el agregado, países) tenderán a desarrollar el *know-how* necesario para poder también fabricarlo, dando fin así al monopolio transitorio¹⁸.

¹⁶ Según Formichella (2005), Schumpeter fue el primer economista en tratar sistemáticamente la cuestión de la innovación, que ya había sido abordada, aunque no a fondo, en economistas como Smith, Ricardo, Marx y los neoclásicos como Walras, Marshall, Pareto y Jevons.

¹⁷ Schumpeter dará mayor relevancia a los dos primeros, como puede verse en la siguiente cita: "La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc." (1942: 131-132).

¹⁸ La innovación se diferencia del invento: como sostiene Schumpeter (1942), mientras que éste es aquel producto o proceso que se confina a la esfera de la ciencia básica, la innovación supone su aplicación en la esfera económica. Posteriormente, la innovación es difundida socialmente, alterando el funcionamiento socioeconómico.

La innovación tecnológica, para los neoschumpeterianos, es la clave del desarrollo económico, en tanto amplía sustancialmente la renta nacional al cambiar las funciones de producción de las firmas y, además, provoca alzas salariales, ya que demanda una mayor calificación de la fuerza laboral y una mayor competencia por parte de las empresas para retener a sus trabajadores (Lugones, 2012; CEPAL, 2007). De este modo, los esfuerzos que realicen los países en investigación y desarrollo (I+D) serán claves en el grado de desarrollo económico, así como en la determinación de las corrientes del comercio internacional (Grossman y Helpman, 1992).

No obstante, como sostienen Katz y Ablin (1977), las innovaciones no se limitan a aquellas que generan productos o procesos productivos nuevos -es decir, las “innovaciones mayores”-, sino que también abarcan el mejoramiento de los productos y procesos existentes -o sea, las “innovaciones menores”-¹⁹.

Como se dijo anteriormente, el neoschumpeterianismo profundizó en aspectos que en las teorías industrialistas habían sido problematizados muy limitadamente, como la dinámica del progreso técnico (CEPAL, 2012). Particularmente, esta última corriente adolecía de una teoría microeconómica del aprendizaje y la innovación que pudiera dar un sustento riguroso a la macroeconomía del desarrollo. Por ejemplo, algunas ideas de la “microeconomía del aprendizaje” señalaban que éste tiene un fuerte componente tácito, lo cual implica que en muchos casos la tecnología no puede copiarse o transferirse (por medio de manuales o instrucciones, por ejemplo), sino que sólo puede aprehenderse por medio de la experiencia. Otro concepto interesante derivado de esta teoría es que innovación y difusión de tecnología van de la mano. En otras palabras, las imitaciones o las adaptaciones de tecnologías externas al interior de una economía, si bien no son innovaciones en el sentido clásico del término, contribuyen a difundir el progreso técnico al interior de una economía, y sientan las bases para futuras innovaciones. La “microeconomía del aprendizaje” neoschumpeteriana también sostuvo que los procesos de aprendizaje se dan bajo la lógica de los rendimientos crecientes (esto es, las empresas, los sectores o los países que innovan en un momento tienen más probabilidad de ser las más innovadoras en el futuro, y viceversa), dando sustento a la idea de círculos virtuosos de crecimiento o círculos viciosos del subdesarrollo.

¹⁹ Freeman adopta una visión similar de la innovación, al considerarla como el “proceso de integración de la tecnología existente y los inventos para crear o mejorar un producto, un proceso o un sistema. Innovación en un sentido económico consiste en la consolidación de un nuevo producto, proceso o sistema mejorado” (Freeman, 1982, citado por Formichella, 2005: 5, la cursiva es nuestra).

Para el neoschumpeterianismo, tanto el sector privado como el público pueden ser innovadores -aunque en un sistema capitalista quienes más tienden a innovar son las empresas privadas-. De este modo, implícitamente se diferencian de las teorías neoliberales²⁰, en tanto no tiene por qué ser necesariamente el mercado quien conduzca al desarrollo económico. Además, autores como Nelson y Winter (1977), Patel y Pavitt (1995) y Dosi et al (1989), entre muchos otros, han agregado que las empresas no innovan aisladas, sino en un entorno en el que influyen la dinámica del mercado, los factores políticos-institucionales y los elementos financieros, entre otros. Desde este punto de vista, el neoschumpeterianismo abre las puertas a teorías no directamente económicas, como el neoinstitucionalismo o la nueva sociología del desarrollo²¹, en tanto parámetros de orden social, institucional o político pueden ser claves del desarrollo económico.

Por otro lado, en los últimos años fue creciendo el consenso dentro de los neoschumpeterianos acerca de que la innovación no se da de un modo lineal, esto es, que el desarrollo de la ciencia básica (o el gasto en I+D) no se traducirá mecánicamente en la incorporación al mercado de nuevos productos o procesos (Formichella, 2005). Si esto fuera así, alcanzaría con que el Estado aumentase el gasto en I+D para garantizar las innovaciones y, así, fomentar el desarrollo económico (Castro Martínez y Fernández de Lucio, 2001). Sin embargo, puede ocurrir que los esfuerzos estatales en I+D no se traduzcan en una demanda de estos conocimientos por parte de las empresas y, por lo tanto, la innovación no se materialice. De este modo, ha cobrado fuerza la idea de que la relación entre ciencia básica e innovación es de ida y vuelta y no meramente unilateral.

El concepto resultante de las reflexiones anteriores en el neoschumpeterianismo es el de "sistema nacional de innovación", entendido como una red compleja de instituciones en un marco nacional que abarca tanto a los sectores públicos como privados "cuyas actividades e interacciones inician, importan, modifican y difunden nuevas tecnologías" (Freeman, 1987, citado en Formichella, 2005: 23). Distintos autores han

²⁰ Ver más adelante.

²¹ El neoinstitucionalismo es una teoría del desarrollo económico interdisciplinaria, surgida en los '80, y pone especial hincapié en la calidad de la intervención estatal para explicar los procesos de desarrollo económico. La nueva sociología del desarrollo, por su parte, emergió en los '90, y complejiza los postulados neoinstitucionalistas al preguntarse el rol de la sociedad civil -y, particularmente, los grandes grupos empresariales- en dicha calidad estatal. Pueden verse trabajos neoinstitucionalistas en Evans (1995, 1996) y Sikkink (1991, 1993) y de la nueva sociología del desarrollo en Amsden (1992, 1995, 2001) y Chibber (2002, 2003). Para una visión general del neoinstitucionalismo y la nueva sociología del desarrollo, ver Castellani (2006) y Serrani (2012).

colocado entre estas instituciones a las de carácter público (centros de investigación y desarrollo y el sistema de enseñanza -que abarca desde los niveles más básicos hasta las universidades-), privado (empresas, con sus laboratorios y centros de I+D, más otros departamentos que propicien la innovación no sólo tecnológica sino también organizacional o de comercialización, y también los establecimientos de enseñanza privados), del tercer sector (ONGs con capacidad tecnológica), gubernamental (organismos encargados de la promoción y control de la ciencia y tecnología y de su vinculación con la producción), y financiero (en tanto el crédito resulta un insumo clave para un mejor funcionamiento del sistema) (Rozga, 1999; Patel y Pavitt, 1995; Lundvall, 1992). En términos de Formichella, “estarían incluidos dentro del sistema nacional de innovación el entorno productivo, el entorno científico, el entorno tecnológico (...), el entorno financiero y el entorno educacional. Pero para que puedan ser considerados un sistema, deben relacionarse entre sí” (2005: 25). En esta definición, los determinantes del funcionamiento de los sistemas nacionales de innovación deben ser abordados desde perspectivas interdisciplinarias de las ciencias sociales, que tomen en cuenta las características del Estado y la sociedad civil. Sin embargo, como señala Borrastero (2008), estos últimos no han llegado a ser profundizados sistemáticamente por esta corriente²².

El mercado como la clave del desarrollo económico: las teorías neoliberales

Así como la Economía del Desarrollo y el estructuralismo latinoamericano consideraban crucial la industrialización como prerrequisito para el desarrollo y la escuela neoschumpeteriana veía en la innovación tecnológica la médula de éste, las teorías neoliberales sostuvieron que el funcionamiento sin restricciones del mercado garantizaría una mejora generalizada del bienestar. Sin embargo, como señalan Katz (2012) y Coatz *et al* (2010), una de las limitaciones teóricas de las teorías neoliberales es que no existe una problematización fuerte de la estructura productivo-tecnológica. Esto ocurre entre otras cosas porque los neoliberales tienden a considerar a los factores de la producción (esto es, el trabajo y el capital, fundamentalmente) como homogéneos. De ahí que

²² Al igual que el industrialismo, el neoschumpeterianismo presenta significativas heterogeneidades internas, respecto de precisiones terminológicas y en cuanto a los focos de interés (por ejemplo, algunos autores se han centrado sobre el análisis de firmas, otros en la comparación de sistemas nacionales de innovación, otros en la relación entre innovación tecnológica y comercio internacional, etcétera). Recomendamos los excelentes artículos de Teixeira y Silva (2008) y Yoguel y Robert (2015) para un mayor detalle acerca de las “líneas internas” del pensamiento neoschumpeteriano.

nociones como la de “heterogeneidad estructural” sean incompatibles con este sistema teórico. A lo sumo, se considera que la estructura productiva es un subproducto del crecimiento económico, en lugar de ser al revés como planteaban las corrientes anteriormente descritas (Ocampo, 2011a). Del mismo modo, el neoliberalismo no se preocupó por la composición sectorial de la actividad productiva. Por su lado, en el paradigma neoliberal subyace la teoría del crecimiento económico de Solow, que impide problematizar la adquisición de capacidades tecnológicas y la dinámica del progreso técnico, al considerar a éste como un dato exógeno al modelo²³. En este sentido, en general las teorías neoliberales -sobre todo las más ortodoxas- despreciaron la importancia de la adquisición y transferencia de tecnología en el interior del entramado productivo como requisito para la mejora de la competitividad y la productividad de una economía (Kirby, 2009).

No obstante, a pesar de un escaso estudio de la estructura productivo-tecnológica, el neoliberalismo plantea algunos ejes que directamente la atañen, como los que veremos a continuación. A su vez, cabe mencionar que dentro de este corpus teórico diferenciaremos dos vertientes: el neoliberalismo clásico (u ortodoxo) y el neoliberalismo *blando*²⁴.

El neoliberalismo ortodoxo

Tras la crisis de los '30, el paradigma neoclásico (con el cual el neoliberalismo tiene fuertes continuidades) había entrado en crisis y el keynesiano-desarrollista se había vuelto dominante. Sin embargo, el primero nunca desaparecería de la escena. Ya hacia fines de los '50, en los países centrales, apareció en el pensamiento sobre el desarrollo una corriente que recuperaba los postulados neoclásicos, con autores como Meter Bauer, Gottfried von Haberler, Hla Myint o Jacob Viner (Bustelo, 1998). Una de las principales razones de este resurgimiento fue que se comenzó a vislumbrar que las doctrinas industrialistas de los economistas del desarrollo y del estructuralismo latinoamericano no lograban sacar del atraso a las sociedades subdesarrolladas.

²³ La teoría del crecimiento de Solow suponía que el producto dependía de las cantidades de factores (capital y trabajo), y de la productividad de sendos factores. Ésta última, a su vez, era función del progreso técnico que, sin embargo, era considerado una variable exógena al modelo. Como sostienen Porta et al (2012: 86), “la debilidad de este modelo teórico se hace evidente desde el mismo momento en que uno de los factores explicativos principales del crecimiento -esto es, las condiciones que determinan el nivel de productividad de los factores (...)- no es analizado y su contribución sólo puede ser medida como un residuo”.

²⁴ Existen varios matices y algunas significativas diferencias al interior de estos dos agrupamientos. A los fines de simplificar la exposición hemos preferido pasarlos por alto.

Los “tempranos neoliberales” sugerían que ni la industrialización, ni el proteccionismo, ni la intervención estatal conducirían al desarrollo²⁵. Se insistió en el mercado como factor de desarrollo, pues aseguraba una mejor asignación de los recursos, evitaba interferencias “distorsivas” y aumentaba el ritmo de crecimiento y las posibilidades de elección de las personas. Detrás de este razonamiento, se encuentra el supuesto neoclásico por el que los individuos -ahistóricos, atomizados, egoístas y racionales- en su afán maximizador de la utilidad sobre la base de preferencias dadas podrían asignar los recursos del modo más eficiente posible. El Estado era visto como un agente ineficiente, burocrático y generador de corrupción y, por lo tanto, como un peligro para el desarrollo.

Respecto del intercambio comercial, los neoliberales han postulado que todos ganan. En la teoría del comercio internacional de David Ricardo -de la cual los neoliberales toman sus principales principios- si dos países tienen diferentes costos relativos de producción de dos productos distintos, entonces el comercio sería beneficioso, en tanto permitiría una mejor asignación de los recursos y, por lo tanto, mayor eficiencia (cada país se especializaría en la producción de aquel bien en que es más eficiente, exportándolo, y se des-especializaría en la de aquel bien en que otro país es más eficiente, importándolo) (Lugones, 2012). De este modo, no deberían existir interferencias estatales “artificiales” destinadas a impedir el comercio, ni a generar distorsiones en los mercados nacionales, ya que se estaría obstaculizando la eficiencia “natural” del sistema y un consiguiente desaprovechamiento de los recursos. Así, no tendría demasiado sentido industrializar a un país exportador de materias primas, en tanto ello implicaría obstáculos al libre funcionamiento de las fuerzas del mercado y, por ende, una peor asignación de los recursos que se traduciría en una menor abundancia y un menor bienestar general. Esta teoría es la que se conoce como la de las ventajas comparativas estáticas: “comparativas”, en tanto supone cotejar la eficiencia relativa de un país a la hora de producir un determinado bien, y “estáticas”, en tanto implica que esta eficiencia (ineficiencia) no puede cambiar en el tiempo por medio de procesos de aprendizaje o innovación. En este punto, el contraste con las teorías anteriormente descritas es notorio.

Hacia mediados de los '70, la hegemonía keynesiano-desarrollista se fue resquebrajando en los países centrales, y lentamente fue siendo reemplazada por la neoliberal, que se materializó en la llegada de gobiernos neoconservadores en el Reino Unido (por medio de Margaret Thatcher) y Estados Unidos (a través de Ronald Reagan) en 1979 y

²⁵ Por ejemplo, ver Viner (1950, 1952).

1981 respectivamente, y en el cambio de orientación ideológica en instituciones que hasta el momento habían abrazado una visión keynesiano-desarrollista -como el Banco Mundial-. Los países latinoamericanos tampoco fueron ajenos a este auge neoliberal, que se daría a partir de la década de los '80 en un contexto de severa crisis económica en la región²⁶.

El Consenso de Washington es la expresión más acabada de los postulados del neoliberalismo ortodoxo. Su decálogo apunta al mantenimiento de una macroeconomía “sana” y estable como precondition para el crecimiento, por medio de la disciplina fiscal, la eliminación de subsidios, la reforma tributaria, las tasas de interés positivas y determinadas por el mercado, el tipo de cambio también fijado por el mercado, la apertura comercial y el fomento de las exportaciones, la eliminación de restricciones a las inversiones extranjeras directas (IED), la privatización de empresas públicas, la desregulación de las actividades económicas y la inviolabilidad del derecho de propiedad (Williamson, 1990). Bajo esta perspectiva, la crisis del modelo fordista-keynesiano de acumulación en el nivel mundial se debía exclusivamente a un Estado que intervenía donde no tenía que hacerlo (por medio de empresas públicas, regulaciones, controles de precios, subsidios, aranceles, tipos

²⁶ Durante la década de los '70, la mayoría de los países latinoamericanos había seguido creciendo a las considerablemente aceleradas tasas de las dos décadas anteriores, sobre la base de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Como sostiene Hirschman (1987), el dinamismo de la ISI estaba lejos de hallarse agotado a principios de los '80, aunque sí existían algunos factores de índole estructural que no habían sido resueltos (fundamentalmente, lo que atañe a la heterogeneidad estructural y la dependencia tecnológica de los países capitalistas avanzados), y otros de orden coyuntural que terminaron por agravar el panorama. En particular, dentro de estos últimos, Hirschman se refiere al endeudamiento externo experimentado por la mayoría de los países de la región (muchas veces alentado por el propio sector financiero de los países centrales que necesitaban valorizar sus capitales), que en muchos casos no fue utilizado para el desarrollo de las fuerzas productivas, sino para fomentar las importaciones y la fuga de capitales. Desde principios de los '80, producto del alza de las tasas de interés internacionales por decisión de Estados Unidos, la carga de la deuda se tornaría mucho más onerosa. Esto, sumado a muy desfavorables términos del intercambio durante los '80 para la mayoría de los países latinoamericanos, implicaría una grave crisis en sus balanzas de pagos, que terminaría determinando su rumbo macroeconómico general durante dicha década. Como consecuencia de ello, durante este decenio, la mayoría de los países latinoamericanos vio transitar un aumento considerable de la pobreza y la desigualdad, que incluyó episodios hiperinflacionarios en varios de ellos. Por otra parte, cabe señalar que en los '70 Chile y la Argentina ya habían experimentado ensayos neoliberales por medio de dictaduras militares, que tuvieron consecuencias muy intensas en sus estructuras productivas, al desarticular buena parte del tejido industrial desarrollado en décadas anteriores.

de cambio administrados, etcétera). Si el Estado era el problema, entonces, había que llevarlo al mínimo posible, y cuyas funciones fueran garantizar un orden macroeconómico estable, el orden y la propiedad privada. De este modo, se da lo que se conoce como “paradoja ortodoxa” (Kahler, 1990, citado en Haggard y Kaufman, 1995), por la cual el Estado termina interviniendo para desregular la economía y para desmantelarse a sí mismo.

El neoliberalismo blando

En la década de los '90, sobre todo a partir del *Informe sobre el desarrollo mundial 1991*, elaborado por el Banco Mundial, se produjo un nuevo giro en los estudios neoliberales sobre el desarrollo. Luego de comprobar que las políticas ortodoxas aplicadas en el Tercer Mundo en los '80 habían arrojado resultados mediocres (y en algunos casos negativos) y de que el “milagro” de los países del Este Asiático se había dado gracias (y no a pesar) a la intervención estatal, el Banco Mundial -que había sido portavoz del neoliberalismo más duro en los '80- empezó a admitir que aquélla era importante para el desarrollo (Bustelo, 1998). De todos modos, la injerencia del Estado en los asuntos económicos apenas se debía limitar a apoyar y complementar el mercado, por ejemplo, en casos en que éste funcionase defectuosamente (ya sea cuando estuviese poco desarrollado, fuese monopólico, o en ciertas áreas específicas como educación, salud o infraestructura). En este neoliberalismo blando, si bien el Estado aparecía con atribuciones mayores a las del neoliberalismo ortodoxo, en general se trataba de evitar que llevase a cabo actividades productivas o protegiese la producción nacional.

Ya un poco más adentrada la década de los '90 -y con los resultados cada vez más evidentes de que las recetas neoliberales no habían logrado mejorar la calidad de vida de la población-, aparecieron otras miradas que tendieron a revisar algunos de los postulados del Consenso de Washington. Así, en 1996, el mismo Williamson -que seis años atrás había condensado las diez políticas del Consenso de Washington- ahora proponía establecer algunos nuevos puntos en la agenda de la reforma, aunque siempre dentro de un marco de aprobación general de las transformaciones puestas en marcha. Dentro de las novedades, se destacan la necesidad de mejorar la calidad institucional (lo cual es una apropiación de las teorías neoinstitucionalistas, que ponen en el centro del debate la cuestión del modo en que interviene el Estado, y no la intervención en sí), así como del cuidado del medioambiente (Williamson sugiere castigar impositivamente a las empresas contaminantes) y la supervisión a los bancos. También hace hincapié en la necesidad de redirigir el gasto hacia las políticas sociales focalizadas

a los sectores más vulnerables, y en la importancia de la educación como formador de un capital humano que podría contribuir al crecimiento económico en el largo plazo (Williamson, 1996).

En lo que concierne a la relación entre estructura productivo-tecnológica y desarrollo, el neoliberalismo blando se mostró más permeable que el ortodoxo a considerar el rol de la generación local de tecnología en dicho proceso, aunque con un énfasis mucho más tenue que en las otras corrientes descriptas. Por ejemplo, en 1998, dentro de un marco general de aceptación de las reformas neoliberales, Stiglitz (1998) sostuvo que la transmisión virtuosa de la tecnología hacia los países subdesarrollados es importante para el desarrollo económico.

En suma, el neoliberalismo más *blando* del *Informe sobre el desarrollo mundial 1991* del Banco Mundial, como las revisiones al Consenso de Washington de Williamson y Stiglitz enriquecieron el análisis de la realidad económica al incluir supuestos más coherentes con la realidad empírica (por ejemplo, que no toda intervención estatal es por sí misma mala). De todos modos, la idea-fuerza siguió siendo que el mercado es el principal agente del desarrollo y, por ende, que la estructura productivo-tecnológica más proclive al desarrollo es aquella que se adecúa a las ventajas comparativas estáticas de un país. Para ello, un Estado ahora *eficaz* y ya no *mínimo* se tornaba sumamente necesario.

Desde el punto de vista de la política industrial, el neoliberalismo más ortodoxo la desestimó por completo. La frase del premio Nobel Gary Becker “la mejor política industrial es aquella que no existe”, de 1985, es paradigmática al respecto. Por lo contrario, tímidamente, desde los '90 y crecientemente en los 2000, el neoliberalismo *blando* ha reintroducido la cuestión de la política industrial, red denominada ahora “políticas de desarrollo productivo” para quitarle el *tufillo* a “manufactura” (la cual no es más vista como un sector estratégico en términos de crecimiento de largo plazo como sí ocurría en las teorías industrialistas y en algunos neoschumpeterianos) y “proteccionismo”. Esta visión se ha transformado en el *mainstream* en la actualidad de la mano de documentos como “*¿Cómo repensar el desarrollo productivo? Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica*”, publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo en 2014. Si bien se reconoce que el aprendizaje tecnológico y la transformación productiva son importantes en países “en desarrollo”, el rol del Estado debe limitarse a ser el facilitador del mercado, de la mano de políticas mucho más horizontales (como fomento al “capital humano”, a la infraestructura o al crédito) que verticales (selectivas en términos sectoriales), interviniendo sólo cuando el mercado “falla”. Asimismo, en este ideario, el desafío a las ventajas comparativas estáticas de la mano de instrumentos como los

aranceles, las compras públicas o las empresas públicas está muy mal visto. Además, en esta visión la capacidad de maniobra del Estado debe estar en función de sus capacidades institucionales, de modo que aquellos países con instituciones más débiles (por lo general, los más atrasados) ven restringido su abanico de opciones de intervención.

La síntesis entre el industrialismo y el innovacionismo en un contexto de apertura económica: el neoestructuralismo

Como ha sido mencionado, la década de los '80 vio ascender vertiginosamente al neoliberalismo, que fustigó contra la ISI y las teorías que le habían dado sustento (principalmente, el estructuralismo latinoamericano). Ante estos embates, el estructuralismo cepalino buscaría acomodarse “defensivamente” desde mediados de dicho decenio (Sztulwark, 2005), renovando algunos de sus postulados y manteniendo otros propios del viejo estructuralismo, y dando pie a lo que se ha conocido como “neoestructuralismo”. A su vez, la incorporación de las teorías neoschumpeterianas en sus análisis de la realidad latinoamericana permitió aportar fundamentos microeconómicos del progreso técnico que se hallaban poco formulados en el estructuralismo clásico²⁷.

La nueva propuesta de la CEPAL se materializó en el documento conocido como “*Transformación productiva con equidad*” de 1990, y planteaba un nuevo tipo de industrialización que favoreciera la competitividad internacional, para así ganar mercados estratégicos en el nivel mundial y una reconsideración del rol del Estado (Nahón et al, 2006; Sztulwark, 2005; Bielschowsky, 2008). Además de los documentos institucionales de la CEPAL²⁸, algunos de los principales representantes del neoestructuralismo han sido Fernando Fajnzylber, José Antonio Ocampo, Fernando Porta, Mario Cimoli, Gabriel Porcile, Jorge Katz, Ricardo Ffrench-Davis, Roberto Bisang, Bernardo Kosacoff, Gustavo Lugones, Daniel Chudnovsky o Andrés López, entre otros²⁹.

Se nota una mayor receptividad de las ideas neoliberales, por ejemplo en lo que atañe a la necesidad de una macroeconomía “sana” y estable (en lo monetario, lo fiscal y lo externo) -tópico que había sido relegado

²⁷ Según Bielschowsky (2008: 181), el neoestructuralismo resultó de la “fusión de los enfoques estructuralista y neoschumpeteriano”.

²⁸ Por ejemplo, ver CEPAL (1990, 1992, 1994, 1995, 1996, 2000a, 2000b, 2001, 2002, 2004, 2007, 2008).

²⁹ Por ejemplo, ver Fajnzylber (1983, 1990), Ocampo (2002, 2005, 2011a, 2011b), Katz (2000b), Ffrench-Davis (2005), Porta (2005), Lugones (2012), Cimoli y Porcile (2009) y Bisang (2011).

en la agenda estructuralista de posguerra-, y de reconocer las oportunidades que ofrecen la apertura y la globalización (Bustelo, 1998; Nahón *et al*, 2006). De esta manera, la idea de un “desarrollo hacia dentro” que había caracterizado la ISI dejó lugar a uno “desde dentro” (Sztulwark, 2005), que implicaba una mayor orientación hacia las exportaciones. Las experiencias exitosas de desarrollo tardío del Este Asiático, que se habían fundado sobre una estrategia más exportadora que mercado-internista, sin dudas influyeron en la renovación del pensamiento estructuralista de fines de siglo XX. La idea de una mayor integración comercial con el resto del mundo implicaba que los sectores productivos deberían esforzarse más por mejorar la calidad de sus productos y por innovar más. En este punto, existe también un sustrato neoliberal, desde el punto de vista de que la competencia tiende a estimular y promover la creatividad y la eficiencia de los agentes económicos.

Por otra parte, los neoestructuralistas se acercaron a los neoinstitucionalistas y a los neoliberales *blandos* al destacar la necesidad de un Estado eficiente, que debía complementarse con el mercado. A diferencia del estructuralismo clásico, que no se había preguntado en demasía por la calidad de la intervención estatal, en el neoestructuralismo este punto aparece con fuerza. De este modo, por ejemplo, para esta corriente, la intervención estatal debía centrarse, entre otras cosas, sobre la regulación de las vulnerabilidades externas en un contexto de globalización (a través de regulaciones financieras, por ejemplo), en el apoyo a las PYMES, en la creación de marcos regulatorios para mercados “imperfectos”, en el sostenimiento de un tipo de cambio competitivo y estable y en el diseño de políticas que favorecieran la innovación científico-tecnológica, en tanto se consideraba que ésta no ocurría pasivamente, ni siquiera por medio de la transferencia tecnológica³⁰ (Nahón *et al*, 2006; Sztulwark, 2005; Bielschowsky, 2008).

La innovación científico-tecnológica tiene mucha importancia en el planteamiento neoestructuralista. Como bien destaca Sztulwark (2005), en el neoestructuralismo el énfasis pasó de estar en la industrialización centrada sobre el “paradigma metalmecánico” (que había sido característico del estructuralismo tradicional, y por el cual se consideraba que la industrialización pesada era crucial) a uno centrado sobre la innovación tecnológica. Si bien industrialización e innovación tecnológica suelen ir de la mano, no necesariamente son lo mismo. En este punto vale traer a colación las diferencias que existen entre el análisis de un indus-

³⁰ En términos de Fajnzylber (1983), uno de los principales renovadores del pensamiento cepalino, la *creatividad* de una sociedad resulta la clave del desarrollo económico, al garantizar la sustentabilidad en el tiempo de un crecimiento económico con integración social.

trialista como Schorr (2005) y un innovacionista como Katz (2012). Mientras que para el primero el camino para el desarrollo reside en la profundización de la industrialización con base sobre las ramas tradicionalmente consideradas de mayor sofisticación y con mayor capacidad de generar *spillovers* tecnológicos sobre el resto del entramado productivo (la metalmecánica, fundamentalmente), para el segundo ramas intensivas en recursos naturales catalogadas por muchos investigadores como “primarizantes” pueden ser focos de la innovación tecnológica. Por ejemplo, Katz describe el proceso del cultivo del salmón en Chile y la soja transgénica en la Argentina como casos exitosos de innovación tecnológica en sectores que no desafían las ventajas comparativas estáticas de ambos países³¹. En pocas palabras, para un neoestructuralista no será tan importante *dónde* se realicen los esfuerzos en I+D sino el hecho de que se realicen en alguna rama sustentable en el largo plazo.

De tal modo, en el neoestructuralismo resurge el interés por analizar cuáles han sido los determinantes del desarrollo económico de países con estructuras productivas e inserciones internacionales relativamente primarizadas, como Australia, Nueva Zelanda, Noruega o Canadá. Por ejemplo, los trabajos de Ramos (1998) y CEPAL (2006, cap. V) procuran dar respuestas a la pregunta de por qué en varios países los recursos naturales parecieron ser un impulso al desarrollo más que un obstáculo. En el primer caso, el autor sostiene que los recursos naturales pueden servir de palanca para la generación de encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, que invoquen actividades de alto contenido tecnológico. Por ejemplo, señala que Finlandia comenzó primero exportando madera, luego manufacturas cuyo insumo principal provenía de la madera y posteriormente maquinaria forestal y servicios de consultoría en silvicultura (Ramos, 1998). En el trabajo de la CEPAL, por su parte, se sostiene que la activa y coherente política de innovación de Australia y Nueva Zelanda, centrada sobre todo en los recursos naturales, tiene efectos virtuosos sobre el crecimiento, a diferencia de lo que ocurre en América latina, donde las políticas gubernamentales de innovación han sido mucho más laxas. Por ende, estos enfoques claramente implican una reconsideración de la industrialización tal como la concebían los estructuralistas clásicos. Alejándose de la idea de que los recursos naturales constituyen una “maldición”³², los planteos neoestructuralistas

³¹ Bielschowsky también adscribe a esta idea cuando indica que “[otra novedad analítica del neoestructuralismo es] la idea de que las nuevas tecnologías permiten que las oportunidades ya no se concentren tan marcadamente en la industria y que se incorporen con intensidad en otros sectores de la economía” (2008: 183).

³² En la década de los '70 comenzó a tomar forma la idea por la cual la dotación de recursos naturales podía ser pernicioso para el desarrollo económico. En primer lugar,

se interrogan por qué, si América latina posee grandes disponibilidades de materias primas, no deberían aprovecharlas y crear rentas tecnológicas a partir de ellas³³. En consecuencia, el neoestructuralismo implicó una redefinición de la teoría de las ventajas comparativas estáticas. No se trataba de un rechazo rotundo como en el caso del estructuralismo de posguerra, ni tampoco una aceptación incondicional como planteaban los neoliberales: más bien, se señala que se puede partir de las ventajas comparativas estáticas para agregar valor, conocimiento y tecnología (es decir, tornándolas en ventajas dinámicas), lo cual debería derivar en una mejora de la productividad de la economía.

En sintonía con el viejo estructuralismo, en el neoestructuralismo sigue estando presente la voluntad de homogeneizar la estructura productiva, para evitar que ésta contenga “islas de modernidad” coexistiendo con sectores muy rezagados que sostengan una distribución del ingreso regresiva (Lugones, 2012; Sztulwark, 2005; Katz, 2000a, 2012; Cimoli y Porcile, 2009; Cimoli *et al*, 2005; CEPAL, 2007; CEPAL, 2012). Ello implica que un Estado -que debe contar con burocracias capacitadas y ser eficaz- pueda elaborar políticas industriales específicas y sectoriales, a la vez que políticas científico-tecnológicas, para lograr aumentar la productividad y la competitividad sistémica de la economía.

Más allá de las continuidades notorias entre ambos estructuralismos, autores como Sztulwark (2005) y Nahón *et al* (2006) destacan que el

desde el mundo desarrollado, el descubrimiento de yacimientos de gas natural en los Países Bajos en 1959 dio lugar al concepto de “enfermedad holandesa”, acuñado por el semanario británico *The Economist* en 1977. El nuevo boom en el sector hidrocarburoso holandés había llevado a que se produjera un ingreso extra de divisas que tendió a apreciar su moneda -el florín-, restando competitividad y dinamismo a su industria manufacturera, y dando lugar a un incipiente proceso de desindustrialización y de pérdida de externalidades positivas. En segundo término, la pobre trayectoria de los países exportadores de petróleo tras el *shock* de precios de los años '70 también contribuyó al afianzamiento de dicha idea. En 1993, el investigador británico Richard Auty acuñó el término “maldición de los recursos naturales” (Auty, 1993) para referirse al hecho de que, contra el sentido común, países ricos en recursos naturales habían sido incapaces de aprovechar dichos activos para desarrollarse y que, por el contrario, aquellos pobres en recursos naturales sí habían podido experimentar tasas de crecimiento económico mucho más aceleradas. El trabajo de Sachs y Warner (1995) es el más representativo de esta corriente, en tanto fue novedoso al realizar un estudio econométrico que intentara probar la relación negativa entre la abundancia de los recursos naturales y el crecimiento económico, para el período 1970-1990, utilizando una muestra de 95 países. Posteriormente, se ha desarrollado una vasta literatura en la cual se procuran dar diversas explicaciones de tal fenómeno. Para una síntesis de la misma, ver Stevens (2003).

³³ Esta pregunta es la que procura responder Carlota Pérez en su trabajo “Una visión para América Latina: dinamismo tecnológico e inclusión social mediante una estrategia basada en los recursos naturales”, de 2010.

neoestructuralismo no pudo ser impermeable a la vorágine neoliberal de la época, y ello implicó una pérdida de radicalidad en sus fundamentos. Por ejemplo, si bien se mantuvo la idea de centro-periferia, se hizo un menor hincapié en las limitaciones que la estructura económica mundial ejerce sobre la periferia. A la vez, también se dejó más de lado la preocupación por las relaciones de fuerza entre los distintos actores sociales en un proceso de desarrollo, que había sido central en argumentaciones como las de Cardoso y Faletto (1969) (Kirby, 2009).

Según Nahón *et al* (2006), el neoestructuralismo fue un “neoliberalismo moderado”, término con una carga claramente peyorativa. Nosotros discrepamos un tanto con esta aseveración. Si bien es cierto que el neoestructuralismo apoyó en general la idea de que eran necesarias varias reformas estructurales en las economías latinoamericanas hacia fines de los '80, creemos que no se deben negar todos los postulados neoliberales por el hecho de ser neoliberales; en cierto punto, el enriquecimiento de las teorías neoestructuralistas con ideas neoliberales como la relevancia de una macroeconomía sana y estable o la de un mayor fomento a las exportaciones puede ser fructífera, en tanto estos dos puntos (macroeconomía y sector externo) fueron unos de los principales puntos ciegos de la ISI y el estructuralismo de posguerra (Berthomieu *et al*, 2005). Más bien, el neoestructuralismo se diferencia aún del neoliberalismo *blando* en lo que concierne a una mayor *obsesión* por el concepto de creación endógena de tecnología como prerrequisito para el desarrollo (no se trata sólo de la transmisión tecnológica, como había planteado el texto de Stiglitz de 1998), así como en un énfasis más profundo en la necesidad de utilizar políticas industriales sectoriales, entre algunas otras cosas³⁴.

³⁴ El neoestructuralismo también tiene sus líneas internas. Por un lado, autores como Katz (2012) o Pérez (2010) -por mencionar algunos- son más optimistas respecto de una estrategia de desarrollo tecnológico a partir de los recursos naturales. En contraste, autores como Cimoli y Porcile (2009) son más escépticos y siguen considerando a la manufactura (y en especial a los sectores metalmeccánicos y químicos) como estratégicos para el desarrollo de largo plazo, mostrando así una mayor continuidad con el estructuralismo de la posguerra. Del mismo modo, hay algunas heterogeneidades internas en el neoestructuralismo respecto del rol de la política industrial: por un lado, hay quienes se acercan a la visión del BID, que hace hincapié en una política industrial más tendiente a solucionar fallas de mercado y de una impronta más bien horizontal. Por el otro, hay quienes enfáticamente abogan por el uso de instrumentos verticales y altamente focalizados. Sin ir más lejos, Cimoli y Porcile (entre otros), al considerar que hay sectores que son más estratégicos que otros reclaman el uso de tales instrumentos.

Consideraciones finales

A lo largo de este trabajo hemos recorrido cuatro grandes corpus teóricos que, de un modo u otro, han brindado diferentes respuestas a la relación existente entre la estructura productivo-tecnológica y el desarrollo económico.

Los economistas del desarrollo fueron vanguardistas en la preocupación por cómo hacer que los países subdesarrollados pudieran salir de su condición, lo cual implicó la novedad de generar una metodología y una teoría propia para el estudio del atraso. Además, la idea de que la industrialización es un requisito *sine qua non* del desarrollo fue muy original en la época y, con algunas reformulaciones, sigue siendo plenamente vigente. Por su lado, los estructuralistas cepalinos se apropiaron de varios de los postulados de los economistas del desarrollo, pero bajo un prisma latinoamericano. Ello lo llevó a ser una de las teorías latinoamericanas de mayor originalidad a lo largo de la historia, según Sztulwark (2005). La innovación conceptual en conceptos como “centro-periferia”, el método “histórico-estructural”, así como el análisis sociológico para comprender el subdesarrollo (en términos de como lo hicieron Cardoso y Faletto, por ejemplo) fue enorme.

Por su parte, la originalidad de los enfoques centrados sobre la innovación tecnológica también permite una mayor complejización de los postulados industrialistas. Los enfoques neoschumpeterianos lograron demostrar que el núcleo del desarrollo radica en la innovación científico-tecnológica, la cual sólo se puede explicar en una clave interdisciplinaria, ya que ésta se da en sistemas nacionales de innovación en la que intervienen tanto el sector público como el privado, los cuales tienen características particulares en cada lugar. En este punto, observamos una convergencia entre estos enfoques y la nueva sociología del desarrollo y el neoinstitucionalismo³⁵. Además, las teorías neoschumpeterianas pudieron aportar los fundamentos microeconómicos de la obtención de las capacidades tecnológicas, que en las visiones industrialistas (Economía del Desarrollo y estructuralismo latinoamericano) estaban poco desarrollados.

Por su lado, las teorías neoliberales, pese a que sus visiones más ortodoxas se basan sobre supuestos ahistóricos y alejados de las realidades concretas, también aportaron algunos conceptos que hoy parecen importantes a la hora de pensar el desarrollo económico en el siglo XXI. Nos referimos, por ejemplo, a una mayor atención a una macroeconomía ordenada, así como las preocupaciones por la eficiencia. Su exa-

³⁵ Ver nota al pie 21.

gerada desconfianza al Estado, si bien derivó en políticas públicas que poco fomentaron el desarrollo en la periferia, también demostraron que, en algunos casos, el Estado puede ser un factor obstaculizador del desarrollo.

Por último, las teorías neoestructuralistas consiguieron hacer una síntesis entre los tópicos del estructuralismo clásico y los aportes neoschumpeterianos, en un contexto de apertura económica. En este marco, resulta por demás interesante la noción de varios neoestructuralistas de que la industrialización sobre la base de los recursos naturales, si incorpora tecnología, puede ser muy benéfica para el desarrollo material de las sociedades, relativizando así la carga del “paradigma metalmeccánico” más ligado con el estructuralismo cepalino.

Bibliografía

- Amsden, A. (1992). “A Theory of Government Intervention in Late Industrialization”, Putterman, L. and Rueschemeyer (eds): *The State and Market in Development*. Boulder: Lynn Rienner.
- Amsden, A. (1995): “La industrialización tardía en perspectiva histórica”, *Desarrollo Económico*, vol. 35, 137, pp. 3-34.
- Amsden, A. (2001). *The Rise of “The Rest”: Challenges to the West from Late Industrializing Countries*. Nueva York: Oxford University Press, septiembre.
- Arndt, H. W. (1987): *Economic Development: The History of an Idea*. Chicago y Londres: University of Chicago Press.
- Auty, R. (1993): *Sustaining development in mineral economies: the resource curse thesis*. Londres: Routledge.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2014): *¿Cómo repensar el desarrollo productivo? Políticas e instituciones sólidas para la transformación económica*, BID.
- Banco Mundial (1991): *Informe sobre desarrollo mundial: la tarea acuciante del desarrollo*, Banco Mundial.
- Bielschowsky, R. (2008): “Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo”, en *Revista Cepal*, 97, abril.
- Bisang, R. (2011): “Agro y recursos naturales en Argentina: ¿enfermedad maldita o desafío a la inteligencia colectiva?”, *Boletín Informativo Techint*, 336, septiembre-diciembre.
- Bonelli, R. y Ramos, L. (1993): “Distribuição da renda no Brasil: avaliação das tendências de longo prazo e mudanças na desigualdade desde meados dos anos 70”, *Revista de Economia Política*, vol. 13, 2 (50), abril-junio.
- Borrastero, C. (2008): “Innovación, desarrollo y rol del Estado en las teorías neoschumpeterianas”, Tesis de Maestría, Universidad de Quilmes.

- Brenton, P., Newfarmer, R., Shaw, W., y Walkenhorst, P. (2009): "Breaking into new markets: overview", en Newfarmer, R., Shaw, W. y Brenton, P. (2009): *Breaking into new markets. Emerging lessons for export diversification*, Banco Mundial: Washington DC.
- Bustelo, P. (1998). *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Madrid: Síntesis.
- Castro Martínez, E. y Fernández de Lucio, I (2001) "Innovación y Sistemas de Innovación". Disponible en: www.imedea.csic.es/public/cursoid/html/textos/Tema%2001%20ECIFL%20InnovacionySist.pdf
- Cardoso, F. y Faletto, E. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México: Siglo XXI
- Castellani, A. (2006). *Estado, empresas y empresarios. La relación entre intervención económica estatal, difusión de ámbitos privilegiados de acumulación y desempeño de las grandes firmas privadas. Argentina 1966-1989*. Tesis de Doctorado.
- CEPAL (1990): *Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*, Santiago de Chile.
- CEPAL (1992): "Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado", *Libros de la CEPAL*, 32, Santiago de Chile.
- CEPAL (1994): "El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad", *Libros de la CEPAL*, 39, Santiago de Chile.
- CEPAL (1995): "América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial", *Libros de la CEPAL*, 40, Santiago de Chile.
- CEPAL (1996): "Fortalecer el desarrollo: interacciones entre macro y microeconomía", *Libros de la CEPAL*, 42, Santiago de Chile.
- CEPAL (2000a): *La brecha de la equidad: una segunda evaluación*, Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2000b): *Equidad, desarrollo y ciudadanía*, Santiago de Chile, CEPAL.
- CEPAL (2001): *Crecer con estabilidad: el financiamiento del desarrollo en el nuevo contexto internacional*, Bogotá: Alfaomega/CEPAL
- CEPAL (2002): *Globalización y desarrollo*, Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2004): *Desarrollo productivo en economías abiertas*, Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2007): "Progreso técnico y cambio estructural en América Latina", *Documentos de proyectos*, 36, Santiago de Chile, octubre.
- CEPAL (2008): *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades*, Santiago de Chile: CEPAL, mayo.
- CEPAL (2012): *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*, Santiago de Chile: CEPAL, agosto.

- Chibber, V. (2002): "Bureaucratic Rationality and the Developmental State". *The American Journal of Sociology*, Vol. 107, 4 (Jan). The University of Chicago Press, pp. 951-989
- Chibber, V. (2003): *Locked in Place. State-Building and Late Industrialization in India*. Princeton, Princeton University Press.
- Cimoli, M. (2005) (comp.): *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Cimoli, M. y Dosi, G. (1994): "De los paradigmas tecnológicos a los sistemas nacionales de producción e innovación", en *Comercio Exterior (México)*, vol. 44, 8, agosto.
- Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A. y Vergara, S. (2005): "Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina", en Cimoli (2005).
- Cimoli, M. y Porcile, G. (2009): "Sources of learning paths and technological capabilities: an introductory roadmap of development processes", *Economics of innovation and new technology*, vol. 18, 7, octubre.
- Coatz, D., García Díaz, F. y Woyecheszen, S. (2010): "Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina", *Boletín Informativo Techint*, vol. 331.
- Conteras, R. (1999): "How the concept of development got started", *The University of Iowa Center for International Finance and Development*. Disponible en: <http://www.uiowa.edu/lfdebook/ebook2/contents/part1-1.shtml>
- Diamand, M. (1972): "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio" en *Desarrollo Económico*, vol. 12, 45.
- Diamand, M. (1973): *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Paidós: Buenos Aires
- Diamand, M. (1985): "El péndulo argentino: ¿hasta cuándo?", en *Cuadernos del Centro de Estudios de la Realidad Económica*, 1, Buenos Aires.
- Dosi, G., Freeman, C., Nelson, R., y Soete, L. (1989). *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Pinter
- Evans, P. (1995) *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press
- Evans, P. (1996). "El Estado como problema y como solución", en *Desarrollo Económico*, vol. 35, 140, Buenos Aires, enero-marzo.
- Fajnzylber, F. (1983): *La industrialización trunca de América Latina*, México, D.F.: Editorial Nueva Imagen.
- Fajnzylber, F. (1990): "Industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío'", *Cuadernos de la CEPAL*, 60.
- Ffrench-Davis, R. (2005) (comp.): *Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina*, Bogotá: Mayol Ediciones/CEPAL.
- Formicella, M. (2005). "La evolución del concepto de innovación y su relación con el desarrollo", *INTA*.

- Gerschenkron, A. (1962). *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge: Harvard University Press.
- Grossman, G. M., y Helpman, E. (1992). *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge: MIT Press.
- Hausmann, R., Hwang, J. y Rodrik, D. (2005): "What you export matters", NBER Working Paper.
- Hausmann, R., Hidalgo, C., Bustos, S., Coscia, M., Chung, S., Jimenez, J., Yildirim, M. y otros (2011): *The atlas of economic complexity*. Massachusetts Institute of Technology: Boston
- Hidalgo, C. A., Klinger, B., Barabási, A. L., y Hausmann, R. (2007): "The product space conditions the development of nations". *Science*, vol. 317, 5837, pp. 482-487.
- Hirschman, A. (1961): *La estrategia del desarrollo económico*, México: Fondo de Cultura Económica
- Hirschman, A. (1971): *A Bias for Hope: Essays on Development in Latin America*, New Haven: Yale University Press
- Hirschman, A. (1980): "Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo", *El Trimestre Económico*, vol 47 (4), 188, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, octubre-diciembre.
- Hirschman, A. (1987): "La Economía Política del Desarrollo Latinoamericano. Siete ejercicios en retrospectiva", en *El Trimestre Económico*, vol. LIV, 216
- Kahler, M. (1990): "Orthodoxy and its Alternatives: Explaining Approaches to Stabilization and Adjustment", en J. Nelson (comp.), 1990.
- Katz, J. (2000a): "Pasado y presente del comportamiento tecnológico en América Latina", *Revista de la CEPAL*.
- Katz, J. (2000b): *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*, Santiago de Chile: CEPAL-FCE.
- Katz, J. (2012): "Cambios Estructurales y Desarrollo Económico. Ciclos de creación y destrucción de capacidad productiva y tecnológica en América Latina", *Revista de Economía Política de Buenos Aires*.
- Katz, J. y Ablin, E. (1977): "Tecnología y exportaciones industriales: un análisis microeconómico de la experiencia argentina reciente". *Desarrollo Económico*, 1977, vol. 17, 65, pp. 89-132.
- Kirby, P. (2009): "Neo-structuralism and reforming the Latin American state: Lessons from the Irish case", *Economy and society*, vol. 38, 1, pp. 132-153.
- Lall, S. (1984). "Technology exports of newly industrializing countries", *World Development*, vol. 12 (5/6).
- Larrai, J. (1998): *Theories of development*, Londres: Polity.
- Lugones, G. (2012). *Teorías del comercio internacional*. Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación.
- Lundvall, B. (Ed.). (1992). *National systems of innovation. Towards a theory of innovation and interactive learning*. Londres: Pinter.

- Minondo, A. (2007): "Exports' Quality-Adjusted Productivity and Economic Growth." Universidad de Deusto-ESTE, San Sebastian, España.
- Nahón, C., Schorr, M., y Rodríguez Enríquez, C. (2006). "El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo: trayectoria, rupturas y continuidades" en AA.VV. *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*. Buenos Aires: CLACSO.
- Ocampo, J. (2002): "Structural dynamics and economic development", en Fitzgerald, V. (comp.): *Social Institutions and Economic Development. A tribute to Kurt Martin*, Dordrecht: Instituto de Estudios Sociales Dordrecht Kluwer.
- Ocampo, J. (2005) (comp.): *Más allá de las reformas: dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica*, Bogotá: Alfaomega/CEPAL.
- Ocampo, J. (2011a): "Crecimiento económico, cambio estructural y políticas de desarrollo productivo" en Ocampo y Ortiz (2011)
- Ocampo, J. (2011b): "El auge de los precios de los productos básicos y el riesgo de enfermedad holandesa en América Latina", *Boletín Informativo Techint*, 336, septiembre-diciembre.
- Ocampo, J. y Ortiz, A. (2011): "Hacia una política industrial de nueva generación para Colombia", *Documento de la Coalición para la promoción de la industria colombiana*.
- Ocampo, J. y Ros, J. (2011): "Shifting paradigms in Latin American's development" en Ocampo, J. y Ros, J. (comps.), *Oxford Handbook of Latin American Economics*, Nueva York: Oxford University Press, capítulo 1.
- O'Donnell, G. y Linck, D. (1973): *Dependencia y autonomía*. Buenos Aires: Amorrortu
- Patel, P., y Pavitt, K. (1995): "Divergence in technological development among countries and firms" en Hagedoorn, J. (ed.): *Technical Change and the World Economy: Convergence and Divergence in Technology Strategies*. Edward Elgar, Aldershot, pp. 147-181.
- Pérez, C. (2010): "Una visión para América Latina: dinamismo tecnológico e inclusión social mediante una estrategia basada en los recursos naturales", *Revista Cepal*, 100, pp. 123-145, abril.
- Pinto, A. (1970): "Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina", *El trimestre económico*, vol. 37, 145, pp. 83-100.
- Porta, F. (2005): "Especialización productiva e inserción internacional. Evidencias y reflexiones sobre el caso argentino", *Documento presentado al PNUD, Proyecto FO/ARG/05/12*.
- Porta, F., Gutti, P. y Bertoni, R. (2012): *Integración económica*, Buenos Aires: Centro Cultural de la Cooperación / Universidad de Quilmes.
- Prebisch, R. (1962). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas, en *Boletín Económico de América Latina*, Vol. 7, 1, Santiago de Chile

- Prebisch, R. (1963): *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Ramos, J. (1998): "Una estrategia de desarrollo productivo a partir de complejos productivos en torno a los recursos naturales", *Revista de la CEPAL*, 66, diciembre, Santiago de Chile.
- Roll, E. (1994): *Historia de las doctrinas económicas*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Ròzga, R. (1999). "Entre globalización tecnológica y contexto nacional y regional de la innovación (un aporte a la discusión de la importancia de lo global y lo local para la innovación tecnológica)". V Seminario Internacional de la RII. Toluca, México.
- Sachs, J. y Warner, A. (1995): "Natural resource abundance and economic growth", NBER Pinto, A. (1970): "Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina", *El trimestre económico*, vol. 37, 145, pp. 83-100, Working Paper, 5398.
- Schorr, M. (2005): *El modelo nacional industrial*, Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Schumpeter, J. (1942): *Capitalismo, socialismo y democracia*, Barcelona: Orbis.
- Serrani, E. (2012): "El desarrollo económico y los estudios sobre el Estado y los empresarios. Un constante desafío para las Ciencias Sociales", ponencia presentada en las VII Jornadas de los Estudios Sociales de la Economía, IDAES-UNSAM, Buenos Aires, septiembre.
- Singer, H. (1950): "Distribución de ganancias entre países inversores y prestatarios", en *American Economic Review*, Papers and Proceedings, Vol. II, 2, mayo de 1950.
- Sikkink, K. (1993). "Las capacidades y la autonomía del Estado en Brasil y la Argentina: un enfoque neoinstitucionalista", en *Desarrollo Económico* (128), Buenos Aires.
- Stevens, P. (2003): "Resource impact: curse or blessing? A literature survey", *Journal of Energy Literature*, vol. 9, 1.
- Stevenson, H. (1983). "A perspective on entrepreneurship", Harvard Business School Working Paper 9-384-131.
- Sunkel O. (1978): "La dependencia y la heterogeneidad estructural", *Trimestre Económico* 45, 1: pp. 3-20
- Sunkel, O. y Paz, P. (1979). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México: Siglo XXI.
- Sztulwark, S. (2005): *El estructuralismo latinoamericano. Fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*, Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento
- Teixeira, A. y Silva, E. (2008): "Surveying structural change: seminal contributions and a bibliometrical account", *Structural change and economic dynamics*, volume 19, 4, diciembre.

- Viner, J. (1950): *The Customs Union Issue*, Nueva York, Carnegie Endowment for International Peace.
- Viner, J. (1952): *International trade and economic development: lectures delivered at the National University of Brazil*, Glencoe: The Free Press.
- Williamson, J. (1990) "The Progress of Policy Reform in Latin America", IIE, *Policy Analysis in International Economics*, 28, January, Washington.
- Williamson, J. (1996) "The Washington Consensus Revisited", IIE, Washington, (mimeo)
- Xu, B. (2006): "Measuring the technology content of China's exports", China Europe Business School, Shanghai
- Yoguel, G. y Robert, V. (2015): "Complexity paths in neo-Schumpeterian evolutionary economics, structural change and development policies", mimeo.