

Cambio estructural y trampa de renta media en Ecuador

Rafael Domínguez

Cátedra de Cooperación Internacional y con Iberoamérica, Universidad de Cantabria

domingur@unican.es

Sara Caria

Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Salamanca

saracaria@usal.es

Resumen

La trampa de renta media (TRM) alude a la lentitud del proceso de convergencia de los países de renta media (PRM) con respecto a los países desarrollados, por la incapacidad de los primeros de transitar desde los sectores de bajo valor añadido (productos primarios y manufacturas intensivas en recursos naturales y trabajo) a los de alto valor añadido (manufacturas intensivas en tecnología media y alta), transición que desde Kuznets (1966) se conoce como cambio estructural. El objetivo del documento es analizar las causas de la situación de TRM en que se halla Ecuador por 60 años, así como las perspectivas de salida de dicha trampa a la vista de las estrategias de desarrollo contenidas en el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-17 para el cambio de la matriz productiva. Para ello se evalúa el conjunto de condiciones que la literatura emergente sobre la TRM (que conecta con la teoría del Estado desarrollista y su problemática exportación al ámbito latinoamericano) establece para la graduación en desarrollo de los países exportadores de unos pocos productos primarios en el presente contexto de globalización Sur-Sur, así como el estado de opinión de 34 expertos y actores clave del sector privado, academia y gobierno, a partir de entrevistas semi-estructuradas que se mantuvieron a lo largo del mes de octubre de 2014.

Documento de trabajo
Seminario del Área de Estudios Sociales y Globales
Universidad Andina Simón Bolívar
Quito, 31 de octubre de 2014

Introducción

El objetivo del presente documento es analizar las causas de la situación de trampa de renta media (TRM) en que se halla Ecuador por 60 años, y las perspectivas de salida de dicha trampa a la vista de las estrategias de desarrollo contenidas en el Plan Nacional del Buen Vivir 2013-17 para el cambio de la matriz productiva. Para ello se evalúa el conjunto de condiciones que la literatura emergente sobre la TRM (que conecta con la teoría del Estado desarrollista y su problemática exportación al ámbito latinoamericano) establece para la graduación en desarrollo de los países exportadores de unos pocos productos primarios en el presente contexto de globalización Sur-Sur, y la opinión de 34 expertos y actores clave del sector privado, academia y gobierno sobre el cambio de la matriz productiva.

La estructura del trabajo es como sigue. En el primer apartado se analizan las distintas definiciones (y las mediciones asociadas) de la situación de TRM. En el segundo apartado se realiza una evaluación de las causas próximas y últimas que la reciente bibliografía sobre la TRM aduce para explicar esa parálisis en la transición al desarrollo en su vertiente tanto de crecimiento económico como de cambio estructural. En el tercer apartado se aplican los principales hallazgos de la literatura anterior al caso ecuatoriano como representativo de la TRM que caracteriza a un amplio grupo de países de América Latina. La comunicación cierra con unas consideraciones finales que incluyen las recomendaciones de política económica y de reformas estructurales derivadas del marco teórico para la salida del Ecuador de la TRM y la consecución del cambio de la matriz productiva, recomendaciones que se contrastan con el estado de opinión de una treintena de expertos y actores clave del sector privado, academia y gobierno, a partir de entrevistas semi-estructuradas que se mantuvieron a lo largo del mes de octubre de 2014.

1. Definiciones de trampa de renta media: absolutas y relativas

La TRM es un concepto definido por Gill y Kharas (2007: 17-18) para describir la imposibilidad de mantener una elevada tasa de crecimiento a partir de la mera acumulación de factores de producción (recursos naturales y trabajo sin cualificar), una situación que los autores atribuyeron a los países de América Latina y Oriente Medio, y que podría repetirse en los del Este de Asia.

La idea, sin el concepto, ya la había planteado una década antes Paul Krugman (1994: 69-70, 77-78), al observar que sin un aumento sustancial de la productividad total de los factores (TFP, en sus siglas en

inglés), los países de Asia que habían transitado del grupo de renta baja al de renta media a base de acumulación de trabajo y capital y una estrategia de crecimiento liderada por las exportaciones, tendrían dificultades insuperables para alcanzar por esa vía al grupo de los países de renta alta desarrollados.

El planteamiento de Krugman –congruente con la vieja noción de transición al desarrollo proveniente tanto de la literatura sobre crecimiento y cambio estructural de los pioneros (Lewis, 1955; Rostow, 1959; Kuznets, 1966; Kaldor, 1967; Chenery y Taylor, 1968), como de los teóricos de la convergencia (Abramovitz, 1986; Prichett, 1997)– fue retomado después por diversos autores que aludieron a situaciones equivalentes a la de la TRM: las “trampas del progreso” de los países de renta media (PRM) caracterizados por “dificultades extraordinarias para asentar un proceso de crecimiento y convergencia económica” (Alonso, 2007: 39); las “transiciones a renta media” o “segunda etapa del crecimiento” en el que este se ralentiza y “sociedades desiguales se ven atrapadas en juegos de suma cero” (Commission on Growth and Development, 2008: 83); la “trampa de imitación... caracterizada por una amplia desaceleración del crecimiento”, que se presenta con mucha más frecuencia en los PRM (Agénor y Canuto, 2012: 3); o la “transición a la renta media” –“la parte del proceso de crecimiento que ocurre cuando el ingreso per cápita de un país entra en el rango de 5.000 a 10.000\$”– como estadio “muy problemático” (Spence, 2011: 100).

La idea de una transición entre la renta baja y la renta alta, que se puede eternizar como estadio de desarrollo por la incapacidad de competir mediante bajos salarios o las dificultades para pasar de la imitación a la innovación, es recurrente en la literatura sobre la TRM¹ y se deriva de lo que Rostow (1960: 10) denominó “la poderosa aritmética del interés compuesto”: para un país de renta baja (con un PIB per cápita de 500\$), si la tasa de crecimiento acumulativo anual es del 7% (el ingreso per cápita se dobla cada 10 años), tomará 40 años alcanzar el nivel de renta media-alta (8.000\$), o 60 años si su crecimiento es del 5% (el ingreso se dobla cada 14-15 años), de manera que la transición de renta baja a renta alta requiere períodos más o menos largos de crecimiento sostenido. En cambio, la transición de renta media-alta a renta alta (graduación en desarrollo) solo tomaría 15 años a la tasa del 5%, lo que

¹ Véase Gill y Kharas (2007: 5), Ohno (2009: 28), Griffith (2011: 39), Paus (2011: 71), Spence (2011: 100), Kharas y Kholi (2011: 281-282), ADB (2011: 9), Zheng (2011: 16), Carnovale (2012: 8), Jitsuchon (2012: 14), Itoh ed. (2012), Flaaen *et al.* (2012: 6), Lin y Treichel (2012: 6-7), Jankowska *et al.* (2012), Egawa (2013: 2), Ghani *et al.* (2013), Loser (2013: 2), Tho (2013: 3-5), Im y Rosenblatt (2013: 2), Flechtner y Panther (2013: 2), Islam (2013: 3) y Aiyar *et al.* (2013: 3).

parece relativamente fácil, pero acaba resultando un pasaje muy complicado: esa aventura es lo que describe la TRM (Spence, 2011: 20; Tho, 2013: 3-4). Algunos autores consideran que la TRM, además, es una variante del fenómeno más general de las desaceleraciones del crecimiento, las cuales afectarían con mayor intensidad a los PRM en general (Aiyar *et al.*, 2013: 12) y a los de renta media-alta en particular (Carnovale, 2012: 21; Eichengreen *et al.*, 2013)².

La categoría TRM, popularizada por varios informes de prospectiva para Asia y América Latina (World Bank, 2007: 3, 46; ADB, 2011: 9; Centennial Group, 2012: 5-6, 38, 83-85; Bitar, 2013: 25-26), ha servido recientemente para categorizar uno de los cuatro grupos en los que ahora se pretende dividir la economía mundial (Kharas y Kohli, 2012: 87; Tho, 2013: 3): grupo 1 (países de renta baja enfrentados a la trampa de pobreza); grupo 2 (países que alcanzaron hace ya varias décadas la situación de renta media pero que han experimentado un bajo crecimiento encontrándose en una TRM, la mayoría de los de América Latina); grupo 3 (países que han accedido recientemente a la renta media, varios del ASEAN y China, y que deberán actuar para no caer en la TRM); y grupo 4 (países de renta alta OCDE y no OCDE).

Análogamente al concepto de trampa de pobreza, en el que se inspiró (Kharas y Kohli, 2011: 281-282; Itoh ed., 2012; Felipe *et al.*, 2012: 7; Im y Rosenblatt, 2013: 4), la TRM describe, por tanto, una situación de bajo crecimiento de la productividad (Agénor y Canuto, 2012: 26) en la que los países están atrapados por problemas estructurales que les complican extraordinariamente graduarse en desarrollo. Pero antes de analizar esos problemas y cómo salir de ellos, es necesario ver qué hay detrás de términos como trampa y graduación en desarrollo, o de la categorización de países de renta baja/media/alta, con los que los organismos internacionales (Banco Mundial y OCDE, principalmente) han clasificado a las economías nacionales en las cinco últimas décadas. En definitiva, es necesario aclarar de qué se habla cuando se habla de PRM y cómo se operacionaliza (mide) la definición de la TRM.

Al igual que la pobreza, la renta media se puede especificar en términos absolutos y relativos, aunque ambas están relacionadas (Im y Rosenblatt, 2013: 4). Las definiciones absolutas de renta media

² Para el caso de China, actualmente país de renta media-alta, Zeng y Fang (2014: 1016, 1019 y ss.) cuestionan la originalidad del concepto de TRM y predicen la probable caída del crecimiento del país a partir del enfoque del desarrollo dependiente (de la inversión y tecnología extranjeras) de la teoría del sistema mundial, el cual sería a la final el responsable de que China no consiguiera graduarse en desarrollo.

proceden de dos cálculos diferentes del PIB per cápita de los países de la economía mundial: la del Banco Mundial y la de Felipe *et al.* (2012) a partir del Maddison Project³.

Los datos del Banco Mundial, que se utilizan para la calificación de los países en desarrollo de cara a su elegibilidad en las líneas de crédito de las ventanillas blanda (IDA) y comercial (IBRD) de la institución, utilizan el PIB per cápita nominal convertido a dólares estadounidenses a partir del método Atlas, que aplica como conversión la media del tipo de cambio del año en curso y los dos anteriores, y luego ajusta el resultado por el diferencial de inflación entre el país en cuestión y la media del G-5 (antes del 2000) y de la Eurozona, Reino Unido, Japón y EEUU (a partir del 2001). La lista de países clasificados por renta baja, media-baja, media-alta y alta se empezó a calcular anualmente por este procedimiento a partir de 1987 y, como es lógico, a medida que la economía mundial ha ido creciendo se han elevado los umbrales para calificar dentro del grupo de renta media desde entonces (481 a 6.000\$ en 1987) hasta ahora (1.046 a 12.745\$ en 2013)⁴.

Por su parte, la base de datos del Maddison Project⁵ utiliza el cálculo del PIB per cápita de los países de la economía mundial en dólares internacionales de 1990 en paridad de poder adquisitivo (PPP, en sus singlas en inglés) y es la que Felipe *et al.* (2012) y Felipe (2012a) han tomado para establecer los umbrales de renta de 124 países desde 1950 hasta 2010. En dicha clasificación, que al estar en PPP se mantiene fija para todo el período considerado, los intervalos para la renta media-baja son de 2.000 a 7.250 y para la renta media-alta de 7.251 a 11.750\$ PPP⁶.

A partir de esta definición absoluta de renta media-baja y renta media-alta, se puede determinar el número mínimo de años que un país debe permanecer en uno de los dos grupos de ingreso medio para calificarlo como país atrapado en la TRM, utilizando como criterio que el tiempo que se permanece en

³ También se ha procedido a caracterizar los PRM, los que se sitúan en el medio de la distribución de los países por PIB per cápita, a partir de una combinación de dimensiones vinculadas al desarrollo humano: un ingreso per cápita de 4.000-4.330\$ por método Atlas, una tasa de alfabetización adulta de entre 70 y 93%, una tasa de mortalidad infantil de entre 19 y 50 por cada 1.000 nacimientos y una esperanza de vida de 65-72 años (Im y Rosenblatt, 2012: 2).

⁴ Para el método Atlas, véase <http://data.worldbank.org/about/data-overview/methodologies>; y para clasificación de países <http://data.worldbank.org/about/country-classifications>. Cabe señalar que el Banco Mundial desde su primer Informe de Desarrollo Mundial de 1978 realizó la distinción de los países en desarrollo en renta baja (menos de 250\$ nominales) y renta media (más de 250\$ nominales). Véase Nielsen (2011: 11).

⁵ <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/home.htm>.

⁶ Sanguinetti y Villar (2012: 23), a partir de la misma base de datos y para el caso de los países de América Latina, proponen un intervalo de renta media de 3.000 a 10.000\$. Aiyar *et al.* (2013: 12), a partir de la base de datos del Penn World Tables (PWT versión 7.1), que ofrece valores del PIB per cápita en dólares internacionales constantes de 2005, plantean un intervalo de 2.000 a 15.000\$. Por su parte, Foxley (2012: 16), siguiendo las estimaciones del FMI en PPP de 2010, establece un intervalo de 9.000 a 22.000\$, que es rebajado a 20.000\$ por Bitar (2013: 26).

el grupo supera la media de años de la experiencia histórica de los países que realizaron la transición de un grupo a otro (de renta media-baja a renta media-alta para los de renta media-baja, y de renta media-alta a renta alta para los de renta media-alta). En el período 1950-2010, dicha media fue para los países de renta media-baja de 28 años y de 14 años para los países de renta-media alta, lo que facilita calcular la tasa de crecimiento acumulativo anual del PIB per cápita que permitiría salir de la trampa. Así, para salir de la trampa de renta-media baja se necesitaría crecer como promedio durante 28 años al 4,7% acumulativo anual de acuerdo a la fórmula $\{[7.250/2.000]^{(1/28)}-1\} * 100$; y para salir de la trampa de renta media-alta se necesitaría crecer como promedio durante 14 años al 3,5% acumulativo anual de acuerdo a la fórmula $\{[11.750/7.250]^{(1/14)}-1\} * 100$ (Felipe *et al.*, 2012: 25-26; Felipe, 2012a: 20).

Por su parte, las definiciones relativas de TRM se basan en la hipótesis de convergencia y utilizan la distancia relativa con respecto a un país de referencia (el que crece de manera equilibrada a una tasa igual a la de crecimiento de la frontera tecnológica, que ha sido el 1,8% acumulativo anual en los últimos 125 años, lo que coincide con la tasa de crecimiento de EEUU en ese período) o simplemente el país líder de la OCDE (EEUU) o el promedio de la OCDE (Robertson y Ye, 2013: 2-4; Im y Rosenbaltt, 2013: 6-7; Wu, 2013: 4-5). Los datos para establecer umbrales relativos se toman de dos fuentes: la base de datos del Maddison Project y las Penn World Tables (PWT versión 7.1), que utilizan el cálculo del PIB per cápita en dólares internacionales constantes de 2005.

Con los datos del Maddison Project, Woo (2012: 2-3) calcula un índice de convergencia definitorio de la TRM como intervalo entre 20 y 55% del PIB per cápita de EEUU en \$PPP de 1990 para 1960 en adelante; e Im y Rosenblatt (2013: 12, 15) sobre la misma base de datos para 1950 en adelante afinan una clasificación de PRM en renta media-baja para el intervalo 15-30%, renta media-media para el intervalo 30-45% y renta media-alta para el intervalo 45-60% del PIB per cápita de EEUU. Con los PWT, Robertson y Ye (2013: 4-5) calculan un índice de convergencia definitorio de la TRM como intervalo entre 8 y 36% del PIB per cápita de EEUU en dólares constantes de 2005. Es obvio que los países que estando dentro de cualquiera de esos intervalos presenten una de tasa de crecimiento de su PIB per cápita relativo que se aproxime a 0 no convergen y, por tanto, quedan encerrados en la TRM.

⁷ <https://pwt.sas.upenn.edu/>.

2. Causas próximas y últimas de la trampa de renta media

Independientemente de cómo se mida la TRM, las definiciones de esta situación implican diagnósticos diferenciales que permiten abordar las causas próximas y últimas de lo que se puede entender sencillamente como parálisis en la transición al desarrollo por bloqueo del cambio estructural. En lo que sigue distinguiremos como causas próximas la debilidad del crecimiento de la TFP, el problema del cambio estructural imperfecto y la falta de política industrial que combine adecuadamente incentivos y penalizaciones; en cuanto a las causas últimas, la literatura apunta a la desigualdad de recursos e ingresos y sus implicaciones sobre el capital social y la calidad de las instituciones como el principal factor explicativo de la TRM.

Entre las causas próximas, la debilidad del crecimiento de la TFP remite al “punto de inflexión de la aceleración” (turning point of acceleration) de Lewis (1955: 147-148) en el que el factor trabajo (inicialmente de oferta ilimitada) se tiene que volver más productivo y aumentar su cualificación para generar un aumento de los ingresos reales a través de la transformación de la estructura industrial, mientras el capital debe incorporar nueva tecnología y capacidades de organización. En definitiva, la economía debe incrementar la TFP y cambiar su estructura de ventajas comparativas haciendo que el capital humano y los recursos tecnológicos y de organización sean abundantes, lo que se reflejará en el índice de competitividad exterior definido como

$$i = (X-M) / (X+M)$$

Dicho índice para una determinada industria tiende a -1 en la fase de desarrollo de renta baja a renta media porque el mercado doméstico es satisfecho con importaciones (M) y apenas hay exportaciones (X). Con la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) el índice se aproxima a 0 y, si la competitividad de la industria naciente protegida de manera transitoria se fortalece, el índice finalmente se vuelve positivo hasta aproximarse a 1. Pero, además, para completar el proceso de cambio estructural debe producirse un desplazamiento desde la industria madura (intensiva en trabajo abundante y poco cualificado) a una industria avanzada (intensiva en trabajo cualificado y conocimiento). La TRM aparece, así, cuando un PRM falla en sostener su crecimiento a través de la generación de nuevas ventajas comparativas basadas en actividades de alto valor añadido (Tho, 2013:

5-7; Lin y Treichel, 2013: 6-7; Lin y Wang, 2014: 11-12; véase también Sanguinetti y Villar, 2012: 9-10, 14-15; Jitsutchon, 2012: 17; Foxley, 2012: 21-22; Carnovale, 2012: 8; Fletcher y Panther, 2013: 2).

Esta falencia ha sido definida como una “trampa de producto” (Felipe, 2012: 43), que refleja la “trampa de transformación” (Zhang, 2011: 22-23) o “trampa del cambio productivo” (Alonso, 2013: 34-35), entendible como un “problema de cambio estructural imperfecto” que surge cuando “no se completa el proceso de reasignación de factores hacia las actividades y subsectores con mayores niveles de productividad y posibilidades de crecimiento” (Sanguinetti y Villar, 2012: 23). Este cambio imperfecto e incompleto es constatable en la lenta diversificación de las exportaciones y sus destinos (Foxley, 2012: 24-25; Felipe, 2012a: 35-39). En efecto, el cambio estructural, tal y como lo entendió Kuznets (1966) para los países avanzados, es un desplazamiento del capital y el trabajo desde la producción de productos primarios hacia la producción de productos manufacturados y servicios. Sin embargo, cuando se analizan dicho cambio en los países en desarrollo, se observa que el crecimiento de la producción manufacturera (la industrialización), que avanzó con fuerza después de la II Guerra Mundial, se paralizó en el caso de África y América Latina a mediados de los 70 y los 80, y cuando se retomó el crecimiento en los 90, este fue acompañado por el declive relativo del sector industrial: muchos países de estas dos regiones (Ecuador incluido) conocieron un proceso de desindustrialización sin haber completado el cambio estructural de la industrialización⁸.

Este cambio estructural imperfecto se refleja en el estancamiento de los PRM –una vez superado el estadio factor-driven– en el estadio efficiency-driven y el bloqueo para su pasaje al estadio innovation-driven (Schwab ed., 2013). El diagnóstico tradicional es que esto se debería a que el gobierno falla a la hora de mejorar la cualificación del capital humano, la inversión en educación es baja y está mal orientada y el esfuerzo I+D+i resulta insuficiente (Paus, 2011: 75; Jitsuchon, 2012: 17; Jankowska *et al.*, 2012; Felipe, 2012: 34; Foxley, 2012, 23; Egawa 2013: 4). Sin embargo, también hay causas externas derivadas de la división internacional del trabajo en el nuevo contexto de la globalización Sur-Sur, dominada por China. Ello hace mucho más difícil el cambio estructural para economías con ventajas comparativas en recursos naturales (Dabla-Norris *et al.*, 2013: 4; Cunha *et al.*, 2013: 187, 201). Es más, en este tipo de economías se suscitan consensos ideológicamente transversales en torno a las políticas

⁸ Para 11 países de África el PIB industrial, que en 1975 representaba el 15% del total, pasó en 2010 al 10%. Para 9 de América Latina la evolución fue del 22 al 16%. En cambio, para 11 de Asia, el PIB industrial se mantuvo en el 24% entre 1975 y 2010. Véase Timmer *et al.* (2014: 7-9).

de corte neo-extractivista⁹, con sus correlatos de bloque hegemónico interno del que el sector exportador y las clases medias consumistas son parte constitutiva independientemente de los colores y retóricas de los gobiernos (Svampa, 2013: 35-36; Burchardt, 2014: 9-10; Acosta, 2014: 124-130). Este nuevo “Consenso de las Commodities”, definido como “un acuerdo –tácito, aunque, con el paso de los años, cada vez más explícito– acerca del carácter irrevocable o irresistible de la actual dinámica extractivista” y que “va más allá de las diferencias entre los regímenes políticos existentes”, reservando a América Latina “el rol de exportador de naturaleza” (Svampa, 2013: 35-37), es visto por unos como una ventana de oportunidad para la región, “si se aprovecharan de manera inteligente las ventajas de poseer recursos naturales” (Pérez, 2010: 128; véase también CEPAL, 2012: 128; Ramírez, 2012: 17; Hongbo, 2014: 16-17; Villavicencio 2014a: 163-164, BID 2014: 315, 347-348), mientras otros consideran que “conlleva la profundización de la dinámica de desposesión o despojo de tierras, recursos y territorios y produce nuevas y peligrosas formas de dependencia y dominación” (Svampa, 2013: 32)¹⁰.

El problema del neo-extractivismo es que las rentas (extractivas) que genera para el proyecto de Estado desarrollista renacido (Burchardt y Dietz, 2014: 471) anulan los incentivos para diversificar y hacer más productivas las economías que eligen esa supuesta vía al desarrollo (Burchardt, 2014: 12). En este contexto, insistir en viejas políticas de oferta es un error porque la clave ahora es la demanda. En efecto, para los PRM, las exportaciones tradicionales ya no pueden seguir expandiéndose como antes porque los salarios son más altos y deterioran la competitividad (o porque la base de recursos naturales es finita y hay rendimientos decrecientes). Por tanto, para dar el salto del estadio de eficiencia al de innovación, lo que se necesita es experimentar con nuevos productos (especialización por diferenciación de productos) y para eso es clave un mercado doméstico amplio (Kharas y Kohli, 2011: 285-286; Kharas y Kohli, 2012: 84-85; Itoh ed., 2012), y políticas de oferta más sofisticadas, tales como

⁹ Por neo-extractivismo se entiende un conjunto de políticas neodesarrollistas implementadas en varios países de América Latina, que implican la intensificación de la explotación de materias primas (incluidas las agrícolas y forestales) para su exportación y el uso de las rentas derivadas para mejorar las condiciones de vida de la población. Véase Burchardt y Dietz (2014: 468-469, 476), Dávalos (2014: 132-135) y el trabajo seminal de Gudynas (2009), creador del concepto.

¹⁰ Este Consenso de las *Commodities*, que tiene con el de Washington importantes elementos de continuidad (aceptación del lugar que ocupa la región en la división internacional del trabajo de acuerdo a sus ventajas comparativas, acentuado ahora por la demanda de productos primarios por parte de China), representaría para América Latina una “asociación dependiente y periférica” (Nacht, 2013: 152) o “patrones de subordinación y dependencia característicos de las relaciones entre centro y periferia” (Slipak, 2014: 113), con muy elevados costes sociales y ambientales, mientras los intereses rentistas dominantes permanecen intactos, lo que permite calificar la nueva situación de “colonialismo interno, e incluso imperialismo interno” (Salama, 2014: 101). Como señala Acosta (2014: 300), “el extractivismo del siglo XXI, a contrapelo de los discursos soberanistas, resulta recolonizador”.

las “estrategias duales integradas” (Pérez, 2010: 124), que ahora se verían facilitadas por las nuevas condiciones globales de la hiper-segmentación de mercados (con la proliferación de nichos para productos diferenciados), las cadenas de valor (basadas en la componentización y el outsourcing) y las competencias tecnológicas típicas del paradigma de las TIC¹¹.

Todo lo anterior remite a la tercera de las causas próximas: la falta de una política industrial que combine adecuadamente penalizaciones e incentivos. Este es un elemento muy destacado en el cuerpo de literatura de la teoría del Estado desarrollista. El Estado desarrollista se ha definido como aquel “Estado que pone el desarrollo económico como la principal prioridad de la política gubernamental y que es capaz de designar instrumentos efectivos para promover tal objetivo” (Bagchi 2000: 398); y más recientemente como aquel “gobierno que otorga la máxima prioridad al crecimiento económico y que adopta los acuerdos institucionales y las estructuras de incentivos que promoverán ese objetivo” (Knight, 2014: 1335). La literatura sobre el Estado desarrollista ha utilizado el tema de la estructura de incentivos para explicar las diferencias en términos de desarrollo y convergencia entre los países del Este de Asia y los de América Latina (Cruz, 2014).

En esta última región, el balance de la ISI se podría caracterizar como un sistema de incentivos sin penalizaciones (Paus, 2011: 72-73) que tuvo efectos positivos sobre el cambio estructural, el crecimiento de la TFP y el ingreso y la consiguiente convergencia económica, pero que encontró sus limitaciones cuando las economías latinoamericanas llegaron al turning point de Lewis por la limitación de los mercados domésticos dado el fuerte sesgo antiexportador de la ISI. Frente al sistema de incentivos selectivos con penalizaciones (la exposición gradual a la competencia internacional de las industrias nacientes, identificadas por una burocracia de élite en colaboración con un sector privado disciplinado, a medida que aquellas iban madurando) de los países del Este de Asia, en América Latina la protección integral e indefinida (incentivos) sin mecanismos de disciplinamiento para aprender de la competencia internacional (penalizaciones) creó amplias ineficiencias (Paus, 2011: 72-73; Sanguinetti y

¹¹ “La mitad de la estrategia de desarrollo a promover «desde arriba» apuntaría a lograr la competitividad en los mercados mundiales para llegar a la frontera tecnológica en ciertas áreas y procesos e incluso tomar la delantera, a veces mediante alianzas con empresas globales. Por su parte, la mitad de la estrategia «desde abajo» implicaría actuar directamente en cada porción del territorio, en los niveles municipal y local, identificando, promoviendo, facilitando y apoyando las actividades de creación de riqueza dirigidas al mercado más adecuado: local o regional, nacional o global. Estas tenderán a ser aglomeraciones productivas (*clusters*) especializadas dirigidas a mercados de nicho basados en las ventajas locales [...]. La acción «desde abajo» se dedicaría a la reducción de la pobreza y la acción «desde arriba» a la activación y fortalecimiento de los motores de crecimiento de la economía, con lo que proporcionaría los recursos para hacer viables ambas mitades” (Pérez, 2014: 124-125).

Villar, 2012: 16, 23; Alonso, 2013: 35). Detrás de ello, había diferencias sustantivas en la calidad de las burocracias estatales y en la sociología de los grupos industriales, así como un tipo de relación (colaborativa vs. clientelar) entre el sector público y el privado sustancialmente disímil (Felchner y Panther, 2013: 7; Cruz, 2014).

Luego, la aplicación de las recetas del Consenso de Washington en la región generó el problema inverso: fueron solo penalizaciones sin incentivos (Paus, 2011: 73-74), que llevaron a unos resultados comparativamente peores que los del periodo ISI, tal y como muestra el estancamiento de la TFP, la década y media perdida en términos de ingreso, y la divergencia con los países desarrollados. Ello sugiere que la aplicación de los mantras ortodoxos (del learning by doing de la ISI al learning by trading) fueron insuficientes para inducir los cambios estructurales que permitieran salir de la TRM a los países de América Latina: más bien provocaron un cambio estructural imperfecto al inducir la reasignación de la mano de obra desde los sectores industriales y servicios de mercado de alta productividad relativa, hacia actividades informales de baja productividad, y evidenciaron, una vez más, que el elemento crítico era poder contar con políticas industriales adecuadamente diseñadas por una burocracia desarrollista competente y estable, en colaboración con un sector privado que fuera disciplinado por el Gobierno en vez de entregarle en bandeja la captura del Estado (Pérez, 2010: 142; Paus, 2011: 73-74; Sanguinetti y Villar, 2012: 14, 23-24; Kharas y Kohli, 2012: 81; Cruz, 2014).

Ahora bien, abordar la insuficiente provisión de bienes públicos (educación e I+D+i), señalada como responsable del problema del cambio estructural imperfecto, requiere no solo mejorar la eficiencia en el uso de los recursos, sino también un aumento de los ingresos del Estado (Sanguinetti y Villar, 2012: 17). La TRM se puede entender de esta manera como una cadena de determinaciones en la que los bajos ingresos del Estado (que impiden la adecuada provisión de bienes públicos para completar el cambio estructural) se deben a la baja presión fiscal, reflejada en la frágil naturaleza del pacto fiscal sobre el cual está basado el Estado. Por tanto, la debilidad de los ingresos públicos evidencia la baja calidad de las instituciones en términos de eficiencia y credibilidad para los ciudadanos (capital social) a causa, en último término, de las elevadas desigualdades verticales (de recursos como tierra, acceso a la educación y al poder político, y de ingresos, con el resultado de una débil cohesión social) mezcladas en ocasiones con las horizontales (entre grupos, con el resultado de una elevada fragmentación social)

(Jitsuchon, 2012: 16; Phongpaichit y Benyaapikul, 2012: 44; Carnovale, 2012: 28-29; Zhang *et al.*, 2013: 10; Egawa, 2013: 4, 9-10; Loser, 2013: 5, 9; Fletcher y Panther, 2013: 3; Alonso 2013: 32).

La incapacidad para aplicar políticas industriales selectivas sería en este punto resultado de la fragilidad del Estado ante el poder de las oligarquías en contextos donde la distribución de los recursos y del ingreso son muy desiguales y la estructura empresarial está fuertemente polarizada (Sanguinetti, 2012: 17-22; Jitsuchon, 2012: 16), mientras que la elevada desigualdad del ingreso, al limitar el tamaño del mercado interno, actúa como barrera para una implementación exitosa de una estrategia de desarrollo de renta media basada en la demanda interna (a partir de la expansión de la clase media) como laboratorio para mejorar la competitividad (Kharas y Kohli, 2011: 285; Kharas y Kohli, 2012: 84-85). Que América Latina es la candidata que mejor se atiene a esta descripción lo expresa muy bien Zheng (2011: 24) cuando propone frenar en China el crecimiento de la desigualdad aludiendo a la “trampa de América Latina”. A la vista del caso chino (OECD, 2013: 3; Zeng y Fang, 2014: 1015), podría considerarse que la desigualdad es una consecuencia del propio proceso de transición de la renta baja a la renta media –la dimensión social del cambio estructural de Kuznets (1955)–, pero para que los países transiten hacia el tramo descendente de la curva en U invertida se necesita un mix de políticas y reformas estructurales redistributivas que permitan dar continuidad al crecimiento. En tal sentido, el éxito de las economías del Este de Asia se basó no solo en prevenir los aumentos de la desigualdad durante su período de hiper-crecimiento, sino que además lograron reducirla, haciendo del crecimiento con equidad la marca del milagro asiático (Pérez, 2010: 131; Islam, 2013: 15).

La evidencia teórica y empírica sobre los efectos de bloqueo que la desigualdad de recursos e ingresos tiene para el desarrollo a largo plazo en general y para los PRM en particular es abrumadora (Domínguez, 2009; Berg y Ostry, 2011; Foxley, 2012: 65-69; FMI, 2014: 4) y no en vano el WEF ha situado la desigualdad vertical (las severas disparidades económicas dentro de los países) como el principal riesgo global en los años 2012 al 2014 (Howell ed., 2014: 13). La lógica del argumento se basa en que la alta desigualdad de recursos (tierra, acceso a la educación y al poder político) e ingresos incentiva a las élites a oponerse a los cambios institucionales que podrían facilitar una transición desde un orden de acceso limitado básico o maduro (característico respectivamente de los países de renta

media-baja y de renta media-alta)¹² hacia otro de acceso abierto o alta calidad institucional, definido por una economía intensiva en capital humano de alta calidad y en tecnologías y capacidades de organización avanzadas, característico de los países de renta alta. En definitiva, una estrategia de difusión de la educación y la movilidad social necesaria para salir de la TRM es lo que amenazaría seriamente el poder de las oligarquías, dando lugar al característico círculo vicioso acumulativo (North *et al.*, 2007: 4-5, 10-15; Tho, 2013: 8; Fletcher y Panther, 2013: 3, 14).

En consecuencia, la probabilidad de caer en la TRM está asociada directamente con los niveles de desigualdad horizontal y vertical. Utilizando como indicador de desigualdad horizontal la diversidad étnica y religiosa en una muestra de 22 países (la mitad de América Latina), Carnovale (2012: 30-35) encuentra que la probabilidad de escapar de la TRM es mayor para los países con menor diversidad étnica; dicha probabilidad también es mayor para los países que presentan en la actualidad un menor índice de Gini de la distribución del ingreso (Carnovale, 2012: 35-38). Este último hallazgo es corroborado por algunos cálculos más afinados: la correlación simple entre el coeficiente de Gini sobre la distribución de la tierra y del ingreso de 24 países (la mitad de América Latina, Ecuador incluido) al momento de acceder a la categoría de renta media y el número de años que los mismos países permanecen en ese estatus es significativa y arroja un R2 combinado de 0,2378, con los países de América Latina agrupados en el extremo de más alta desigualdad y tiempo en la TRM. A la vez, los países con distribuciones iniciales de la tierra y el ingreso más equitativas al momento de acceder a la categoría de renta media son los que experimentaron mayores tasas de crecimiento en el período de ajuste de 30 años, con un R2 combinado de 0,3384, probablemente porque al momento de ingresar en la renta media esos países fueron los que tenían un mayor gasto en educación sobre PIB (Fletcher y Panther, 2013: 11-15).

3. Ecuador, un modelo latinoamericano de trampa de renta media

América Latina es la región de renta media por excelencia, con 9.314\$ por método Atlas (sobre 10.566\$ de la media mundial) y 13.848\$ PPP en 2013 (sobre 14.206\$ de la media mundial). Con la excepción de algunos paraísos fiscales (Bermuda, Islas Vírgenes, Islas Caimán, Bahamas) y otras

¹² Frente a los órdenes frágiles de acceso limitado (Estados frágiles en países de renta baja), los órdenes básicos de acceso limitado se caracterizan por una identificación de las élites con el Estado que asegura el control de la violencia, mientras que los órdenes maduros de acceso limitado (la mayoría de los países de América Latina), el gobierno apoya una amplia variedad de organizaciones que le permite crear rentas para mantener las coaliciones dominantes (North *et al.*, 2007: 10-14).

pequeñas islas del Caribe (Barbados, Trinidad y Tobago y St. Keatts y Nevis) solo Chile y Uruguay recién acabaron de graduarse en desarrollo (2012) según el criterio del Banco Mundial¹³, pero no hay que olvidar que con el criterio de PPP de 1990, Uruguay llevaba en la TRM desde 1882 y Chile desde 1891 (Felipe et al., 2012: 55-56). Si se considera la TRM relativa América Latina no perdió una década y media, sino todo el siglo XX (Zheng, 2011: 24; Sanguinetti y Villar, 2012: 5).

Ecuador lleva como PRM más de 60 años. Si se utiliza la clasificación del Banco Mundial, en 1978 (cuando se introdujo la distinción entre renta baja y media para los países en desarrollo), Ecuador ya era un PRM (con 1.559\$ nominales que sextuplicaban el mínimo de los 250\$); en 1987 (el primer año en que se estableció la clasificación cuadripartita de países de acuerdo a los umbrales de PIB per cápita por el método Atlas) Ecuador tenía un PIB per cápita de 1.660\$ y, por tanto, estaba considerado como país de renta media baja (entre 481 y 1.940\$), una situación que mantendría durante 30 años, hasta que en 2008 cruzó a la siguiente categoría con un PIB per cápita de 3.860\$ que le permitió graduarse en renta media-alta, situación en la que sigue actualmente (en 2013, el PIB per cápita de Ecuador fue de 5.510\$, siendo el intervalo de renta media-alta de entre 4.126 a 12.745\$ en 2013)¹⁴.

Si se utilizan los datos de Felipe *et al.* (2012: 27, 51) y Felipe (2012a: 22), Ecuador ingresó a la categoría renta media-baja en 1953, permaneciendo 58 años hasta 2010, que es la fecha en que termina la serie. Teniendo en cuenta la tasa de crecimiento acumulativo anual del PIB per cápita entre 2000 y 2010 (2,2%), Ecuador necesitaría 27 años desde esta última fecha para pasar a la categoría de renta media-alta concebida en dólares internacionales de 1990 en PPP, una cifra inferior al promedio de los 30 países en trampa de renta media-baja (33 años) y de los 11 de América Latina en esta situación (45 años). En todo caso, Ecuador sería uno de los 19 países que permanecieron por más de cuatro décadas en la trampa de renta media-baja.

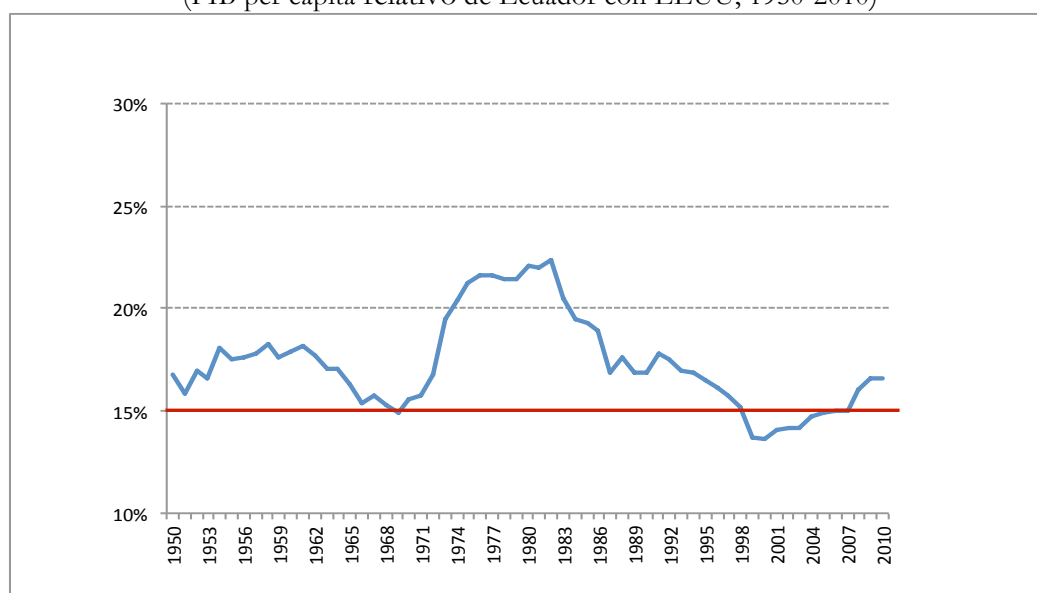
Por otro lado, con los cálculos relativos de la TRM (Maddison Project y PWT), Ecuador lleva en esa trampa definida de manera amplia al menos desde 1950. En la clasificación de Im y Rosenblatt (2013: 12, 15) aparece como país de renta media-baja (intervalo 15-30%), cuando su PIB per cápita relativo al de EEUU (en \$PPP 1990) fue del 16,81% en 1950 para llegar al 16,56% en 2010 (si bien cayó por

¹³ Véase <http://databank.worldbank.org/data/download/GNIPC.pdf>.

¹⁴ Véase referencias de la nota 4, http://data.worldbank.org/country/ecuador#cp_wdi y <http://databank.worldbank.org/data/download/GNIPC.pdf>.

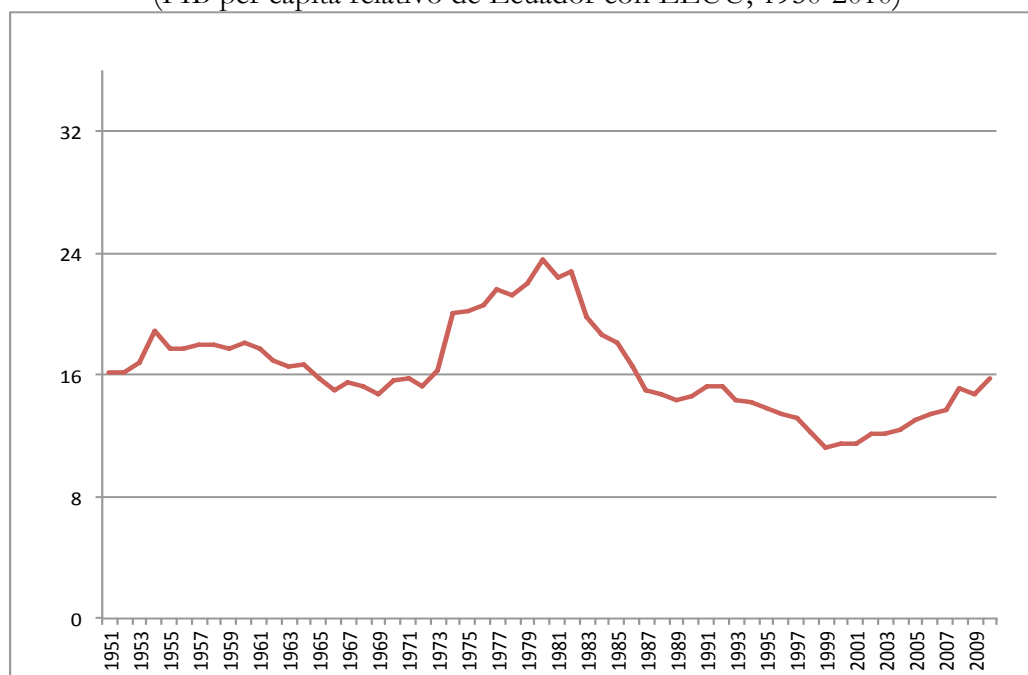
debajo del 15% en 1969, 1999-2005 y 2007). En la clasificación de Robertson y Ye (2013: 4-5) figura como PRM (intervalo del 8 al 36%), cuando su PIB per cápita relativo al de EEUU (en dólares internacionales 2005) fue del 16,10% en 1950 para llegar al 15,77% en 2010, manteniéndose durante esos 60 años dentro de un intervalo máximo (23,54% en 1980) y mínimo (11,16% en 1999) definitorio de la TRM (Figuras 1 y 2). Ecuador rindió una tasa de crecimiento de su PIB per cápita relativo durante 57 años del -0,0018, de manera que no habría tenido convergencia con EEUU (Robertson y Ye 2013: 12). La TRM relativa de Ecuador, si se considera su ratio con el PIB per cápita de EEUU en PPP en 2012 ($52.610 / 9.400 \approx 5$) y la tasa de crecimiento de la frontera tecnológica (1,8% para EEUU), se alargaría más de 800 años si el país mantuviera su tasa de crecimiento del 2,2% de 2000 a 2010; con una tasa del 7%, que es la que la Commission on Growth and Development (2008: 20) considera como de hiper-crecimiento, alcanzaría a EEUU en 32 años (Im y Rosenblatt, 2013: 6-7).

Figura 1. Ecuador en la trampa de renta media 15/30
(PIB per cápita relativo de Ecuador con EEUU, 1950-2010)



Fuente: <http://www.ggd.net/maddison/maddison-project/home.htm>.

Figura 2. Ecuador en la trampa de renta media 8/36
(PIB per cápita relativo de Ecuador con EEUU, 1950-2010)



Fuente: <https://pwt.sas.upenn.edu/>.

En lo que sigue se analizarán las causas próximas y últimas de la permanencia prolongada de Ecuador en esa situación de TRM. En concreto, se caracterizará el cambio estructural imperfecto que ha experimentado la economía del país, el estado de la educación e innovación, las políticas industriales y la relación entre calidad de las instituciones y la desigualdad, destacando algunas nuevas tendencias desde el inicio del gobierno del presidente Correa en 2007.

3.1. Cambio estructural imperfecto

El incremento de la productividad del trabajo en una economía se puede dar al interior de un mismo sector –a través de la acumulación de capital, la innovación tecnológica, o la reubicación entre establecimientos productivos– o bien el trabajo se puede mover de un sector de baja a otro de mayor productividad lo que incrementará la TFP (McMillan y Rodrik, 2011: 13). Desde los años 90, en muchos países de América Latina se ha dado un proceso contrario; la productividad del trabajo ha disminuido, pues éste ha migrado de los sectores más productivos (industria manufacturera) a los

sectores menos productivos (comercio y sector informal)¹⁵. Técnicamente, las ganancias estáticas por la reasignación de trabajadores del sector agrario (con productividad relativa inferior a la media de la economía), no permitieron compensar las pérdidas dinámicas generadas por la expansión del empleo en aquellos sectores con crecimientos de la productividad por debajo de la media (Timmer *et al.*, 2014: 3). En Ecuador el valor del PIB por persona empleada ha bajado a partir de la mitad de los 80 durante todos los 90, para empezar a recuperarse progresivamente desde finales de la primera década de 2000, pero en 2012 aún no había igualado el nivel de 1980¹⁶. Esta dinámica ha generado un “patrón de especialización regresivo”¹⁷ o “cambio estructural regresivo” que reduce las posibilidades de crecimiento en lugar de incrementarlas (McMillan y Rodrik, 2011: 2), como se deduce del crecimiento negativo de la TFP entre 1980 y 2012 (Cuadro 1).

Cuadro 1. Niveles de TFP (EEUU 1980 = 100)

	1980	1990	2000	2012	Crecimiento anual (%)
EEUU	100,0	112,1	131,4	135,3	1,0
Ecuador	51,2	42,2	37,6	44,8	-0,4

Fuente: Kharas y Kohli (2012: 82)

La economía del Ecuador es un ejemplo de crecimiento liderado por las exportaciones (export-led growth), pues a lo largo de su transición al desarrollo los períodos de crecimiento más acentuado fueron impulsados por una demanda externa fuerte y precios internacionales altos (World Bank, 2010: 9), que estimularon las exportaciones, muy dependientes de los productos primarios desde la época del cacao en el siglo XIX (Ponce y Vos, 2012: 11) hasta el banano en la mitad del siglo pasado y el petróleo desde que se inicia su exportación en 1973 (Mateo y García, 2014: 116). Las políticas de ajuste de los 80 y 90, en las que el país perdió dos décadas de crecimiento (hasta 2004 no se logró superar el nivel de PIB per cápita de 1980) acentuaron la dependencia de las exportaciones primarias, con el

¹⁵ Esto se debe a que las políticas neoliberales aplicadas desde los años 90 generaron una selección de las empresas eficientes, pero la economía en su conjunto no pudo absorber el excedente de trabajo procedente de las empresas que cerraron (McMillan y Rodrik, 2011: 5). El señalamiento de la informalidad como indicador del déficit de cambio estructural en Burchardt (2014: 8). Sobre el problema de la informalidad en Ecuador véase World Bank (2012).

¹⁶ Véase los datos en <http://datos.bancomundial.org/pais/ecuador>.

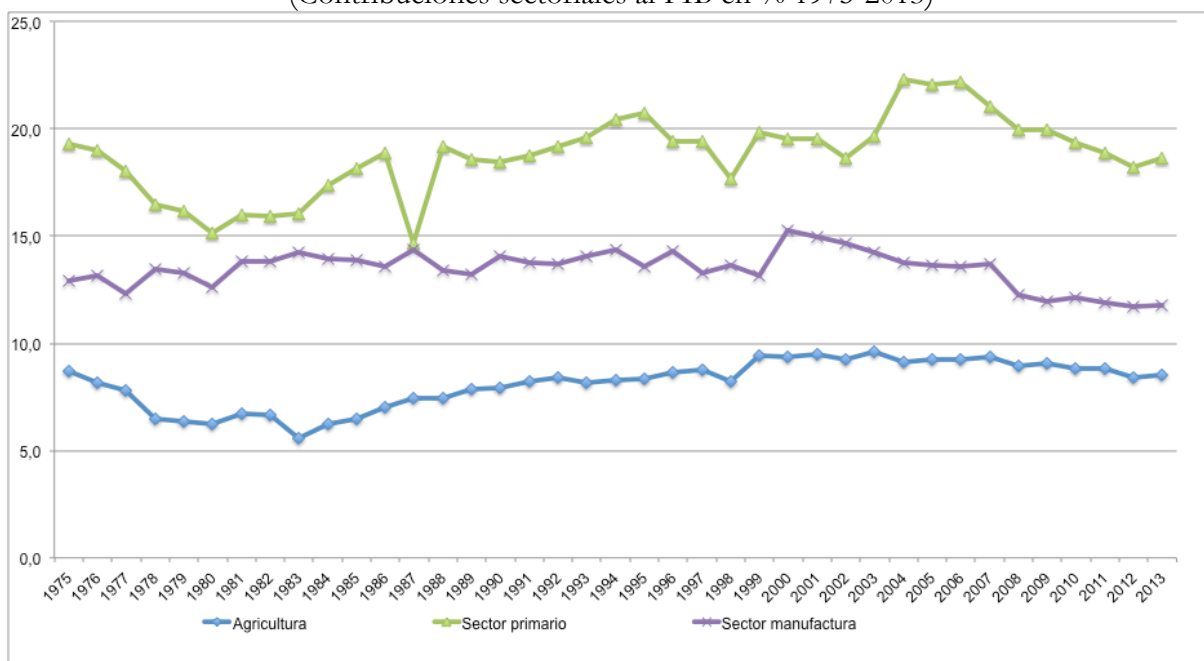
¹⁷ La “modernización” que muchos países de América Latina experimentaron durante el periodo que va de los años 30 a los 80 del siglo pasado se basó en la diversificación sectorial, en el aumento del peso del sector manufacturero, tanto en la producción nacional como en las exportaciones, y en el incremento de la TFP asociada a los cambios estructurales. Un patrón regresivo de especialización implica una inversión de esta tendencia que produce una situación de estancamiento en la que el sector industrial crece menos que el PIB y las exportaciones son cada vez más intensivas en recursos naturales (Cunha *et al.*, 2013: 187). Este fenómeno se suele denominar también “re-primarización” de la estructura productiva, que es lo que ha sucedido en las últimas dos décadas en América Latina (Cunha *et al.*, 2013; CEPAL, 2011: 73; Falconí y Oleas, 2012).

petróleo como responsable del 46% del valor total de las exportaciones (Ponce y Vos, 2012: 13; García y López, 2013; FEDEXPOR, 2013: 25; Dávalos, 2014: 84).

En la primera década del nuevo siglo, la construcción del nuevo oleoducto de crudos pesados OCP y los altos precios del petróleo permitieron la recuperación de las crisis financiero-fiscal de 1999-2000 y el crecimiento económico se reanudó (García López, 2013; Mateo y López, 2014: 118). Sin embargo, la fuerte expansión del sector petrolero no fue acompañada por un dinamismo similar en el resto de la economía, acentuando la dependencia de este rubro (entre 2000 y 2012 las exportaciones de petróleo elevaron su valor relativo al 52% del total, con un 57% para 2013) y los bloqueos al cambio estructural que se derivan de los intereses creados en torno a las propias estrategias neo-extractivistas (Ponce y Vos, 2012: 15; García y López, 2013; FEDEXPOR, 2013: 25; García, 2014: 149, 175). El caso del Ecuador sería en este punto uno de los dos “escenarios latinoamericanos más paradójicos del «Consenso de las «Commodities»” (Svampa, 2013: 38), con su retórica pública del Buen Vivir, significativo vacío que se convierte en una ideología encubridora primero y justificadora después de una estrategia de desarrollo de toda la vida (la que busca el cambio estructural) (Domínguez y Caria, 2014; Caria y Domínguez, 2014: 152-160), que sigue el esquema de las etapas de crecimiento de Rostow (“una visión ortodoxa del proyecto modernizador”), combinando de manera incoherente medidas de sustitución selectiva de importaciones de corte neoestructuralista (Manosalvas, 2014: 108, 115; García, 2014: 5, 95-96, 100-101, 105-106, 192) y sobredosis de extractivismo posneoliberal (Dávalos, 2014: 26-28, 61; Acosta, 2014: 290).

En la Figura 3 se puede observar el patrón de especialización regresivo desde mediados de los 80: la aportación al PIB del sector primario se mantuvo (pese a la caída de la agricultura), como consecuencia de la expansión de extracción de petróleo y minerales, mientras que la tendencia del sector manufacturero fue de descenso tendencial, una vez asimilado el shock de la dolarización. Una realidad reconocida en el propio PNBV 2013-2017 (SENPLADES, 2013a: 361-363; 2014: 9) y señalada por analistas de varias tendencias (García, 2014: 149-151; Dávalos, 2014: 120-124; Acosta 2014: 297).

Figura 3. Ecuador y el cambio estructural imperfecto
(Contribuciones sectoriales al PIB en % 1975-2013)



Fuente: para 1975-2007, <http://www.bce.fin.ec/index.php/publicaciones-de-banca-central3> Cuentas Nacionales, No. 24; para 2008-2013, <http://www.bce.fin.ec/index.php/publicaciones-de-banca-central3> Boletín Anuario, No. 36.

Y es que la dependencia de productos primarios es un factor determinante del patrón de especialización regresivo; a pesar de que ciertas ramas del sector primario operan con niveles de productividad muy altos, tienen una capacidad muy limitada de generar empleo, por lo que no empujan la productividad del trabajo de la economía en su conjunto (McMillan y Rodrik, 2011: 24). Además, la evidencia empírica indica que una estructura económica en la que predomina la explotación de recursos naturales está asociada a menor cambio estructural (Dabla-Norris *et al.*, 2013: 4), por lo que en países muy dependientes de la explotación de dichos recursos, como Ecuador, la apertura al mundo reduce los incentivos para invertir en sectores manufactureros modernos y refuerza el patrón de especialización tradicional basado en exportaciones primarias. Este problema se ha intensificado con la globalización Sur Sur dominada por China, que, según Cunha *et al.* (2013: 201), tendrá el efecto de que “las pequeñas economías abiertas que están altamente especializadas en la producción y exportación de materias primas probablemente tratarán de profundizar sus relaciones comerciales con los países asiáticos, explotando todavía más sus ventajas comparativas y sus complementariedades”.

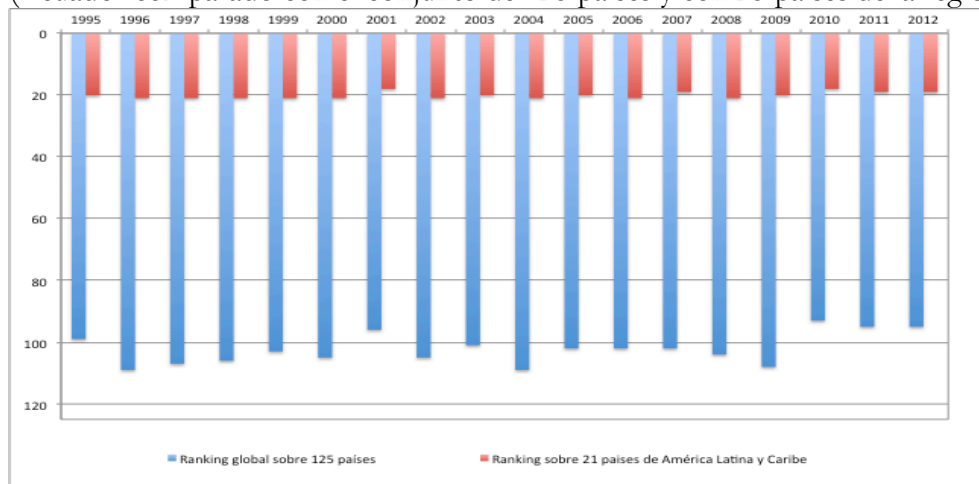
Es aquí donde operaría para algunos la “trampa de producto” que, de acuerdo al análisis de Felipe *et al.*

(2012), se relaciona con bajos niveles de sofisticación y proximidad de las exportaciones. El grado de sofisticación de un producto (PRODY) refleja el nivel medio de ingreso de los países que tienen una ventaja comparativa en relación con ese producto. Por su parte, el indicador EXPY es el promedio del PRODY de todos los productos exportados, ponderado de acuerdo al porcentaje de participación de cada producto en la canasta de exportaciones, por lo tanto mide el nivel de ingreso asociado a la canasta de productos exportados y por ende, la calidad de la canasta de exportaciones de un país (Rodrik, 2005: 11). Los países que desarrollan una canasta de exportaciones de alta calidad (EXPY elevado) registran un crecimiento posterior más alto que los países que no lo hacen (Rodrik, 2005: 12). Ello significa que cuando un país se aferra a los bienes de más alta productividad, ésta se difunde al resto de la economía (Rodrik, 2005: 13). Pues bien, con datos de 2007, la canasta de exportaciones de Ecuador tenía uno de los niveles de sofisticación más bajos de la región: Ecuador exportaba productos típicos de países con un PIB per cápita más bajo; como resultado estos productos empleaban trabajo con salarios relativamente bajos (Hausmann y Klinger, 2010: 8-9).

Adicionalmente, el ECI (Índice de Complejidad Económica) combina el nivel de sofisticación de la canasta de exportaciones con su nivel de diversificación (número de productos exportados), de manera que cuanto más alto sea el ECI mayor puede ser la tasa de crecimiento económico esperada en el futuro. Del ranking de 125 países para los que existe este cálculo entre 1995 y 2012, Ecuador se ha movido entre el puesto 106 en 1996 al 93 en 2010, con 13 de los 18 años en el quintil más bajo (por encima del puesto 100) y solo 4 años en el quintil 4 (de 93 a 95 entre 2010 y 2012). En todo caso, entre 2006 y 2012, Ecuador solo ha escalado del puesto 20 al 19 entre los 21 países de América Latina que están registrados (Figura 4)¹⁸.

¹⁸ <http://www.atlas.cid.harvard.edu/rankings/>.

Figura 4. Índice de complejidad económica (ECI) 1995-2012
(Ecuador comparado con el conjunto de 125 países y con 25 países de la región)



Fuente: <http://www.atlas.cid.harvard.edu/rankings/>.

A su vez, la noción de proximidad hace referencia a las similitudes en los distintos procesos de producción y transformación, de forma que la capacidad instalada para producir determinados bienes facilitará la emergencia de productos nuevos que puedan aprovecharse de los mismos factores, es decir, que tengan una alta proximidad (Hausmann y Klinger, 2006). La proximidad entre dos bienes se mide en términos de probabilidad que un país, en el mundo, exporte los dos bienes (Hausmann y Klinger, 2006: 10). El conjunto de todas las proximidades arroja otro indicador (PATH) que refleja el nivel de “conectividad” de la canasta de exportaciones (Felipe *et al.*, 2012). De todos los productos exportados en el mundo, el petróleo –que en la última década ha representado más de la mitad de las exportaciones del Ecuador– es el que tiene el menor grado de proximidad: las capacidades necesarias para su producción tienen pocas probabilidades de contribuir a generar ventajas comparativas en otros sectores (Felipe *et al.*, 2012: 39). Por ello, Ecuador ha ocupado tradicionalmente una parte periférica del espacio productivo, es decir, sus actividades han tenido un nivel de proximidad bajo, con el petróleo como producto dominante (Hausmann y Klinger, 2010). El conjunto de las exportaciones ecuatorianas –datos del 2007– está caracterizado por baja conectividad (PATH), y aunque algunos productos exportados (productos forestales, textiles y electrodomésticos, entre otros) requieren capacidades más complejas, para incrementar una producción con alto valor estratégico son necesarias inversiones fuertes y tecnologías más complejas de las disponibles en el país (Hausmann y Klinger, 2010: 40-41). Esta situación se refleja en el índice de competitividad exterior de la industria

manufacturera que se ha mantenido próximo a -1 desde los años 90¹⁹.

3.2 Educación e innovación

Las consideraciones anteriores sobre las capacidades necesarias remiten a las políticas nacionales de fomento del capital humano y en particular a la inversión en educación e innovación del Ecuador. En cuanto a educación, el gasto público en Ecuador ha sido tradicionalmente bajo²⁰. Los datos del Banco Mundial, para los años de los que hay información disponible, reportan un valor que no supera el 2% del PIB, desde 1965 hasta la primera década del 2000, con la excepción de algunos años de mediados de los 80²¹. Solamente en años recientes, a partir de la asunción de la Presidencia por Rafael Correa, el monto destinado a la educación aumentó y desde 2010 se ha mantenido por encima del 4% del PIB (CEPAL, 2013: 67). La tasa neta de matriculación en educación secundaria ha mejorado considerablemente: del 47% registrado en 1998 ha llegado progresivamente al 57% en 2007, para pegar un salto a más del 70% desde 2010²². En lo que se refiere a educación superior se ha introducido recientemente una reforma legislativa del sector, acompañada por un proceso de calificación de las todas las universidades del país. Ambas medidas se orientan a mejorar la calidad de la educación de tercer nivel, que es señalada como una debilidad en el Informe 2013 del Índice de Innovación Global (IIG) (Cornell University, 2013: 166), aunque los críticos apuntan la subordinación a las reglas de un “capitalismo académico” alejado de las realidades y necesidades del país (Villavicencio, 2014a: 190-191, 223, 230-236, 245-247). También se han puesto en marcha programas específicos de becas para estudios de tercer y cuarto nivel en el exterior²³, con criterios de elegibilidad que tratan de afrontar otra debilidad señalada en el anterior documento: el porcentaje marginal de estudiantes graduados en ciencias, ingenierías y construcción, uno de los indicadores de fortalecimiento del capital humano necesario para mejorar la competitividad de un país (Cornell University, 2013: 44). Cabe señalar que en

¹⁹ El valor de dicho índice fue de -0,82 en 1995, -0,84 en 2005 y -0,83 en 2012 (UNCTAD, 2013: 135, 148).

²⁰ En el 2000 el gasto en educación de Ecuador era, con diferencia, el más bajo de la región andina: representaba el 1,2% del PIB, frente al 5,5% de Bolivia, el 3,5% de Colombia y el 2,5% de Perú. En el transcurso de la década siguiente se incrementó hasta alcanzar el promedio del área andina (4,6% del PIB en 2011) (CEPAL, 2013: 67).

²¹ El porcentaje de gasto en educación alcanzó el 4,2% del PIB en 1984, el 5,2% en 1985 y el 6,8% en 1986, para caer a 1,15% y 0,8% en 2000 y 2001 respectivamente. Véase <http://datos.bancomundial.org/pais/ecuador>.

²² La tasa neta de matriculación en educación superior alcanzó el 71% en 2010, el 72% en 2011 y el 74% en 2012. Véase <http://data.worldbank.org/country/ecuador>.

²³ La SENESCYT reporta una inversión de 313 millones de dólares para becas de cuarto nivel en el exterior entre 2007 y 2012. Entre 2006 y 2013, el acumulado de becas alcanzó las 7.166. Véase <http://sniese.senescyt.gob.ec/documents/10156/51a8d130-1d8d-415f-9e3f-07854a65d9cb> y SENPLADES (2014: 26).

2011 y 2012 fueron sólo el 12,8% del total, aunque se evidencia una clara mejora respecto a 2007 (6,6%) y 2008 (7,3%)²⁴.

Por lo que se refiere a la inversión en investigación y desarrollo (I+D), ésta se ha mantenido en niveles inferiores al 0,1% del PIB desde mediados de los 90 hasta los primeros años del nuevo siglo²⁵, para incrementarse progresivamente a partir de 2006 hasta llegar al 0,3% del PIB, valor que se ha mantenido desde 2009 a 2013²⁶. Sin embargo, este monto es todavía insuficiente para que la ciencia y la tecnología se conviertan en “herramientas indispensables” del desarrollo: en 2012, la Organización de Estados Iberoamericanos recomendaba triplicar la inversión en I+D para América Latina en general, y para Ecuador, entre otros países, llegar por lo menos al 0,75% del PIB²⁷. El Índice de Innovación Global²⁸ (IIG) de Ecuador en 2013 obtuvo un puntaje de 27,5 sobre 100 y se posicionó en el puesto 115 sobre un total de 143 países (Cornell University, 2014: 177), lo que representa una caída significativa respecto del 2012, cuando con un puntaje de 32,8 sobre 100 ocupaba el puesto 83 de 142 países (Cornell University, 2013: 166). En la composición de este índice los elementos que peor calificación tienen son las instituciones, en particular la calidad del entorno regulatorio (posición 136 sobre 143 países, en 2013) y la creación y difusión del conocimiento (puestos 125 y 136, respectivamente) (Cornell University, 2014: 177).

Por otro lado, el Índice de Competitividad Global²⁹ (ICG) de Ecuador 2013-2014 presenta un valor de 4,2 sobre 7, ocupando el puesto 71 en el ranking global de 148 países. Este valor representa un progreso respecto a los años anteriores, tanto en el puntaje (de 3,9 en 2012-2013, 3,8 en 2011-2012 y 3,6 en 2007-2008) como en el ranking (Ecuador ocupó el puesto 86 en 2012-2013, el 101 en 2011-2012 y el 103 en 2007-2008) (Schwab y Porter dirs., 2008; Schwab dir. 2013). Los factores que han contribuido a incrementar la competitividad de Ecuador han sido las mejoras sustanciales en infraestructura³⁰, educación e innovación, aunque estos tres ámbitos aún presentan debilidades

²⁴ Véase <http://www.nationsencyclopedia.com/WorldStats/Edu-engineering-construction.html>.

²⁵ Véase <http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?queryid=74>.

²⁶ Véase Cornell University, INSEAD, and WIPO (2013).

²⁷ Véase <http://www.vistazo.com/webpages/pais/?id=20855>.

²⁸ El IIG es un índice agregado que resume 8 grupos de indicadores que contribuyen a caracterizar el desempeño de los distintos países en términos de capacidad de innovación.

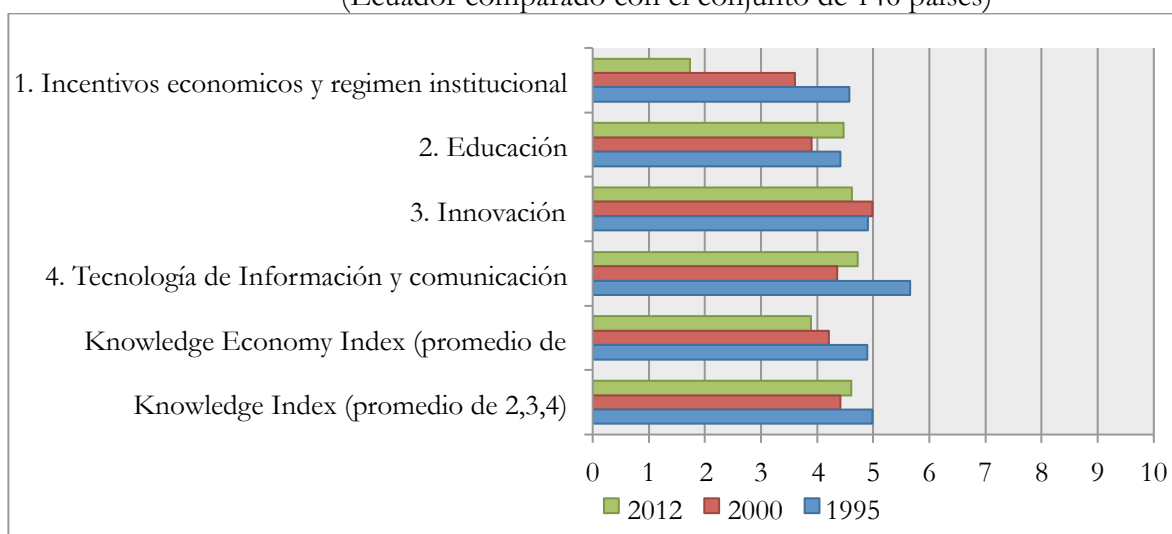
²⁹ El ICG mide la competitividad, definida como “el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país” (Schwab, 2013: 4).

³⁰ La inversión acumulada en los sectores estratégicos –recursos naturales renovables (centrales hidroeléctricas) y no renovables (hidrocarburos y minería), telecomunicaciones y telefonía– durante el periodo 2007-2012 ha sido equivalente a un promedio de 4% del

(Schwab dir., 2013: 11), de manera que en la clasificación del WEF Ecuador se encuentra en un estadio de desarrollo conducido por la eficiencia en el uso de los factores (efficiency-driven) previo al de desarrollo conducido por la innovación (innovation-driven) (Schwab dir., 2013: 174).

El Índice de Economía del Conocimiento (KEI), basado en la Knowledge Assesment Methodology (KAM), muestra el posicionamiento de un país con referencia a la economía global del conocimiento³¹. Es una medida simplificada de cuan preparado está un país frente a la economía del conocimiento y tiene la virtud de identificar rápidamente y de manera sintética fortalezas y debilidades de un país a partir del benchmarking, que se obtiene normalizando el valor de cada indicador mediante una escala de 1 a 10, en la que 10 es asociado al valor más alto del indicador en el grupo de países considerados. La Figura 5 muestra la evolución del KEI de Ecuador desagregado en sus 4 pilares desde el 1995.

Figura 5. Índice de Economía del Conocimiento de Ecuador 1995-2012
(Ecuador comparado con el conjunto de 146 países)



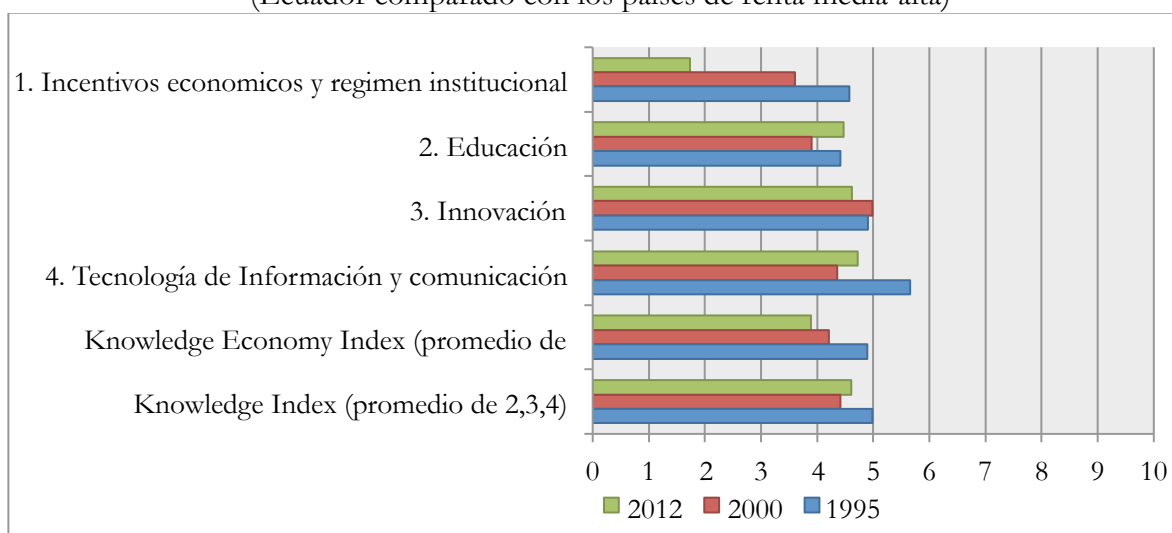
Fuente: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page2.asp.

PIB anual. Otro tema diferente es si dichas inversiones podrán contribuir al cambio de la matriz productiva o acentuarán la orientación primaria exportadora del país. Sobre este punto véase Dávalos (2014: 151-166).

³¹ El sistema KAM, creado por el Banco Mundial, produce tablas y gráficos comparativos de la performance de los distintos países en comparación con el resto del mundo o grupos específicos (por regiones y niveles de ingreso per cápita). El KEI se deriva del agregado de cuatro pilares, cada uno de los cuales es el resultado del promedio simple de tres variables. Los pilares son: Incentivos económicos y régimen institucional (promedio de los puntajes relativos a barreras tarifarias y no tarifarias, calidad regulatoria y vigencia de la ley); Innovación (promedio del puntaje del total de royalties pagadas y recibidas, aplicación de patentes garantizadas por el US Patent and Trademark Office y artículos en revistas técnicas y científicas); Educación (promedio del puntaje relativo a la tasa de alfabetización adulta, la matrícula en educación secundaria y matrícula en educación terciaria); Tecnología de Información y Comunicación (promedio de los puntajes de la penetración del teléfono, computadoras e internet). Véase <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/WBI/WBIPROGRAMS/KFDLP/EXTUNIKAM/0,,menuPK:1414738~pagePK:64168427~piPK:64168435~theSitePK:1414721,00.html>.

Se puede observar que el desempeño de Ecuador en 1995, aunque caracterizado por un puntaje bajo, era mejor, en términos relativos, que en 2000 y en 2012 para casi todos los indicadores. Esto significa que, si bien el desempeño de Ecuador mejoró en términos absolutos, lo hizo a un ritmo más lento que el resto de países. En tal sentido, Ecuador ha vivido desde 1995 una regresión en su performance de la economía del conocimiento³², aunque hay señales de una cierta recuperación en algunos ámbitos – educación y TIC– entre 2000 y 2012. Dicho retroceso es más evidente aún si se compara el desempeño de Ecuador con el resto de países de renta media-alta (aunque también se evidencian mejoras en educación y TIC entre 2012 y 2000), como se puede apreciar en la Figura 6.

Figura 6. Índice de Economía del Conocimiento de Ecuador 1995-2012
(Ecuador comparado con los países de renta media-alta)



Fuente: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page2.asp.

Finalmente, el Índice de Actividad Emprendedora Temprana³³ puede ser útil para ilustrar el panorama de la innovación en Ecuador: este índice se ha incrementado en los últimos años, pasando de 17,2% en 2008 a 36% en 2013³⁴, es decir, en 2013 aproximadamente uno de cada 3 adultos realizó gestiones para abrir un emprendimiento o era dueño de un negocio reciente (de antigüedad menor a 42 meses), valor muy por encima del promedio de las economías basadas en la eficiencia de los factores productivos

³² http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page7.asp.

³³ Refleja el porcentaje de personas de 18 a 24 años que pueden considerarse emprendedores nacientes o dueños y gestores de un nuevo negocio. Este indicador se enmarca en una metodología que estudia la actividad emprendedora desde la perspectiva del individuo que crea una empresa. Además de las características del negocio, analiza las características demográficas de su dueño, sus percepciones y actitudes (ESPAE, 2014: 21, 92).

³⁴ Véase <http://www.gemconsortium.org/key-indicators>.

(ESPAE, 2014: 10). Sin embargo, una mirada a la motivación de los nuevos emprendedores ecuatorianos revela que sólo el 32% creen que su negocio es una oportunidad de mejora de su condición (frente al 46% en las economías *efficiency driven*): es decir, la motivación mayoritaria para estos nuevos emprendimientos es la necesidad, sus dueños no creen tener otra oportunidad real de empleo (ESPAE, 2014: 22, 93), lo que aleja este indicador del campo de la innovación para devolverlo al de la supervivencia.

3.3. Políticas industriales

A lo largo de la transición al desarrollo del Ecuador las políticas industriales han consistido en la aplicación mimética de las recetas de la ISI, con poca flexibilidad para adaptarlas a las condiciones específicas del país. En los años 70 el régimen militar puso en marcha dichas políticas con el Plan Integral de Transformación y Desarrollo (1973), en el que ya aparece la aspiración al cambio de la matriz productiva: las medidas implementadas incluyeron subsidios indirectos, congelación de tarifas y precios de productos y servicios básicos y exenciones fiscales (World Bank, 2010: 4; Dávalos, 2014: 72). En los 80, la crisis de la deuda abrió un periodo de inestabilidad extrema, la ISI se suspendió y el equilibrio macroeconómico se volvió el objetivo primordial de la política económica, a través de los Programas de Ajuste Estructural que se aplicaron tras la firma de la primera Carta de Intención con el FMI en 1983 (Dávalos 2014: 72-74).

En los 90, bajo los preceptos del Consenso de Washington, las políticas de privatización y desregulación, que alcanzaron su apoteosis en la Carta de Intención con el FMI de 1994 se completaron con las de liberalización comercial, que ya habían tenido un primer detonador en 1985 con la eliminación de todas las prohibiciones impuestas a la importación (Dávalos 2014: 85-89). Ecuador obtuvo acceso al sistema de preferencias unilaterales de la Unión Europea en 1991 y al sistema de preferencias ATPA (desde 2002 ATPDEA: Ley de Preferencias Comerciales Andinas y Erradicación de Drogas, en sus siglas en inglés) con Estados Unidos en 1992; se sumó al sistema de preferencias comerciales andino en 1992-1993, firmó un acuerdo de liberalización parcial con México en 1993 y prácticamente de libre comercio con Chile en 1994; y en 1996 se convirtió en miembro pleno de la Organización Mundial de Comercio (FEDEXPOR, 2013: 101-102). En general, los acuerdos de libre comercio condujeron a una moderada diversificación de las exportaciones, aunque no revirtieron la dependencia de productos primarios y contribuyeron a deteriorar la TFP. Por su

parte, la alternativa de las políticas de protección tampoco llevó a un crecimiento sostenido de las exportaciones de los productos protegidos. La evidencia empírica, desde los años 70 hasta la primera década del 2000, no arroja una correlación positiva entre los niveles de protección –básicamente tarifas a la importación– y la tasa de crecimiento de las exportaciones de productos protegidos (World Bank, 2010: 80). Los sectores de exportación que experimentaron un crecimiento rápido –básicamente productos primarios como flores, brócoli y productos agrícolas procesados– se beneficiaron de niveles de protección relativamente bajos y su éxito se debió a condiciones internacionales y de mercado favorables, no a políticas de fomento específicas (World Bank, 2010: 46). Ello sugiere que la protección no ha beneficiado industrias nacientes con alto potencial, sino industrias con buenas conexiones políticas, algunas de las cuales con fuertes raíces históricas como, por ejemplo, la industria molturadora (World Bank, 2010: 80).

En los últimos años, las medidas del gobierno Correa han vuelto al sistema de incentivos sin penalizaciones, en un ejercicio de repetición de los errores del pasado. En 2007, se articuló una primera reducción arancelaria de productos primarios y bienes intermedios para bajar costos de producción a las empresas (en total, 4.200 partidas), a la vez que se protegían productos finales, sin un criterio muy claro (los aranceles ad valorem aumentaron para cerámicas, artesanías, frutas y vegetales procesados, metalmecánica, pesca y acuicultura, silvicultura y madera, textiles, cuero y calzado, agricultura y algunos bienes suntuarios; en total 1.200 partidas). Además, a partir de 2008 se utilizaron nuevas medidas arancelarias y no arancelarias para la salvaguarda de la balanza de pagos que afectaron a los socios de la Comunidad Andina y Chile (García, 2014: 213-215; FEDEXPOR, 2013: 91). Desde 2013, se han establecido nuevas barreras a las importaciones en forma de aranceles, nuevas normas y reglamentos de calidad, hasta la prohibición de importar algunos productos³⁵, sin diferenciar adecuadamente entre importación de bienes de consumo y materias primas o bienes de capital para la industria³⁶. Básicamente se está replicando el esquema adoptado en la fase de ISI de los años 70, sin obtener mayores resultados en la balanza comercial no petrolera; y hay un consenso generalizado de que la política de sustitución de importaciones no es tal, sino un conjunto de medidas incoherentes (y

³⁵ El 19 de noviembre de 2013 se publicó la Resolución 116, que establece el control previo de importaciones para 293 partidas arancelarias y la obligatoriedad para presentar un certificado de reconocimiento por parte del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN). El objetivo es reducir las importaciones en los próximos cuatro años por valor de 6.000 millones.

³⁶ Véase *El Comercio*, 5 de febrero de 2014: http://www.elcomercio.com/sebastian_mantilla/opinion-sebastianmantilla-sustitucion-importaciones_0_1079292154.html.

para muchos contraproducentes) dictadas a golpe de desequilibrio de la balanza comercial. La nueva priorización de sectores que se anuncia desde la Vicepresidencia como inminente pretendería corregir estos defectos (equilibra incentivos y penalizaciones), pero habrá que esperar para valorarla.

Lo mismo cabría decirse de la política industrial. Como petición de principio cabe preguntarse qué entiende el Gobierno por cambio de la matriz productiva y si hay condiciones de posibilidad para esa transformación productiva con una planificación orientada por la idea de salir del extractivismo a partir del extractivismo³⁷. Aceptando que este objetivo general de la planificación (cambio de la matriz productiva) sea el buscado y no “una referencia ideológica o... una estrategia publicitaria” destinada a “enmascarar la carencia de un real programa económico” (Dávalos, 2014: 108, 122)³⁸, las diversas orientaciones para la transformación de la matriz productiva se han basado en una priorización política incoherente y cambiante (al menos hay cinco propuestas diferentes desde 2008, con una nueva en ciernes para los próximos meses que se lanzará desde la Vicepresidencia) de demasiados sectores (hasta 14, que se convertirán en 12) e industrias estratégicas (hasta 5)³⁹. Por el momento, tales estrategias parten de una deficiente comprensión del modelo de crecimiento endógeno, anclada en el viejo paradigma tecno-económico de la producción en masa (que prima el aumento de valor añadido de los productos primarios por fabricación, no por tecnologización, lo que implica mejorar calidades al añadir conocimiento sin necesidad de industrializar) y en el mito de la especialización de acuerdo a ventajas comparativas (que se confunden con las absolutas) a partir del potencial de biodiversidad del país, lo que resulta contradictorio con la estrategia neo-extractivista⁴⁰. En vez de apuntar a la condición previa

³⁷ “la única posibilidad que tiene [el Ecuador] para modificar su matriz productiva es utilizar inteligentemente sus recursos naturales para construir un sistema de producción y generación de riqueza que le permita en un segundo momento no depender de sus recursos naturales; es decir, requiere invertir en el extractivismo para salir del extractivismo. Utilizar nuestra riqueza para producir otro tipo de generación de riqueza” (Ramírez, 2012: 17).

³⁸ Si bien coincidimos con el autor en que en el actual contexto internacional, “los grados de libertad de la política económica son mínimos”. Sobre este punto véase BID (2014: 20).

³⁹ En este punto se trataría de desarrollar la industria pesada (siderurgia, metalurgia del cobre, astilleros, petroquímica, refinería) a partir de inversiones públicas en asociación con el capital extranjero, siguiendo el modelo coreano: hasta 2017 significaría apalancar inversión por valor de 76.000 millones. Se trata, sin duda, de la estrategia para el cambio de la matriz productiva que suscita más escepticismo entre los expertos (incluidos los del propio gobierno) y ha sido calificada por Acosta (2014: 294) como una “modernización pasadista del aparato productivo”, y “sin ninguna previsión clara sobre los procesos de readecuación tecnológica en ciernes a nivel internacional”. Para un análisis crítico del cambio de la matriz energética, que se considera llave para la creación de la industria pesada, véase el análisis de Villavicencio (2014b). El documento base sobre los sectores e industrias priorizadas procede de SENPLADES (2012).

⁴⁰ La política oficial señala que “la transformación de la matriz productiva implica el paso de un patrón de especialización primario exportador y extractivista a uno que privilegie la producción diversificada, ecoeficiente y con mayor valor agregado, así como los servicios basados en la economía del conocimiento y la biodiversidad” (SENPLADES, 2012: 11). El objetivo es generar “bioconocimiento como alternativa a la producción primario-exportadora” (SENPLADES, 2013a: 280). A propósito de lo anterior Villavicencio (2014a: 124) señala sin embargo: “Por un lado, la necesidad de asegurar a corto plazo recursos financieros que permitan solventar la inversión y el gasto públicos están conduciendo a la acentuación del modelo extractivista del cual se quiere salir. Por otro lado, la intensificación de la actividad petrolera, incorporando nuevas zonas de exploración y explotación de hidrocarburos (el parque Yasuní y en un futuro próximo el sur-

de la diversificación más apropiada para un PRM⁴¹, se pretende una especialización basada en la concentración en clusters, asumiendo la teoría de la filtración (el efecto trickle down) del crecimiento económico y la difusión tecnológica con fuerte participación de la inversión extranjera directa en polos de desarrollo (zonas económicas especiales con “industrias industrializantes”, en la terminología de la Vicepresidencia). Esta sería también la lógica del megaproyecto de la Ciudad del Conocimiento (Yachay), que se propone como nodo catalizador de la actividad (600 millones de inversión pública que atraerían unos 20 mil millones de inversión privada, básicamente extranjera) a partir de industrias de tecnología de última generación (Villavicencio 2014a: 19-20, 99-109, 118-120, 144, 154-155, 163-164).

Sobre este último mega-proyecto se ha señalado su concepción lineal de ciencia-tecnología, que no tiene en cuenta que el contexto internacional y tecnológico muy diferente que el que produjo el milagro de Corea del Sur (observación que vale para las industrias industrializantes), cuyo desarrollo se toma como guía para la acción. Ahora existen muchas más restricciones institucionales (la legislación internacional sobre derechos de propiedad intelectual y compras públicas de la Organización Mundial de Comercio) para la implementación de políticas de protección a las industrias nacientes y la convergencia tecnológica. Y las ventanas de oportunidad aprovechadas por los países asiáticos para ocupar nichos de mercado en exportaciones con alto componente tecnológico son también mucho más estrechas (el paradigma de las TIC ya está en fase de maduración) y todavía no están claros los productos y procesos de las industrias asociadas al nuevo paradigma del bio-conocimiento. Finalmente, se considera que Yachay carece de los vínculos necesarios con las universidades y el tejido productivo de MIPYMES para construir un sistema nacional de innovación (Villavicencio, 2014a: 125-134, 140, 145-146, 178-179, 196-197, 216-217).

3.4. Instituciones y desigualdad

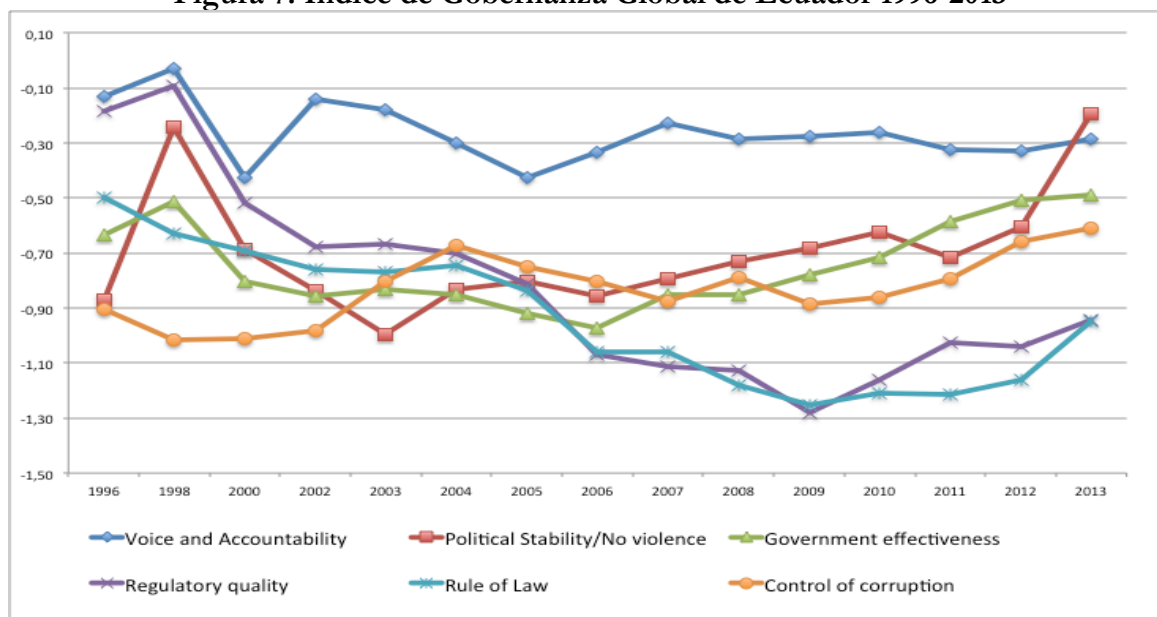
Durante la última crisis económica y financiera y en consideración del creciente rol que ha tenido el

oriente), así como el inicio de la minería en gran escala, ponen en serio riesgo la *mayor riqueza y ventaja comparativa* cuyo aprovechamiento constituye la base para el modelo alternativo que se busca”. Sobre los impactos ambientales del cambio de la matriz energética, que se considera constitutiva e instrumental de las políticas neo-extractivistas, véase Villavicencio (2014b: 286-288).

⁴¹ En un artículo seminal Imbs y Wacziarg (2003) observaron que en el tránsito de renta baja a renta alta los países siguen una curva que sigue la trayectoria de la diversificación (que sería característica de los PRM) para luego continuara hacia la concentración (especialización) a niveles de renta alta. Sin embargo, Ramírez (2012: 17) deja claro que la estrategia es “en un primer momento, acumular riqueza con la ventaja comparativa de tener recursos naturales”, para luego diversificar.

Estado en la recuperación de muchas economías, se ha hecho evidente la importancia de un entorno institucional sólido y transparente (Schwab dir., 2013: 4). La Figura 7 muestra la evolución de las variables de calidad institucional que contribuyen a generar el Índice de Gobernanza Global⁴² (WGI por sus siglas en inglés) de Ecuador en las últimas dos décadas. Se puede ver que las dimensiones de Estabilidad Política/Ausencia de Violencia y Efectividad del Gobierno han mejorado su calificación desde 2006, así como Control de la Corrupción (desde 2007), y en 2013 se encuentran en niveles significativamente más altos que en los 90. Sin embargo, las otras tres dimensiones –Calidad regulatoria, Imperio de la ley y Transparencia y participación– se mantienen en niveles inferiores a los de 1996, a pesar de que las dos primeras muestran señales de una sensible recuperación desde 2009. En todo caso, las seis dimensiones obtienen una calificación baja, al encontrarse en el lado negativo del intervalo de 2,5 (gobernanza fuerte) a -2,5 (gobernanza débil), y son inferiores a las del promedio de la región y a las del conjunto de los países de renta media-alta (ver Anexos 1 y 2).

Figura 7. Índice de Gobernanza Global de Ecuador 1996-2013



Fuente: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>

Con este panorama se entiende que la formulación y gestión de las políticas industriales presentara limitaciones: en Ecuador, como en la mayoría de los países de la región, no se pudo consolidar

⁴² Es un indicador agregado con seis dimensiones de gobernanza, que se construyen a su vez a partir de 31 fuentes de información distintas. Puede ser considerado una aproximación de la calidad del entorno institucional. Véase <http://info.worldbank.org/governance/wgi/>.

entidades públicas con una fuerte orientación a resultados, capaces de entablar una colaboración eficaz con el sector privado, sin contaminar las decisiones públicas con intereses clientelares, debido a los elevados niveles de corrupción (Dávalos, 2014: 103) y concentración de la riqueza que han caracterizado al país⁴³. Y que siguen caracterizándolo: esta sería la base material de lo que se ha denunciado como “un pacto con los viejos grupos oligárquicos” (Acosta, 2014: 290).

La incapacidad del Estado para resistir a presiones corporativas se sigue evidenciando en los subsidios a la gasolina y al gas, que tienen un carácter fuertemente regresivo (García, 2014: 194; Mateo y García, 2014: 128-129; Dávalos, 2014: 142). En 2007, el quintil más rico de la población utilizó el 43% de la gasolina total (en 2009, el 55%), mientras que el quintil más pobre solamente el 7% (en 2009, el 3%): esto significa que el beneficio promedio para una familia del quintil más rico fue de 1.053\$, mientras que una familia del quintil más pobre recibió sólo 173\$ (World Bank, 2010: 38; Mateo y García, 2014: 129). El despilfarro y la mala asignación de recursos que ello supone es evidente: en la segunda mitad de los 2000, los subsidios representaron en torno al 2-3% del PIB (5-7% en términos de coste de oportunidad), frente al 4-4,5% y 7% que representaron el gasto público en educación y salud respectivamente en 2010-2012 (CEPAL, 2013: 23, 67; Mateo y García, 2014: 128). Pero los intentos de reducir o modular el subsidio a favor de los grupos vulnerables (que en cualquier caso generarían una subida relevante de los precios de los combustibles) han encontrado la oposición de sectores de clase media, del transporte, de la industria termoeléctrica (que se beneficia de fuertes subsidios indirectos) y de la distribución, además de los sectores involucrados en el contrabando a gran escala con Perú y Colombia, que logran desviar el 20% del gas licuado, el 30 y 8% de diesel 1 y 2 respectivamente, y el 2 y 5% de las gasolinas extra y super (World Bank, 2010: 37-38; Mateo y García, 2014: 129).

Este ejemplo pone de manifiesto que las instituciones –en tanto reglas, normas, valores y organizaciones que motivan un comportamiento regular y predecible de los actores sociales– son endógenas (no se pueden importar). Un estudio reciente de Alonso y Garcimartín (2013) arroja la

⁴³ En el caso del sector exterior la situación es paradigmática de la captura del regulador por intereses privados de las élites. Como señalan Falconí y Oleas (2012: 37), la “Ley de Comercio Exterior de 1997 definía una institucionalidad y unos objetivos incompatibles con la Constitución de 2008 y con la reforma democrática del Estado, pues cedía la promoción de las exportaciones e inversiones a un ente privado autorizado a recibir fondos públicos y permitía la injerencia directa de los empresarios (exportadores e importadores) en las decisiones del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones, escenario crucial en el que se arbitran cambios arancelarios y «diferimientos» con los que se propician prácticas rentistas y se perpetúa la dependencia comercial. En la práctica, la indefinición jurídica que se mantuvo durante los tres primeros años del Gobierno de la Revolución Ciudadana causó descoordinaciones entre entidades del Ejecutivo al momento de implementar políticas y programas para el fomento y diversificación de las exportaciones”.

existencia de una correlación significativa de la calidad institucional en los países en desarrollo con las variables endógenas del nivel de desarrollo, la distribución del ingreso, el sistema educativo y los recursos disponibles del Estado (el pacto fiscal), siendo la correlación –negativa– más elevada con la desigualdad de ingresos (-0,75)⁴⁴. Otras variables de carácter exógeno, como la dotación de recursos naturales, la heterogeneidad etnolingüística, el origen del sistema legal, la localización geográfica, el tamaño de la población o el peso de la tradición colonial, así como la apertura de la economía, no resultan significativas.

Si en el conjunto de países de América Latina, excluyendo a Costa Rica, Uruguay y Chile, la calidad de las instituciones es baja en comparación con lo que debería corresponder a su nivel de desarrollo, justamente por los altos niveles de desigualdad (Alonso y Garcimartín, 2013: 218), la baja calidad institucional de Ecuador podría explicarse por la marcada desigualdad de recursos y oportunidades (North, 2013: 118) y, en menor medida, por la desigualdad de ingresos. En efecto, el coeficiente de Gini de la desigualdad de ingresos se mantuvo ligeramente por encima de 0,50 durante los 90 (llegando a un pico de 0,60 en 1999 año en el que estalló la crisis financiera), siguió entre 0,52 y 0,55 durante la primera década del 2000, para bajar a partir del 2008 hasta llegar a 0,47 en 2011, momento en que empezó nuevamente a repuntar (0,48 en 2013)⁴⁵.

Sin embargo, el acceso a los recursos productivos sigue siendo muy excluyente. Empezando por la estructura de la propiedad de la tierra, donde “un 5% de propietarios concentra el 52% de las tierras agrícolas, mientras que otro 60% de pequeños productores solo son propietarios del 6,4% de las tierras” (SENPLADES, 2013a: 368); según datos aportados por el propio Rafael Correa, el coeficiente de Gini de tenencia de la tierra es del 0,9 (0,8, según el III Censo Agropecuario de 2000) (cfr. Acosta, 2014: 296), lo que contrasta con los índices que Corea del Sur (el modelo del gobierno) y Taiwán (el del sector privado) tenían en 1960 (0,34 y 0,31 respectivamente) (Ray, 1998: 222); y 13 grupos empresariales controlaban en 2012 casi tres cuartas partes del VAB del sector agrario (Dávalos, 2014: 130). Las políticas para la puesta en marcha de la denominada “revolución agraria” han sido aparcadas

⁴⁴ La correlación con el nivel de ingresos fiscales procedentes de impuestos es 0,73, con la educación es 0,33 y con el PIB per cápita es 0,26 (Alonso y Garcimartín, 2013: 217). Los recursos fiscales procedentes de la explotación de recursos naturales tienden a ser menos transparentes y sujetos a rendición de cuentas que los impuestos ordinarios (Alonso y Garcimartín, 2013: 212), por lo que pueden tener una influencia negativa en la calidad de las instituciones, si son predominantes como en el caso del Ecuador, donde los ingresos petroleros supusieron casi el 38% entre 2000 y 2013 (Dávalos, 2014: 137).

⁴⁵ Los datos proceden de <http://datos.bancomundial.org/pais/ecuador> y para 2013 están tomados directamente del INEC.

ante la presión de los grandes intereses privados en convergencia con las ideas productivistas del Presidente, que es contrario a la redistribución de la tierra o el agua (como evidencia la Ley de Recursos Hídricos, Usos y Aprovechamiento del Agua, aprobada en agosto pasado): el plan inicial del MAGAP de transferir 2,5 millones de has. en el período 2008-2013 entre los pequeños campesinos, al finalizar este año se había concretado en 25.000 has. redistribuidas; y la Ley de Aguas tampoco ha planteado el mandato constitucional de la desprivatización y la redistribución del agua; (García, 2014: 118, 198; Giunta, 2014: 1216-1220; McKay, 2013: 1186; Acosta, 2014: 296-297). En el mismo sentido, la estructura empresarial ecuatoriana (que refleja la tradicional pauta de desigualdad de la riqueza patrimonial) concentra el 96% de las ventas en el decil de empresas más grandes y el 1% de las empresas controlan el 90% de las ventas según datos del Censo de 2010 (Acosta, 2013: 16; Dávalos, 2014: 130), lo que tiene su correlato en el sector exportador, donde “las estructuras sociales, económicas y políticas que sustentan los negocios de exportación (desde la generación del producto hasta su consumo final) están fuertemente monopolizadas y son excluyentes” (Falconí y Oleas, 2012: 37)⁴⁶. En los últimos siete años, el mandato de Correa, “sólo se han distribuido mejor los ingresos, más no la riqueza” (Acosta, 2014: 296), lo que significa que persisten las desigualdades también del primer rubro: baste señalar que, según datos de la última liquidación del impuesto a la renta (2103), los grandes grupos económicos (en total, 118 grupos que suman 3.178 personas físicas y jurídicas) declararon ingresos equivalentes al 48% del PIB nacional⁴⁷, y que en 2012 el quintil 5 acaparaba el 52% del ingreso nacional (CEPAL, 2013: 77).

Por su parte, el acceso a oportunidades educativas sigue siendo muy desigual: todavía en 2012, en el porcentaje de los estudiantes de 13 a 19 años (correspondientes a los niveles de educación secundaria y terciaria) había una diferencia de 12 puntos entre el quintil 1 y el quintil 5 de la distribución del ingreso (CEPAL, 2013b: 64).

Finalmente, también persisten importantes desigualdades horizontales, observables en las diferencias entre el sector rural y urbano y entre grupos de población específicos. La diferencia entre el Índice

⁴⁶ Los propios datos de FEDEXPOR (2013: 40, 56, 59) muestran que en el banano de las cerca de 250 empresas exportadoras, el 63% que son MIPYMES apenas alcanzaron el 30% de las exportaciones; en el del café, de las 55 empresas exportadoras, el 60% son MIPYMES con una participación del 23% del valor de las exportaciones; en el caso de las flores, la estructura estaría un poco menos desequilibrada con 500 empresas exportadoras de las que el 83% son MIPYMES que controlan el 66% de los envíos.

⁴⁷ Véase <http://www.sri.gob.ec/web/guest/34>.

Social Comparativo⁴⁸ urbano y rural era de 20 puntos en 1990, 18 puntos en 2001 y de 16 puntos en 2010, es decir, una reducción de tan solo 4 puntos en veinte años (SENPLADES, 2013b: 22), mientras la diferencia entre pobreza rural y urbana en 2012 todavía superaba los 10 puntos (CEPAL, 2013: 75). En cuanto a grupos específicos, cabe mencionar que la tasa de analfabetismo entre los indígenas es más del doble que en el resto de la población y que la población ubicada en los páramos de la Sierra Central –en su mayoría indígena– presenta tasas de analfabetismo y desnutrición crónica que triplican y duplican respectivamente el promedio nacional (SENPLADES, 2013b: 29).

4. Consideraciones finales: perspectivas del cambio de la matriz productiva

Del análisis de las causas próximas y últimas de la TRM en general y del caso de Ecuador en particular se deducen una serie de recomendaciones sobre políticas económicas y reformas estructurales, que podemos considerar como el consenso actual de la literatura para evitar (o salir de) la TRM mediante una consolidación del cambio estructural (el cambio de la matriz productiva). Tales recomendaciones se concretan en políticas industriales e instituciones de alta calidad, lo que precisa desmontar el bloqueo previo que la desigualdad (de recursos, oportunidades e ingresos) plantea al desarrollo. En lo que sigue se contrastarán estas conclusiones con el estado de opinión de 34 expertos y actores clave del país (del sector privado, academia y gobierno), a partir de entrevistas semi-estructuradas que se mantuvieron a lo largo del mes de octubre de 2014.

En primer lugar, el elemento de calidad de las políticas económicas es clave (OECD, 2013: 3) y depende del compromiso de los gobiernos (y sus líderes) con el desarrollo, lo que significa disponer anticipadamente de estrategias para la transición de la renta media a la renta alta (Commission on Growth and Development, 2008: 25-28; Carnovale, 2012: 7, 9; Tho, 2013: 8) en su triple dimensión productiva (de la diversificación a la especialización, con la creación de campeones nacionales en algún nicho específico), estratégica (del crecimiento basado en la acumulación de factores al liderado por la TFP) y de gestión (desde la centralización a la descentralización en la toma de decisiones), tal y como indican Kharas y Kohli (2011: 286, 288). En este punto es necesario modular las políticas industriales con un adecuado equilibrio de incentivos y penalizaciones que estimule la colaboración público-

⁴⁸ Se trata de un índice agregado a partir de 19 indicadores de educación y alfabetismo, condiciones de vivienda y hacinamiento, salud. Véase SENPLADES (2013b: 21).

privada definitoria de una mejora sustancial de la calidad institucional (Tho, 2013: 8) y dar prioridad a las inversiones públicas que favorezcan el aumento de la TFP (el escenario de convergencia que dibujan Kharas y Kohli, 2012: 93), tales como infraestructuras avanzadas, capital humano e I+D+i (Commission on Growth and Development, 2008: 83-84; Carnovale, 2012: 24-26; Itoh ed., 2012; Agénor y Canuto, 2012: 6, 25-26; Lin y Treichel, 2012: 52-53; Jitsuchon, 2012: 17-18; Ghai et al., 2013; Tho, 2013: 7), mediante la acumulación de una masa crítica de talento que deberá ser inicialmente atraído del exterior (Kharas y Kohli, 2011: 287).

La construcción de consensos para las políticas industriales es clave, pues como señala Carlota Pérez (2010: 125), “la estrategia dual... solo puede funcionar adecuadamente como resultado de una visión compartida socialmente, donde los diversos agentes de cambio actúen de manera autónoma en las direcciones acordadas, integrados por un gobierno activo con un marco institucional adecuado y efectivo. Su implementación requerirá un proceso de construcción de consensos donde se involucre a las empresas, el gobierno, las universidades, los medios de comunicación y la sociedad en general, seguido por las medidas políticas adecuadas para inducir y facilitar el comportamiento del mercado en las direcciones acordadas”. La economía política de la construcción de consensos deberá ser manejada con sumo cuidado, pues “encontrará resistencia de ambos lados del espectro ideológico y político”, lo que debería combatirse con un amplio debate público informado (Pérez, 2014: 143).

La presencia de instituciones de alta calidad con capacidad de aprendizaje, incluyendo la creación de burocracias estatales cualificadas, la mejora de la eficiencia del gobierno y el fortalecimiento del sector privado eliminando barreras de entrada y estableciendo alianzas público-privadas (Pérez, 2010: 142; Tho 2013: 8; Villavicencio, 2014a: 203; BID: 31, 343), no es solo cuestión de voluntarismo reformista. Precisa desmontar el bloqueo previo que la desigualdad (de recursos, oportunidades e ingresos) plantea a la creación de círculos virtuosos entre la calidad de las instituciones y el desarrollo como crecimiento económico con cambio estructural (Im y Rosenblatt, 2013: 25).

En efecto, con apenas excepciones (Woo, 2009 y 2012), la literatura es prácticamente unánime respecto a la consideración de la desigualdad como factor perjudicial para el crecimiento sostenido y bloqueadora de los niveles de acumulación de capital social y calidad institucional imprescindibles para la transición al desarrollo (Pérez, 2010: 124-125, 130-131; Carnovale, 2012: 29; Egawa, 2013: 15-18;

Loser, 2013: 14; Flechtner y Panther, 2013: 7-8; Islam, 2013: 17-18). La reducción de las desigualdades implica un paquete de reformas estructurales que no afectan solo al pacto fiscal (con políticas de redistribución estática, vía ingreso, y dinámicas, vía gasto público), sino precisan cambios en los derechos de propiedad de recursos clave (tierra y agua, por ejemplo), y la reconsideración del sistema educativo como factor de movilidad social (y no de reproducción de la inequidad), que, combatiendo las desigualdades verticales y horizontales, favorezca la ampliación de las clases medias y el elemento meritocrático en la selección de la burocracia del Estado (Flechtner y Panther, 2013: 7-8). En este sentido, es importante contar con una combinación de políticas de demanda específicas para un ensanchamiento de la clase media que alimenten la expansión del mercado interno (Kharas y Kohli, 2011: 288), y, por el lado de la oferta, con el modelo dual integrado que aúne los objetivos de competitividad del crecimiento desde arriba (basado en industrias intensivas en recursos naturales y tecnologías intermedias que mejoren la calidad de los productos) y la equidad del crecimiento desde abajo (basado en industrias y servicios intensivos en empleo) (Pérez, 2014: 131). De la suma de ambas fuerzas sofisticadas del campo de la demanda y de la oferta se impulsará el cambio de la matriz productiva.

Existe una percepción generalizada entre académicos y políticos de que Ecuador ha crecido por debajo de su potencial en las últimas décadas. El Banco Mundial señala como causas de este bajo desempeño la excesiva dependencia de los ingresos de las exportaciones de petróleo, las políticas fiscales procíclicas y la recurrente inestabilidad económica y política (World Bank, 2010: 1). Nuestro análisis sugiere que por delante de ellas habría que situar la desigualdad en sus distintas dimensiones. No hay que olvidar que la competitividad sistémica (TFP) se incrementa si existe concurrencia de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, que actúan en un ambiente que no esté paralizado por monopolios, oligopolios u oligopsonios privados (Falconí y Oleas, 2012: 47). La redistribución de ingresos que en los años del gobierno Correa se ha realizado a través de políticas sociales de apoyo directo a las familias no ha generado un modelo económico más democrático y menos concentrado porque las estructuras de propiedad patrimonial siguen intactas (Acosta, 2013: 13; 2014: 289).

En definitiva, la desigualdad de recursos y oportunidades, junto con la creciente dependencia del petróleo –elementos que no han afrontado las políticas recientes– pueden ser considerados los

principales obstáculos a un proceso de cambio estructural o de matriz productiva que promueva un crecimiento sostenible a largo plazo, y que, por tanto, permita al Ecuador abandonar la TRM.

En las encuestas realizadas (véase Anexo 3) entre expertos de la academia, sector privado y gobierno⁴⁹ se observa que, si bien existe una mayoría de participantes que consideran que las políticas del gobierno podrán inducir un cambio en la matriz productiva (sobre todo en el sector privado, donde la opinión es casi unánime, frente a cierto escepticismo de la academia), la gran mayoría sitúa ese cambio en el período siguiente al de planificación actual (después de 2017) o más todavía en la década del 2020, y pronostica (con un alto nivel de indecisión) que el cambio será muy moderado: una pérdida de peso del sector primario de como máximo 5 puntos y un aumento del peso de la manufactura de 3 a 5 puntos y de 10 puntos para los servicios. El mismo esquema se repite para el cambio de la estructura de la cesta exportadora (con mayor optimismo del sector privado), que se espera pueda empezar a modificarse en la década de 2020, con una reducción de entre 5 y 10 puntos de peso de las exportaciones de productos primarios a favor de los productos con un mayor componente tecnológico (Anexo 4, Cuadros 1 al 3).

Esto podría ser el resultado del incremento del valor añadido de algunos de los productos primarios que mayor contribución realizan en la actualidad a la cesta exportadora, así como del crecimiento de varios productos manufacturados que están entre los 15 primeros por contribución al saldo. De los cinco productos primarios listados (petróleo, banano, camarón y pescado, cacao y aceite de palma) los tres últimos superan la media de 3 sobre 5 en la calificación, puntaje que además es más alto entre los expertos del sector privado. De los cinco productos manufacturados (enlatados de pescado, camarones congelados/procesados, café industrializado, harinas de pescado y cocinas de gas), los cuatro procedentes del sector agroalimentario superan la media de 3 sobre 5 (aunque el café no aprueba según los académicos), por lo que se considera que tienen también recorrido (Anexo 4, Cuadro 4).

⁴⁹ Se ha utilizado el muestreo no probabilístico por bola de nieve. Para ello, se ha entrevistado a 34 expertos de la academia, el sector privado y gobierno. De ellos, 14 académicos del área económica y social de las siguientes universidades: Universidad Andina Simón Bolívar, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Universidad Central del Ecuador, FLACSO y London School of Economics. Del sector privado 15 representantes de la alta dirección de las siguientes instituciones: Bolsa de Valores de Quito, Grupo Spurrier, Cámaras de Comercio de Quito y Guayaquil y Cámara de Industrias y Producción del Ecuador; Cámaras de Acuicultura, Industriales y Procesadores Atuneros, y Minería; Cámaras binacionales España-Ecuador y Alemania-Ecuador; Federación Ecuatoriana de Exportadores, y Asociaciones de Exportadores de Banano y Café; y Asociaciones de Cultivadores de Palma Aceitera y Chocolate de Fino Aroma. Finalmente, se ha contado con la participación de 5 altos cargos de SENPLADES, Vicepresidencia de la República y Yachay, y dos expertas consultoras que han trabajado desde 2006 para varios ministerios del área económica o han tenido cargos relevantes en el área de planificación y política económica del sector público.

Cuando se pregunta por la trampa de producto, el petróleo es identificado mayoritariamente (19 de 34 respuestas) como responsable de la misma, si bien algunos expertos aluden a (o incurren en) una interpretación diferente del concepto (intereses creados que impiden una reasignación más eficiente de recursos) para identificar al sector agroexportador (7 respuestas), o, como en el caso de Carlota Pérez cuestionan abiertamente el concepto. Al preguntar por las políticas públicas que pueden incidir en el cambio de la matriz productiva (donde se excluyó deliberadamente la lucha contra la pobreza y la desigualdad por los sesgos previsibles que habría en las contestaciones), sólo las tres primeras obtienen una media superior a 3 sobre 5 (cambio de la matriz energética, inversión pública en infraestructura y gasto público en salud y educación), manteniéndose nuevamente una mejor calificación entre el sector privado que en la academia; en cambio, la promoción de la I+D+i solo califica por encima de 3 para el sector privado, mientras la sustitución de importaciones y el fomento de las exportaciones del sector de Economía Social y Solidaria obtienen valoraciones muy bajas (Anexo 4, Cuadro 5).

En cuanto a los 14 sectores privados priorizados para el cambio de la matriz productiva, nuevamente la academia penaliza la selección (solo dos califican por encima de 3: alimentos frescos y procesados y turismo, que es el que obtiene la mejor puntuación), mientras el sector privado aprueba 11 (solo quedan por debajo de 3 biotecnología, industria farmacéutica, y vehículos automotores, carrocerías y partes) y también otorga al turismo la máxima calificación (por encima de 4), al que siguen las energías renovables y el software, hardware y los servicios informáticos. Por su parte, la valoración de las 5 grandes industrias priorizadas a partir de iniciativas públicas refleja un gran escepticismo (la media de todas es inferior a 3), excepto la refinería entre el sector privado, que, pese a las crecientes incertidumbres sobre su construcción por el problema del financiamiento (entre 7 y 9.000 millones de inversión), las perspectivas de la volatilidad de los precios, el agotamiento de las reservas nacionales para el abastecimiento y los impactos ambientales (Garzón, 2014: 264; Villavicencio, 2014b: 273-275), le otorga el puntaje de 3 (Anexo 4, Cuadros 6 y 7).

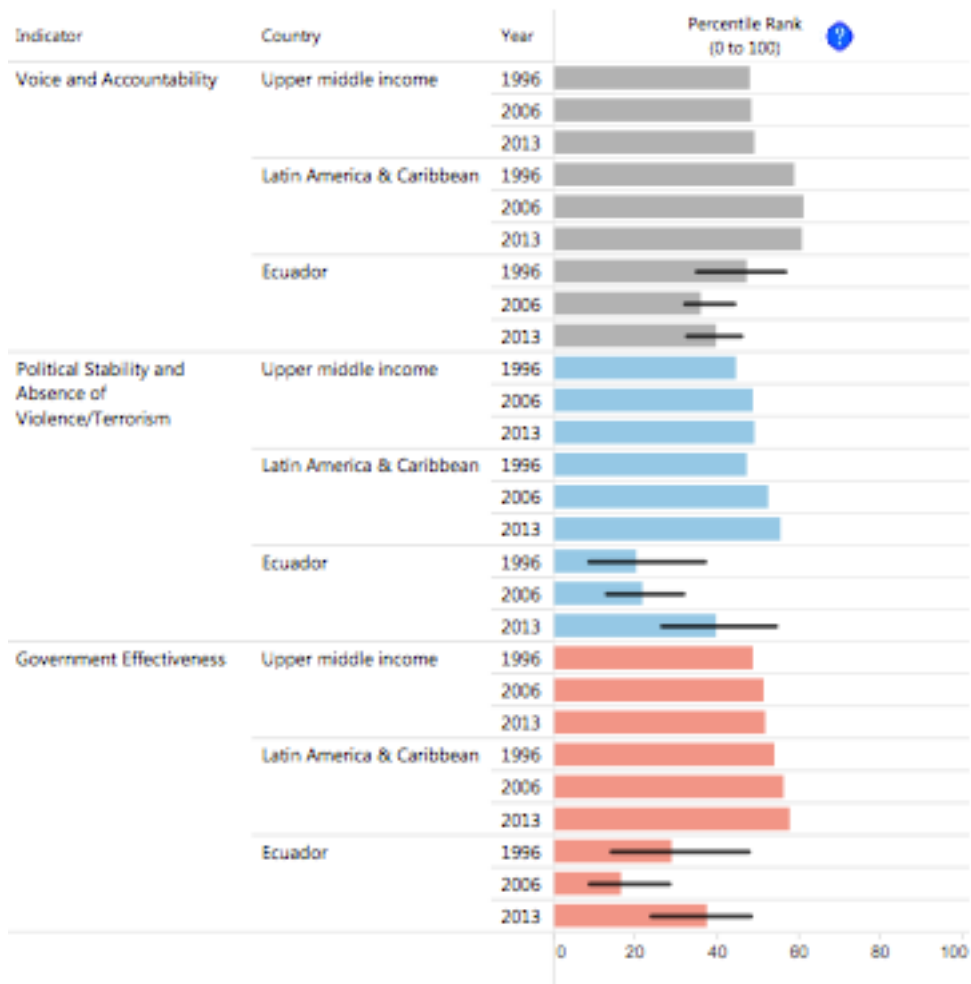
En la identificación del potencial de las capacidades hausmannianas, todas las listadas (excepto el capital social y el sistema nacional de innovación) superan el listón de 3, con la mejor valoración para el potencial de biodiversidad del país (superior a 4), seguido de la infraestructuras productivas y de TIC. Respeto del capital social, que obtiene 2,9, varios entrevistados identifican juegos de suma cero entre las distintas familias asociativas y falta de diálogo del gobierno con la sociedad civil organizada.

Sobre los saberes locales y conocimientos ancestrales el sector privado se muestra especialmente escéptico. El grado de aprovechamiento de estas potencialidades es calificado como bajo (inferior a 3) salvo (sólo entre el sector privado) para el potencial de biodiversidad, las infraestructuras físicas y de TICS (Anexo 4, Cuadros 8 y 9).

Finalmente, los entrevistados califican por debajo de 3 sobre 5 las mejoras apreciadas desde 2006 en la disponibilidad de tecnología, la calidad de las políticas públicas y del entorno institucional y sólo los académicos otorgan una puntuación superior a 3 a la disponibilidad de financiamiento y la formación de los recursos humanos.

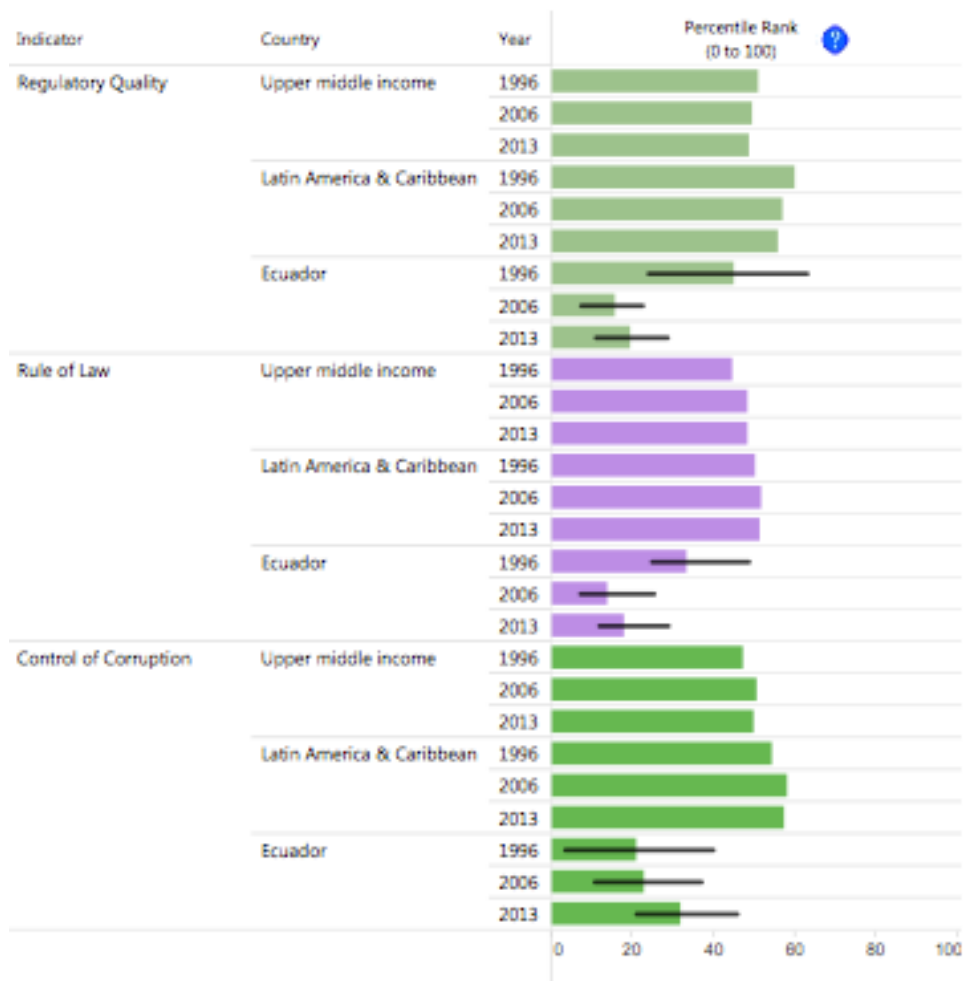
Como conclusión, se considera necesario profundizar los esfuerzos del actual gobierno para avanzar en una redistribución de las oportunidades educativas, junto con la implementación de reformas en las estructuras de la propiedad de la tierra y el agua, la eliminación de las barreras de entrada para favorecer la competitividad del sector empresarial y la corrección de los aspectos más regresivos de la estructura de la tributación y del gasto público. Sólo así las políticas industriales y la calidad de las instituciones podrán desencadenar los círculos virtuosos que lleven al desarrollo entendido como crecimiento económico sostenido con cambio de la matriz productiva.

Anexo 1
Worldwide Governance Indicators 1996 - 2013
Ecuador comparado con los países de renta media-alta y América Latina
 (Transparencia y participación, Estabilidad política y Efectividad del gobierno)



Fuente: elaboración propia a partir de <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports>

Anexo 2
Worldwide Governance Indicators 1996 - 2013
Ecuador comparado con los países de renta media-alta y América Latina
 (Calidad de la regulación, Imperio de la ley y Control de la corrupción)



Fuente: elaboración propia a partir de <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports>

Anexo 3

Cuestionario sobre Cambio estructural en Ecuador, 2006-2015

La estrategia de desarrollo del Ecuador contenida en los planes nacionales de desarrollo / Buen Vivir (2009-2013 y 2013-2017) busca un cambio en la matriz productiva. El objetivo de este proyecto es identificar las tendencias del cambio estructural en los últimos años y las causas de los bloqueos de la transformación de la matriz productiva del Ecuador.

Bloque I: perspectivas de cambio en la estructura productiva

En Ecuador, el peso del sector manufacturero (su aportación relativa al PIB) viene descendiendo en los últimos años, siendo en la actualidad (2013) del 11%, cuando es 2000 estaba por arriba del 15%. Entre tanto el peso del sector primario (considerando además de la agricultura, ganadería y pesca, la extracción de petróleo y minerales) quedó cercano al 20% en 2013 y no muestra una clara tendencia descendente (en 2000 era la misma proporción). El sector servicios, por su parte, no acaba de consolidar el proceso característico de terciarización que acompaña al desarrollo (está en el entorno del 50-55% de acuerdo a las estimaciones del BCE y el Banco Mundial).

1. ¿Cree usted que las políticas públicas para la transformación de la matriz productiva lograrán revertir esta situación en los próximos años?
 - A. Sí
 - B. No
2. En caso de que haya contestado que sí, en qué plazo considera que se apreciará dicho cambio de tendencia.
 - A. Dentro del período de planificación actual (antes de 2017)
 - B. Entre 2017 y 2020
 - C. Entre 2021 y 2030
- 3.Cuál cree usted que puede ser el peso aproximado del sector primario en un futuro (teniendo en cuenta su respuesta a la pregunta 2).
 - A. se podría reducir hasta 5 puntos
 - B. se podría reducir hasta 10 puntos
 - C. se podría reducir hasta 15 puntos
- 4.Cuál cree usted que puede ser el peso aproximado del sector manufacturero en un futuro (teniendo en cuenta su respuesta a la pregunta 2).
 - A. podría aumentar hasta 3 puntos
 - B. podría aumentar hasta 5 puntos
 - C. podría aumentar hasta 10 puntos
- 5.Cuál cree usted que puede ser el peso aproximado del sector servicios (en 2013: 50%) en un futuro.
 - A. aumentará hasta 5 puntos
 - B. aumentará hasta 10 puntos
 - C. se reducirá por debajo del 50%

Bloque II: perspectivas de cambio en la estructura exportadora

La estructura de las exportaciones está altamente correlacionada con la estructura productiva. En este sentido, Ecuador ha sufrido un proceso de reprimarización en los últimos años, alcanzando las exportaciones de productos primarios casi el 81% del valor total (de las cuales más de 56 puntos corresponden a las exportaciones petroleras), frente al 19% de las exportaciones industrializadas (datos 2013).

6. ¿Cree usted que las políticas públicas para la transformación de la matriz productiva lograrán revertir esta tendencia en los próximos años?

- A. Sí
- B. No

7. En caso de que haya contestado que sí, en qué plazo considera que se apreciará dicho cambio de tendencia.

- A. Dentro del período de planificación actual (antes de 2017)
- B. Entre 2017 y 2020
- C. Entre 2021 y 2030

8. Cuál cree usted que puede ser el peso aproximado de las exportaciones primarias en un futuro (teniendo en cuenta su respuesta a la pregunta 7).

- A. 75-80%
- B. 70-75%
- C. Menos de 70%

De los 15 productos de exportación (clasificación a 6 dígitos) cuyo índice de contribución al saldo (un indicador de ventaja comparativa que incluye el peso del valor producto sobre las exportaciones totales) supera el 0,09% y más del 80% del valor total de las exportaciones en 2013, 7 son productos manufacturados y 8 son productos primarios, de los cuales 5 son susceptibles de transformación posterior.

9. En qué medida cree que los siguientes productos primarios de esa clasificación (que suponen más del 70% del valor de las exportaciones en 2013) serán susceptibles en el futuro de evolucionar hacia productos manufacturados a través de procesos de generación de valor añadido (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo).

- A. Petróleo hacia combustibles y lubricantes
- B. Banano hacia procesados y productos gourmet
- C. Camarón y pescado hacia envasados y conservas
- D. Cacao hacia chocolate
- E. Aceite de palma hacia aceites de consumo envasados y biocombustibles

10. En qué medida cree que los productos manufacturados/procesados de esa clasificación (que no llegan al 10% del valor de las exportaciones en 2013) serán susceptibles en el futuro de incrementar su contribución saldo (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo).

- A. Enlatados de pescado
- B. Camarones congelados
- C. Café envasado
- D. Harinas de pescado
- E. Cocinas de gas

Bloque III: identificación bloqueos desde la trampa de producto y factores de impulso

Por trampa de producto se entiende una especialización marcada en la producción de bienes cuyos inputs son difíciles de trasladar o reutilizar para la producción en otros sectores. Dicha especialización es la que dificulta la diversificación de la estructura productiva.

11. Teniendo en cuenta lo anterior, qué sector de especialización considera usted como responsable principal de la trampa de producto en Ecuador.

- A. Petróleo
- B. Minería
- C. Sector agroexportador

12. En qué medida cree usted que las siguientes políticas para el cambio de matriz productiva tengan un impacto positivo (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo).

- A. Cambio de la matriz energética
- B. Inversión pública en infraestructura (capital social fijo)
- C. Inversión pública en capital humano (gasto público en educación y salud; reformas educativas y del sistema de seguridad social y salud pública)
- D. Promoción de la I+D+i
- E. Sustitución de importaciones
- F. Fomento de las exportaciones del sector de Economía Social y Solidaria

13. El Gobierno ha priorizado en su estrategia de cambio de la matriz productiva 14 sectores. En qué medida cree que cada uno de estos sectores contribuya a dicho cambio (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo).

- 1) Alimentos frescos y procesados
- 2) Biotecnología (bioquímica y biomedicina)
- 3) Confecciones y calzado
- 4) Energías renovables
- 5) Industria farmacéutica
- 6) Metalmecánica
- 7) Petroquímica
- 8) Productos forestales de madera
- 9) Servicios ambientales
- 10) Tecnología (software, hardware y servicios informáticos)
- 11) Vehículos, automotores, carrocerías y partes
- 12) Construcción
- 13) Transporte y logística
- 14) Turismo

14. El Gobierno ha identificado en su estrategia de cambio de la matriz productiva 5 industrias estratégicas. En qué medida cree que cada una de estas industrias contribuya a dicho cambio (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo).

- A) Refinería
- B) Astillero
- C) Petroquímica
- D) Metalurgia de cobre
- E) Siderúrgica

Bloque IV: identificación de capacidades para el cambio productivo

La literatura reciente sobre cambio estructural relaciona las posibilidades de diversificación productiva con las “capacidades” disponibles en un país, definidas como el conjunto de recursos y dotaciones transables y no transables utilizados por las industrias consolidadas, que están disponibles también para nuevas actividades productivas.

15. En qué medida cree usted que los siguientes factores representan capacidades potenciales para la diversificación productiva (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo).

- A) Características climáticas y naturales (potencial de biodiversidad)
- B) Capital social (densidad del tejido asociativo)
- C) Infraestructura productiva (carreteras, puertos y aeropuertos)
- D) Infraestructuras invisibles (redes de telefonía móvil y conexión a internet)
- E) Saberes locales y conocimientos ancestrales
- F) Sistema Nacional de Innovación (Universidades y OPI)

16. Para los factores que usted calificó con puntaje de 3 a 5 en la anterior pregunta, en qué medida cree usted que sean aprovechadas adecuadamente (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo).

- A) Características climáticas y naturales (potencial de biodiversidad)
- B) Capital social (densidad del tejido asociativo)
- C) Infraestructura productiva (carreteras, puertos y aeropuertos)
- D) Infraestructuras invisibles (redes de telefonía móvil y conexión a internet)
- E) Saberes locales y conocimientos ancestrales
- F) Sistema Nacional de Innovación (Universidades y OPI)

17. En qué medida cree usted que se pueda apreciar una mejora sustancial en los siguientes aspectos desde el 2006 (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo).

- A) Disponibilidad de financiamiento
- B) Formación de los recursos humanos
- C) Disponibilidad de tecnología
- D) Políticas públicas
- E) Calidad del entorno institucional

Anexo 4

Tabulación de la encuesta sobre cambio estructural en Ecuador

Cuadro 1. Perspectiva de cambio en la estructura productiva (marco temporal)*

	Academia	Sector privado	Total (a)
Sí	7	12	23
No	7	3	11
Antes del 2017	-	2	2
2017-2020	2	3	7
2021-2030	5	7	14

* si las políticas públicas para la transformación de la matriz productiva lograrán revertir la tendencia al cambio estructural imperfecto en los próximos años

(a) Incluye suma total respuestas (academia, sector privado y gobierno)

Cuadro 2. Perspectiva de cambio en la estructura productiva (pesos relativos)

Sectores	Puntos relativos	Academia	Sector privado	Total (a)
Primario	reducir hasta 5	3	6	12
	reducir hasta 10	2	2	4
	reducir hasta 15	1	2	5
Manufactura	aumentar hasta 3	6	5	13
	aumentar hasta 5	3	5	10
	aumentar hasta 10	-	-	-
Servicios	aumentar hasta 5	4	2	7
	aumentar hasta 10	6	7	15
	debajo de 50%	-	1	2

(a) Incluye suma total respuestas (academia, sector privado y gobierno)

Cuadro 3. Perspectiva de cambio en la estructura exportadora*

	Academia	Sector privado	Total (a)
Sí	9	11	22
No	5	3	11
Antes del 2017	-	2	2
2017-2020	2	4	6
2021-2030	7	5	15
75-80%	5	6	12
70-75%	1	1	3
Menos 70%	2	3	6

*si las políticas públicas para la transformación de la matriz productiva lograrán revertir la reprimarización de las exportaciones (81% del valor total en 2013).

Cuadro 4. Perspectivas de aumento del peso relativo por producto de exportación*

Tipología	Productos	Academia	Sector privado	Total (a)
Productos primarios hacia procesados (b)	petróleo	2,8	2,4	2,7
	banano	2,0	2,9	2,5
	camarón y pescado	2,9	3,9	3,6
	cacao	3,5	3,9	3,7
	aceite de palma	2,8	3,3	3,2
Productos manufacturados	enlatados de pescado	3,4	3,7	3,6
	camarones congelados	3,1	3,7	3,3
	café envasado	2,5	3,5	3,0
	harinas de pescado	2,8	3,0	3,0
	cocinas de gas	2,4	2,3	2,3

* valoración de 1 a 5 (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo) de los principales productos de exportación en 2013.

(a) media aritmética de todas las respuestas

(b) susceptibles de evolucionar hacia productos procesados en el futuro

Cuadro 5. Valoración del impacto de las políticas públicas para el cambio de la matriz productiva*

Política	Academia	Sector privado	Total (a)
Cambio matriz energética	3,6	3,9	3,9
Inversión pública en infraestructura	3,4	3,7	3,6
Inversión pública en capital humano	3,5	3,8	3,8
Promoción I+D+i	2,0	3,1	2,6
Sustitución de importaciones	2,3	1,9	2,2
Fomento exportaciones ESS	1,8	2,4	2,2

* valoración de 1 a 5 (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo).

(a) media aritmética de todas las respuestas

Cuadro 6. Valoración de los sectores priorizados para el cambio de matriz productiva*

Sectores	Academia	Sector privado	Total (a)
Alimentos frescos y procesados	3,2	4,1	3,5
Biotecnología (bioquímica y biomedicina)	2,3	2,6	2,5
Confecciones y calzado	2,5	3,1	2,8
Energías renovables	2,5	3,6	3,0
Industria farmacéutica	2,9	2,6	2,8
Metalmecánica	2,8	3,0	3,1
Petroquímica	2,3	3,0	2,8
Productos forestales de madera	2,8	3,2	2,9
Servicios ambientales	2,2	3,1	2,5
Software, hardware y servicios informáticos	2,8	3,5	3,2
Vehículos, automotores, carrocerías y partes	2,2	2,0	2,0
Construcción	2,9	3,1	3,0
Transporte y logística	2,5	3,3	3,0
Turismo	3,6	4,4	4,0

* valoración de 1 a 5 (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo).

(a) media aritmética de todas las respuestas

Cuadro 7. Valoración industrias estratégicas*

Industrias	Academia	Sector privado	Total (a)
Refinería	2,6	3,0	3,0
Astillero	2,1	2,5	2,3
Petroquímica	2,5	2,5	2,7
Metalurgia de cobre	2,2	2,3	2,2
Siderurgia	2,2	2,6	2,4

* valoración de 1 a 5 (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo).

(a) media aritmética de todas las respuestas

Cuadro 8. Capacidades potenciales para la diversificación productiva*

Capacidades disponibles	Academia	Sector privado	Total (a)
Características climáticas y biodiversidad	4,4	4,6	4,6
Capital social	3,0	3,0	2,9
Infraestructura productiva	3,5	3,9	3,8
Infraestructuras TIC	3,5	3,7	3,6
Saberes locales y conocimientos ancestrales	3,3	3,0	3,2
Sistema nacional de innovación	2,9	2,8	2,8

* valoración de 1 a 5 (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo).

(a) media aritmética de todas las respuestas

Cuadro 9. Grado de aprovechamiento de las capacidades potenciales*

Aprovechamiento capacidades	Academia	Sector privado	Total (a)
Características climáticas y biodiversidad	2,5	3,1	2,8
Capital social	1,6	2,6	2,2
Infraestructura productiva	3,1	3,3	3,3
Infraestructuras TIC	2,9	3,1	3,1
Saberes locales y conocimientos ancestrales	1,7	2,4	2,0
Sistema nacional de innovación	1,9	2,4	2,2

* valoración de 1 a 5 (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo).

(a) media aritmética de todas las respuestas

Cuadro 10. Valoración de las mejoras en el entorno económico*

Mejoras	Academia	Sector privado	Total (a)
Disponibilidad de financiamiento	3,3	2,7	3,1
Formación de los recursos humanos	3,3	2,8	3,1
Disponibilidad de tecnología	2,5	2,7	2,6
Políticas públicas	2,4	2,4	2,5
Calidad entorno institucional	2,3	2,1	2,3

* valoración de 1 a 5 (1 nada, 2 poco, 3 apreciable, 4 significativo, 5 máximo).

(a) media aritmética de todas las respuestas

Referencias bibliográficas

- Abramovitz, M. (1986): "Catching-Up, Forging Ahead and Falling Behind", *Journal of Economic History*, 46 (2), 386-406.
- Acosta, A. (2013): "A modo de prólogo. El correísmo, un nuevo modelo de dominación burguesa", en Alvarez F.J. et al., *El correísmo al desnudo*. Montecristi Vive, Quito, 9-21.
- Acosta, A. (2014): "Gran reacomodo capitalista de la economía. Enredos de la involución ciudadana", en Acosta, A. et al., *La restauración conservadora del correísmo*. Montecristi Vive, Quito, 289-302.
- ADB (2011): *Asia 2050. Realizing the Asian Century*. Asian Development Bank, Singapore.
- Agénor, P.R. y Canuto, O. (2012): "Middle-Income Growth Traps", *World Bank Policy Research Working Paper*, 6210, septiembre.
- Aiyar, S. et al. (2013): "Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap", *IMF Working Paper*, 13/71, marzo.
- Alonso, J.A. (2007): "Las trampas del progreso en América Latina", *Revista de Occidente*, 316/317, 37-53.
- Alonso, J.A. (2013): "Cooperación con países de renta media: un enfoque basado en incentivos", *Documentos de Trabajo AECID*, 01, diciembre.
- Alonso, J.A. y Garcimartin, C. (2013): "The determinants of institutional quality. More of the debate", *Journal of International Development*, 25 (2), 206-226.
- Bagchi, A.K. (2000): "The Past and the Future of Developmental State", *Journal of World-Systems Research*, 6 (2), 398-422.
- Berg, A. G., y Ostry, J.D. (2011), "Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of The Same Coin?", *IMF Staff Discussion Note*, N° 11/08, abril.
- BID (2014): *Cómo repensar el desarrollo productivo? Políticas e instituciones sólidas para la transformación productiva*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Bitar, S. (2013): *Global Trends and the Future of Latin America. Why and How Latin America Should Think About the Future*. Inter-American Dialogue, Washington.
- Burchardt, H.J. (2014): "Logros y contradicciones del extractivismo. Bases para una fundamentación empírica y analítica", *Nueva Sociedad*. Análisis, Friedrich Ebert Stiftung, febrero.
- Burchardt, H.J. y Dietz, K. (2014): "(Neo)extractivism. A new challenge for development theory from Latin America", *Third World Quarterly*, 35 (3), 468-486.
- Caria, S. y Domínguez, R. (2014): "El porvenir de una ilusión: la ideología del Buen Vivir", *América Latina Hoy*, 67, 139-163.
- Carnovale, M. (2012): *Developing Countries and the Middle-Income Trap: Predetermined to Fall?* New York University.
- Centennial Group (2012): *Latin America 2040. Breaking Away from Complacency: An Agenda for Resurgence*. Sage, segunda edición.
- CEPAL (2011): *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2010-2011. La región en la década de las economías emergentes*. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CEPAL (2012): *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2011-2012. Crisis duradera en el centro y nuevas oportunidades para las economías en desarrollo*. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CEPAL (2013): *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Chenery, H.B. y Taylor, L. (1968): "Development patterns: Among countries and over time", *Review of Economic and Statistics*, 50 (4), 391-441
- Commission on Growth and Development (2008): *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*. World Bank, Washington.

- Cornell University, INSEAD, and WIPO (2013): *The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation*. Geneva, Ithaca, and Fontainebleau.
- Cornell University, INSEAD, and WIPO (2014): *The Global Innovation Index 2014: The Human Factor in Innovation*. Fontainebleau, Ithaca, and Geneva.
- Cruz, F. (2014): “Los Estados Desarrollistas en el Este Asiático: aportes institucionales y límites históricos”, *Revista Iberoamericana de Estudios del Desarrollo*, 3 (2), en prensa.
- Cunha, A.M. et al. (2013): “América Latina y el ascenso de China: una perspectiva desde Brasil”, *América Latina Hoy*, 65, 185-207.
- Dabla-Norris, E. et al. (2013): “Benchmarking Structural Transformation Across the World”, *IMF Working Paper*, 13/176, julio.
- Dávalos, P. (2014): *Alianza País o la reinención del poder. Siete ensayos sobre el posneoliberalismo en el Ecuador*. Ediciones desde abajo, Bogotá.
- Domínguez, R. (2009): “Desigualdad y bloqueo al desarrollo en América Latina”, *Principios. Estudios de Economía Política*, 13, 5-32.
- Domínguez, R. y Caria, S. (2014): “La ideología del Buen Vivir: la metamorfosis de una «alternativa al desarrollo» en desarrollo de toda la vida”, *Pre-Textos Para el Debate*, Universidad Andina Simón Bolívar, 2.
- Egawa, A. (2012): “Will income inequality cause a middle-income trap in Asia”, *Bruegel Working Paper*, 2016/06, octubre.
- Eichengreen, B. et al. (2013): “Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap”, *NBER Working Paper*, 18673.
- ESPAE (2014): *Global Entrepreneurship Monitor*, Ecuador 2013. Escuela Politécnica del Litoral, Guayaquil.
- Falconí F. y Oleas J. (2012): “Implicaciones de un posible Acuerdo Multipartes con la Unión Europea”, en Jacome, H. (coord.), *El Retorno de las Carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*. FLACSO, Quito, 17-64.
- FEDEXPOR (2013): *Aciertos y desafíos del comercio exterior del Ecuador*. Federación Ecuatoriana de Exportadores, Quito.
- Felipe, J. (2012a): “Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why? Part 1”, *Asian Development Bank Economics Working Paper*, 306, marzo.
- Felipe, J. (2012b): “Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why? Part 1”, *Asian Development Bank Economics Working Paper*, 307, marzo.
- Felipe, J. et al. (2012): “Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why?”, *Levy Economics Institute Working Paper*, 715, abril.
- Flaaen, A. et al. (2013): “How to Avoid Middle Income Traps?. Evidence from Malaysia”, *World Bank Policy Research Working Paper*, 6427, abril.
- Fletcher, S. y Panther, S. (2013): “Towards a political economy of the middle income trap”, *University of Flensburg*, octubre.
- FMI (2014): “Fiscal policy and income inequality”, *IMF Policy Paper*, enero.
- Foxley, A. (2012): *La trampa del ingreso medio. El desafío de esta década para América Latina*. CIEPLAN, Santiago de Chile.
- García, S. (2014): *Sumak kamsay o buen vivir como alternativa al desarrollo en Ecuador. Aplicación y resultados en el gobierno de Rafael Correa (2007-2011)*. Tesis doctoral inédita, Universidad Complutense de Madrid.
- García, S. y López, J. (2013): “Ecuador: país de renta media baja a renta media alta”, *Documento electrónico*, Instituto Superior de Investigación y Posgrado UCE Economía, agosto.

- Garzón, P. (2014): “Una cuestionable alianza Sur-Sur: Las inversiones chinas en Ecuador y en la región”, en Acosta, A. *et al.*, *La restauración conservadora del correísmo*. Montecristi Vive, Quito, 259-266.
- Gill, I. y Kharas, H. (2007): *An East Asian Renaissance. Ideas for Economic Growth*. The World Bank, Washington.
- Giunta, I. (2014): “Food sovereignty in Ecuador: peasant struggles and the challenge of institutionalization”, *Journal of Peasants Studies*, 41 (6), 1201-1224
- Griffith, B. (2011): “Middle-Income Trap”, en R. Nallari *et al.*, *Frontiers in Development Policy. A Primer on Emerging Issues*. World Bank, Washington, 39-43.
- Gudynas, E. (2009): “Diez tesis urgentes sobre el nuevo extractivismo. Contextos y demandas bajo el progresismo sudamericano actual”, en *Extractivismo, política y sociedad*. CAAP (Centro Andino de Acción Popular) y CLAES (Centro Latino Americano de Ecología Social), Quito, 187-225.
- Hausmann R. y Klinger, B. (2006): “Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space”, *Harvard University Center for International Development Working Paper*, 128.
- Hausmann, R. y Klinger, B. (2010): “Structural Transformation in Ecuador” Country Department Andean Group (CAN), *Policy Brief* No. IDB-PB-112.
- Hongbo, S. (2014): “Modelo de cooperación energética entre China y América Latina”, *Revista Problemas del Desarrollo*, 176, 9-30.
- Howell, L. ed. (2014): *Global Risks 2014*. World Economic Forum, Geneva.
- Im, F.G. y Rosenblat, D. (2013): “Middle-Income Traps. A Conceptual and Empirical Survey”, *World Bank Policy Research Working Paper*, 6594, septiembre.
- Imbs, J. y Wacziarg, R. (2003). “Stages of Diversification”, *American Economic Review*, 93 (1), 63-86.
- Itoh, M. ed. (2012): “The Middle-income Trap in Asia”, *National Institute for Research Advance Policy Review*, 58,
- Islam, N. (2013): “Beyond the middle income trap: What kind of high income country can China become?”, *International Centre for the Study of East Asian Development Working Paper*, 2013-20, septiembre.
- Jankowska, A. *et al.* (2012): “The Middle-Income Trap: Comparing Asian and Latin American Experiences”, *OECD Development Centre Policy Insights*, 96, mayo.
- Jitsuchon, S. (2012): “Thailand in a Middle-income Trap”, *Thailand Development Research Institute Quarterly Review*, 27 (2), 13-20.
- Kaldor, N. (1967): *Strategic Factors in Economic Development*. Cornell University, Ithaca.
- Knight, J.B. (2014): “China as a Developmental State”, *The World Economy*, 37 (10), 1335-1347.
- Kharas, H. y Kholi, H.A. (2011): “What is the Middle Income Trap, Why Do Countries Fall into It, and How Can It Be Avoided”, *Global Journal of Emerging Market Economies*, 3 (3), 281-289.
- Kharas, H. y Kholi, H.A. (2012): “Latin America: Is Average Good Enough?”, en Centennial Group, *Latin America 2040. Breaking Away from Complacency: An Agenda for Resurgence*. Sage, segunda edición, 77-101.
- Krugman, P. (1994): “The Myth of Asia’s Miracle”, *Foreign Affairs*, 73 (6), 62-78.
- Kuznets, S. (1955): “Economic Growth and Income Inequality”, *American Economic Review*, 45 (1), 1-28.
- Kuznets, S. (1966): *Modern Economic Growth*. Yale University Press, New Haven CT.
- Lewis, A. (1955): *A Theory of Economic Growth*. Irwin, Homewood IL.
- Lin, J.Y. y Treichel, V. (2012): “Learning from China’s Rise to Escape the Middle-Income Trap”, *World Bank Policy Research Working Paper*, 6165, agosto.
- Lin, J.Y. y Wang, Y. (2014): “China-Africa cooperation in structural transformation: Ideas, opportunities and finances”, *WIDER Working Paper*, 2014/046, febrero.

- Loser, C. (2013): “Can Latin American Democracies Avoid the Middle-Income Trap?”, *University of Miami Center for Hemispheric Policy*, septiembre.
- Manosalvas, M. (2014): “Buen vivir o sumak kawsay. En busca de nuevos referenciales para la acción pública en Ecuador”, *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, 49, 101-121.
- Mateo, J.P. y García, S. (2014): “El sector petrolero en Ecuador, 2000-2010”, *Revista Problemas del Desarrollo*, 177, 113-139.
- McMillan M. y Rodrik, D. (2011): “Globalization, Structural Change and Productivity Growth”, *NBER Working Paper Series*, No. 17143.
- McKay, B. et al. (2014): “The «state» of food sovereignty in Latin America: political projects and alternative pathways in Venezuela, Ecuador and Bolivia”, *Journal of Peasant Studies*, 41 (6), 1175-1200.
- Nacht, P. (2013): “El Dragón en América Latina: las relaciones económico comerciales y los riesgos para la región”, *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, 45, 141-154.
- Nielsen, L. (2011): “Classifications of Countries Based on Their Level of Development. How it is Done and How it Could be Done”, *IMF Working Paper*, 11/31.
- North, D. et al. (2007): “Limited Access Orders in Developing World: A New Approach to the Problems of Development”, *Policy Research Working Paper*, 4359, septiembre.
- North L. (2013): “New left regimes in the Andes? Ecuador in comparative perspective”, *Studies in political economy*, No. 91: 113-136
- OECD (2013): *The People’s Republic of China. Avoiding the Middle-Income Trap: Policies for Sustained and Inclusive Growth*. OECD, París.
- Ohno, K. (2009): “Avoiding the Middle Income Trap: Renovating Industrial Policy Formulation in Vietnam”, *ASEAN Economic Bulletin*, 26 (1), 25-43.
- Paus, E. (2011): “Latin America’s Middle Income Trap”, *Americas Quarterly*, winter, 70-76.
- Pérez, C. (2010): “Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales”, *Revista de la CEPAL*, 100, 123-143.
- Phongpaichit, P. y Benyaapikul, P. (2012): “Locked in the Middle-Income Trap: Thailand’s economy between resilience and future challenges”, *Friedrich Ebert Stiftung Economy of Tomorrow*, marzo.
- Ponce, J. y Vos, R. (2012): “Redistribution without Structural Change in Ecuador. Rising and Falling Income Inequality in the 1990s and 2000s”, *UNU-WIDER Working Paper*, 2012/12, febrero.
- Prichett, L. (1997): “Divergence, Big Time”, *Journal of Economic Perspectives*, 11 (3), 3-17.
- Ramírez, R. (2012): *Conocimiento y emancipación social*. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, Quito.
- Ray, D. (1998): *Development Economics*. Princeton University Press, New Jersey.
- Robertson, P.E. y Ye, L. (2012): “On the Existence of a Middle Income Trap”, *University of Western Australia Economics Discussion Paper*, 13.12.
- Rodrik D. (2005): “Políticas de diversificación económica”, *Revista de la CEPAL*, 87, 7-23.
- Rostow, W.W. ([1960] 1990): *The Stages of Economic Growth. A Non Communist Manifesto*. Cambridge University Press, New York.
- Salama, P. (2014): “Es posible otro desarrollo en los países emergentes”, *Nueva Sociedad*, 250, 88-101.
- Sanguinetti, P. y Villar, L. (2012): “Patrones de desarrollo en América Latina: ¿convergencia o caída en la trampa del ingreso medio”, *CAF Documentos de Trabajo*, 2012/02, julio.
- Schwab, K. y Porter, M. dirs. (2008): *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. World Economic Forum, Geneva.
- Schwab, K. ed. (2013): *The Global Competitiveness Report 2013-2014*. World Economic Forum, Geneva.

- SENPLADES (2012): *Transformación de la matriz productiva. Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano*. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, Quito.
- SENPLADES (2013a): *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017. Construyendo un Estado nacional e intercultural*. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, Quito.
- SENPLADES (2013b): *Atlas de las desigualdades socio-económicas del Ecuador*. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, Quito.
- SENPLADES (2014): *7 años de Revolución Ciudadana*. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, Quito.
- Slipak, A.M. (2014): “América Latina y China: ¿cooperación Sur-Sur o «Consenso de Beijing»”, *Nueva Sociedad*, 250, 102-113.
- Spence, M. (2011): *The Next Convergence. The Future of Economic Growth in a Multispeed World*. Farrar, Straus and Giroux, New York.
- Svampa, M. (2013): “«Consenso de las Commodities» y lenguajes de valoración en América Latina”, *Nueva Sociedad*, 244, 30-46.
- Timmer, M. et al. (2014): “Patterns of Structural Changes in Developing Countries”, *Memorandum*, 149. Groningen Growth and Development Change, julio.
- Tho, T.V. (2013): “The Middle-Income Trap: Issues for Members of the Association of Southeast Asian Nations”, *Asian Development Bank Institute Working Paper*, 421, mayo.
- UNCTAD (2013): *Handbook of Statistics*. United Nations, New York and Geneva.
- Villavicencio, A. (2014a): *Innovación, matriz productiva y universidad. Por qué Yachay es una estrategia equivocada*. Corporación Editora Nacional, Quito.
- Villavicencio, A. (2014b): “Un cambio neodesarrollista de la matriz energética. Lecturas críticas”, en Acosta, A. et al., *La restauración conservadora del correísmo*. Montecristi Vive, Quito, 267-288.
- Woo, W.T. (2009): “Getting Malaysia Out of the Middle-Income Trap”, *University of California, Davis*, agosto.
- Woo, W.T. (2012): “China Meets the Middle Income Trap: The Large Photoles in the Road to Catching-Up”, *School of Economics Fudan University*, agosto.
- World Bank (2007): *Ten Years After the Crisis. Special Focus: Sustainable Development in East Asia's Fringe*. The World Bank, East Asia and Pacific Region.
- World Bank (2010): *Ecuador: diversification and sustainable growth in an oli-dependent country*. Poverty Reduction and Economic Management Andean Country Management Unit Latin America and the Caribbean Region, Washington D.C.
- World Bank (2012): *Ecuador. The faces of informality*. Poverty Reduction and Economic Management Andean Country Management Unit Latin America and the Caribbean Region, Washington D.C.
- Wu, Y. (2013): “Productivity, Economic Growth and Middle Income Traps: Implications for China”, *University of Western Australia*, marzo.
- Zhang, L. et al. (2013): “The human capital roots of the middle income trap: the case of China”, *Agricultural Economics*, 44 (1), 151-162.
- Zeng, J. y Fan, Y. (2014): “Between poverty and prosperity: China's dependent development and the «middle income trap»”, *Third World Quarterly*, 35 (6), 1014-1031.
- Zheng, B. (2011): “The «Middle Income Trap» and China's Path to Development: International Experiences and Lessons”, *China Economist*, 6 (3), 16-27.