



SOCIEDAD
& ECONOMÍA

N° 52

Mayo - ago 2024

Créditos fotografía: <https://cutt.ly/qeaAmixE>

Consideraciones sobre política industrial para el cambio estructural de espacios periféricos en el siglo XXI

Industrial Policy Considerations for Structural Change in Peripheral Areas in the 21st Century

Carolina Lauxmann¹

IHUCSO-CONICET-UNL, Santa Fe, Argentina

✉ clauxmann@hotmail.com

🆔 <http://orcid.org/0000-0002-3959-0701>

Javier Juárez²

UNL, Santa Fe, Argentina

✉ jjuarezjavier@gmail.com

🆔 <https://orcid.org/0009-0004-3250-3451>

Recibido: 15-11-2023
Aceptado: 04-04-2024
Publicado: 25-06-2024

.....
1 Doctora en Ciencias Sociales.

2 Licenciado en Ciencia Política.

Resumen

En el presente trabajo se examina una discusión abierta en el campo de los estudios del desarrollo: la importancia de estimular desde el Estado el desenvolvimiento del sector industrial para viabilizar procesos de transformación estructural en la economía capitalista contemporánea. Sobre la base de relevamiento bibliográfico y de técnicas de análisis de contenido, en primer lugar, se presenta una evolución histórica de esta discusión para, luego, hacer foco en el debate contemporáneo. Se identifican aquí dos posturas que, sin ser excluyentes, otorgan diferente centralidad al sector manufacturero y a las políticas estatales orientadas a su estímulo para impulsar el desarrollo. Procurando profundizar en el examen, se analizan experiencias de desarrollo reciente a fin de identificar los procesos y políticas implementadas. Se concluye remarcando la necesidad de diseñar e implementar políticas que estimulen la actividad manufacturera para viabilizar procesos de transformación estructural en el escenario capitalista actual.

Palabras clave: desarrollo económico; transformación estructural; Estado; política industrial.

Clasificación JEL: O14; O25; L52; P1.

Abstract

This paper examines an ongoing discussion in the field of development studies: the significance of state intervention in promoting industrial sector development to enable viable structural transformation processes within the contemporary capitalist economy. Drawing from a bibliographical survey and content analysis techniques, we begin by tracing the historical evolution of this discourse and subsequently delve into the present-day debate. Within this context, two distinct positions emerge, though not mutually exclusive, highlighting varying degrees of emphasis on the manufacturing sector and state policies aimed at stimulating it for overall development. To deepen our understanding, we analyze recent development experiences, seeking insights into the implemented processes and policies. In conclusion, we emphasize the necessity of designing and implementing policies that encourage manufacturing activity, thereby facilitating structural transformation in the current capitalist landscape.

Keywords: economic development; structural transformation; state; industrial policy.

JEL Classification: O14; O25; L52; P1.

Financiación

Una versión preliminar de este trabajo fue presentada en las VI Jornadas de Ciencia Política del Litoral, organizada por la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Universidad Nacional del Litoral.

Conflicto de interés

Los autores declaran no tener ningún conflicto de interés en la publicación de este artículo.



Este trabajo está bajo la licencia **Atribución-No-Comercial 4.0 Internacional**

¿Cómo citar este artículo?

Lauxmann, C. y Juárez, J. (2024). Consideraciones sobre política industrial para el cambio estructural de espacios periféricos en el siglo XXI. *Sociedad y Economía*, (52), e10713357. <https://doi.org/10.25100/sye.v0i52.13357>

1. Introducción

En los albores de la discusión teórica del desarrollo económico, a mediados del siglo XX, el desarrollo de los espacios subdesarrollados –o periféricos–, se encontraba asociado a procesos de transformación estructural con los que se buscaba disminuir el diferencial de productividad y de ingreso que presentaban con respecto a los países desarrollados –o centrales– (Bustelo, 1999; Sztulwark, 2005). La transformación estructural se presentaba vinculada a procesos de industrialización deliberadamente impulsados por los estados. Sin embargo, sobre finales del siglo pasado, la importancia del cambio estructural, de la actividad manufacturera y de la intervención estatal orientada a impulsarla perdieron lugar en la discusión académica y política del desarrollo, de la mano de la avanzada neoclásica (Buch-Hansen y Lauridsen, 2012; Lindauer y Pritchett, 2002; Ocampo y Ros, 2011). En este escenario, la teoría económica del desarrollo pasó a enfocarse en los *fundamentals* del crecimiento y, por lo tanto, a preocuparse por cómo incentivar el ahorro, la acumulación de capital físico y humano y la generación de innovación tecnológica para incrementar la productividad de la economía en términos agregados (McMillan y Rodrik, 2011; Rodrik, 2013).

No obstante, a inicios del siglo XXI, sobre la base del desempeño excepcional de los países del este de Asia (EA), la discusión pareciera reabrirse (véase, por ejemplo: Chang *et al.*, 2016; Hallward-Driemeier y Nayyar, 2018; McMillan y Rodrik, 2011; Rodrik *et al.*, 2017). El ascenso del este asiático en la economía mundial, traccionado por un fuerte desenvolvimiento manufacturero impulsado por los Estados de la región (Chang y Zach, 2019), ha traído nuevamente al centro del debate sobre el desarrollo la importancia de las manufacturas para el cambio estructural y las políticas públicas orientadas a su estímulo (Pieterse, 2012).

En este marco, en el presente trabajo, sobre la base de relevamiento bibliográfico, se busca examinar la relevancia que presenta la transformación estructural traccionada por actividad manufacturera para viabilizar el desarrollo en la economía capitalista contemporánea, al

mismo tiempo que analizar la importancia de la intervención estatal vinculada a su estímulo. Para ello, luego de la presente introducción, en los apartados dos y tres, se introducen ciertas precisiones sobre la importancia que se ha otorgado y se otorga en el debate académico, global y latinoamericano, a la transformación estructural traccionada por la actividad manufacturera para el desarrollo en la economía capitalista mundial. Luego, en el cuarto apartado, se examinan las políticas industriales que los Estados han implementado en pos de viabilizar su desarrollo en distintos momentos históricos. En este punto, particularmente se analizan las políticas llevadas a cabo por los estados del EA que han estimulado procesos de desarrollo reciente en la economía capitalista contemporánea. El trabajo cierra con un quinto apartado en el que se presentan unas consideraciones finales que, poniendo en diálogo los desarrollos de los distintos puntos, reparan en la relevancia de la actividad manufacturera y en la necesidad de la implicación estatal orientada a su estímulo, para impulsar procesos de transformación estructural que habiliten el desarrollo en el escenario actual de capitalismo global. Se plantean aquí, además, ciertos lineamientos para pensar estratégicamente las políticas industriales que permitan impulsar el desarrollo de los espacios periféricos, particularmente de América Latina, a inicios del siglo XXI.

2. La transformación estructural para el desarrollo. Origen y evolución de un debate abierto

La transformación estructural fue central en los inicios de la discusión en el campo de los estudios del desarrollo económico, a mediados del siglo XX, cuando los procesos de industrialización deliberadamente impulsados por los estados cobraron relevancia como estrategia de desarrollo. Las contribuciones de los “pioneros”, como Nurkse, Rosenstein-Rodan, Lewis, Myrdal, Hirschman y Rostow, entre otros, fueron significativas a este

respecto (véase Meier y Seers, 1984). En sus estudios destacaban la importancia de transferir trabajo y recursos de la actividad agrícola hacia la actividad industrial, que mostraba un mayor nivel de productividad. Este cambio en la asignación de recursos modificaría la estructura productiva y permitiría incrementar la productividad de la economía en su conjunto, su Producto e Ingreso. Los “pioneros” planteaban, asimismo, que este proceso de cambio estructural, asociado al creciente desenvolvimiento del sector manufacturero, no tendría lugar a partir del libre juego del mercado; debía ser traccionado, por lo tanto, a través de una importante acumulación de capital deliberadamente impulsada por el Estado (Bustelo, 1999; Meier, 2002; Sztulwark, 2005).

Estos autores, que representaban el pensamiento predominante sobre la problemática del desarrollo en la posguerra y configuraban lo que, siguiendo a Buch-Hansen y Lauridsen (2012), podríamos denominar el *mainstream* de la teoría económica del desarrollo, consideraban que este proceso de convergencia en productividad e ingresos entre espacios subdesarrollados y desarrollados tendría lugar sin mayores complicaciones ni contradicción de intereses, si se aplicaban las políticas adecuadas (Bustelo, 1999; Leys, 1996).

América Latina no permaneció ajena a este clima de época, y el debate sobre el desarrollo fue estimulado en torno a una serie de autores nucleados en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). En este escenario emergió el estructuralismo latinoamericano (ELA), vinculado a los aportes originales de Prebisch y nutrido por las contribuciones de destacados intelectuales de la región, como Furtado, Pinto, Sunkel, por mencionar algunos de los más relevantes. El pensamiento estructuralista latinoamericano aportó un análisis histórico sistémico-estructural de los problemas del desarrollo de los países de la región (Rodríguez, 2006) y ofreció una perspectiva crítica dentro del *mainstream* de la teoría del desarrollo (Buch-Hansen y Lauridsen, 2012).

Los “pioneros” del ELA, a diferencia de los “pioneros” *mainstream*, consideraban que el proce-

so de transformación estructural no resultaría tan sencillo. Entendían que la existencia de países periféricos –o subdesarrollados, según la denominación habitual de la época– era parte del proceso de configuración histórica del sistema capitalista mundial. Concretamente, planteaban que las diferencias estructurales y la brecha de productividad e ingreso, entre centros y periferias, respondían a la capacidad diferencial de los primeros para generar y apropiarse de los frutos del progreso técnico. Esta disparidad tendía a sostenerse, e incluso agudizarse, en el marco de la dinámica expansiva del capitalismo, bajo el sistema de relaciones internacionales vigente (Prebisch, 1949).

En línea con esta clave interpretativa, los autores del ELA concebían que las especificidades de las economías periféricas latinoamericanas no podían comprenderse sino en función de su particular inserción en el sistema mundial. A partir de esta concepción sistémica, no sería pertinente abordar los problemas de los países subdesarrollados considerándolos como espacios aislados y autónomos, simplemente atrasados en la “carrera del desarrollo”. Por el contrario, el análisis de los países subdesarrollados –y sus problemas de desarrollo– demandaba ser emplazado en el marco de su interdependencia funcional con los países desarrollados en la dinámica del sistema capitalista mundial, y de los límites que esta presentaba para la transformación de sus estructuras productivas (Sunkel, 1970).

Se advierte así que, aun con matices, tanto el *mainstream* del desarrollo económico como las perspectivas críticas dentro del mismo, concebían las diferencias entre países desarrollados –centrales– y subdesarrollados –periféricos– asociadas a las características de sus estructuras productivas, que resultaban en diferentes niveles de productividad e ingreso entre los mismos. En consonancia con ello, puede interpretarse que, a mediados del siglo XX, la transformación estructural era entendida como un proceso de cambio cualitativo de la estructura productiva de la economía de los países subdesarrollados o periféricos (véase: Bustelo, 1999; Sunkel, 1970). Se esperaba que estos avanzaran en el desenvolvimiento de su sector manufacturero, donde primaba el progreso tecnológico, y

abandonaran el centramiento en la producción de bienes primarios prevaleciente hasta el momento, para dinamizar su crecimiento sobre la base de actividades de mayor productividad, que permitieran mejorar el nivel de ingreso de su población. Para ello, el Estado nacional se constituía como un actor central, en tanto que debía estimular los procesos de acumulación de capital que traccionaran el desenvolvimiento del sector manufacturero, ya a través de un *big push* o fomentando el desarrollo desequilibrado (Bustelo, 1999; Buch-Hansen y Lauridsen, 2012; Lindauer y Pritchett, 2002).

Luego de varios años de crecimiento y mejora en las condiciones de vida de distintos países subdesarrollados, las convergencias esperadas con los países desarrollados no tuvieron lugar (Morawetz, 1977). Ello puso en cuestión las ideas y políticas económicas de los “pioneros”. Para fines de los años 1960 e inicios de los años setenta, los estudios del desarrollo comenzaron a sufrir embates de diversos flancos. Particularmente en el campo de la economía, el enfoque de los “pioneros” fue tildado de *bad economics* ante el avance de lo que Toye (1987) dio en llamar la contrarrevolución neoclásica (Bustelo, 1999; Lindauer y Pritchett, 2002; Ocampo y Ros, 2011; Pieterse, 2012). En este escenario, los economistas se resistieron a que se continuara desarrollando una teoría económica específica para los países subdesarrollados. Entendían que el estudio de estos países no requería más que del análisis convencional neoclásico. Comenzó, así, a utilizarse la teoría económica neoclásica, con algunos aditamentos del nuevo institucionalismo económico, para los estudios del desarrollo (Buch-Hansen y Lauridsen, 2012; Meier, 2002). Con este cambio de ideas, el cambio estructural perdió relevancia en los estudios del desarrollo; en contrapartida, siguiendo la terminología de Rodrik (2013) y Rodrik *et al.* (2017), la consideración de los *fundamentals* del crecimiento adquirió mayor centralidad. De hecho, el concepto de desarrollo se vio desplazado por el de crecimiento, y la preocupación en el campo de la teoría económica del desarrollo pasó a enfocarse en cómo incentivar la formación de capital –físico y humano– y en cómo configurar capacidades institucionales que estimularan la innovación tecnológica y permitieran incrementar la producti-

vidad de la economía en términos agregados, en tanto se consideraba que no existían diferencias significativas de productividad entre sus distintos sectores (Rodrik, 2013; Rodrik *et al.*, 2017).

Las ideas imperantes en el campo del desarrollo económico –o, mejor dicho, del crecimiento en esta etapa– permearon la política económica de la gran mayoría de los países del sistema capitalista mundial entre los años setenta y noventa, y tuvo lugar una avanzada neoliberal (Harvey, 2007). Particularmente, a través del denominado Consenso de Washington (CW), la teoría neoclásica y las políticas neoliberales tuvieron un peso gravitante en los países subdesarrollados. Estos, con mayor o menor intensidad, según el caso, implementaron procesos de liberalización y apertura de sus economías para impulsar su crecimiento.

A pesar del triunfalismo de la teoría económica neoclásica, también existieron voces críticas dentro del campo de los estudios del desarrollo (Buch-Hansen y Lauridsen, 2012; Bull y Bøås, 2012). Entre las perspectivas críticas se encontraba, por ejemplo, el nuevo regionalismo, los enfoques neo-evolucionistas y neo-schumpeterianos y el pensamiento de la CEPAL, devenido ya para fines del siglo XX en neoestructuralista (Bárcena y Prado, 2015). Particular relevancia tuvo para la discusión del desarrollo en América Latina la formulación del neoestructuralismo cepalino, que incorporó distintos elementos de los enfoques antes mencionados (Pérez Caldentey, 2015; Riffo, 2013; Sztulwark, 2005). El pensamiento neoestructuralista compartía las pretensiones de liberalización y apertura del enfoque neoclásico para incentivar el crecimiento de las economías nacionales latinoamericanas. No obstante, también planteaba la necesidad de conservar una intervención estatal, amigable con el mercado, que permitiera avanzar en procesos de transformación productiva (Kay, 1993). Podría plantearse, entonces, que se trataba de una propuesta que consideraba la importancia de los *fundamentals* para el crecimiento económico, sin descuidar la relevancia de la transformación estructural (Bielschowsky, 2009). Sin embargo, vale destacar que la consideración del cambio estructural en la CEPAL, en este escenario, adquirió otro cariz. La modificación de las estruc-

turas productivas ya no se encontraba asociada, centralmente, al desenvolvimiento del sector manufacturero. La institución, tal como puede advertirse en CEPAL (1990), comenzó a reparar en la importancia de la competitividad sistémica de la economía para propiciar el cambio estructural, y, en línea con ello, el apuntalamiento a los *fundamentals* del crecimiento adquirió un peso creciente en las estrategias de desarrollo propuestas para los países de la región, en detrimento de las políticas de incentivo al sector manufacturero³.

Se advierte así que, tanto la actividad manufacturera como la intervención de los estados nacionales orientada a su estímulo para viabilizar procesos de cambio estructural e impulsar el desarrollo, perdieron relevancia en los debates del *mainstream* del desarrollo económico como de sus corrientes críticas durante las últimas décadas del siglo XX. Sin embargo, a inicios del siglo XXI volverían a ganar atención en la escena académica y política del desarrollo, de la mano de los procesos de desarrollo de los países del EA y de la mejora de su posicionamiento en la economía capitalista mundial (Pieterse, 2012). De este modo, fue ganando terreno y volumen, nuevamente, la discusión sobre la importancia del sector manufacturero y la política industrial para propiciar procesos de cambio estructural que traccionen el desarrollo. En el apartado siguiente se avanza en el examen de diferentes posturas a este respecto en el campo de los estudios del desarrollo contemporáneo.

3. El cambio estructural en la discusión académica contemporánea sobre el desarrollo económico

En el actual debate académico sobre el desarrollo económico resuenan distintas voces. Por un lado, están quienes reparan en la impor-

3 En línea con esta lectura de la evolución de las ideas de la CEPAL sobre el desarrollo económico, distintos autores plantean la pérdida del carácter crítico del pensamiento de la institución en este campo de estudios (véase Nahón *et al.*, 2006; Leiva, 2008).

tancia de los *fundamentals* del crecimiento y, por otro, quienes colocan el énfasis en el sector manufacturero para traccionar procesos de transformación estructural que impulsen el desarrollo.

Quienes plantean la relevancia de las manufacturas para traccionar el desarrollo destacan una serie de elementos que tanto a nivel teórico como empírico contribuyen a comprender su importancia como motor del desarrollo económico. Así, por ejemplo, reparan en el hecho de que los países que han alcanzado el *status* de desarrollados en la economía capitalista, prácticamente sin excepciones, han atravesado procesos de desenvolvimiento manufacturero (Chang *et al.*, 2016; Hauge, 2023).

Asimismo, destacan que la actividad manufacturera ha presentado y aún presenta –aunque con menor intensidad en algunos casos desde finales del siglo pasado– ciertas ventajas con respecto a la actividad agropecuaria y de servicios para dinamizar la acumulación de capital, incrementar la productividad de la economía e impulsar el crecimiento (Chang *et al.*, 2016; Hallward-Driemeier y Nayyar, 2018; Hauge, 2023; Szirmai *et al.*, 2013).

En este sentido, se destacan las ventajas que ofrecen las manufacturas para la acumulación de capital. Se trata de uno de los sectores más intensivos en capital en la economía, junto con la minería, construcción y el suministro de gas, agua y electricidad. Además, por el tipo de bienes que produce, presenta la posibilidad de generar importantes economías de escala. Esto se debe, en parte, a que la actividad manufacturera se presenta más propensa que otro tipo de actividades económicas a la aplicación de tecnologías –como la mecanización, el procesamiento químico, entre otras– que permiten producir grandes cantidades de manera eficiente (Hauge, 2023; Szirmai *et al.*, 2013).

La producción manufacturera también coloca al sector en un lugar estratégico para el desarrollo del progreso tecnológico. Aquí se producen los bienes de capital que permiten difundir el progreso tecnológico incorporado en los mismos. Pero, también, el sector es un impor-

tante generador y difusor de tecnología incorporada –es decir, es capaz de generar nuevos conocimientos y técnicas para el desarrollo de procesos y productos que luego son adoptados por otros sectores–, por medio de su capacidad para establecer fuertes eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante y *spillover effects* (Andreoni y Chang, 2016; Hallward-Driemeier y Nayyar, 2018; Szirmai, 2013; 2015).

Asimismo, otra de las ventajas que presenta la manufactura frente a otros sectores de actividad, es que tiene potencialidad para generar empleo de elevada productividad para importantes segmentos de la población que cuentan con un nivel relativamente bajo de capacitación. Si bien, en muchos países centrales y en algunos periféricos, la capacidad del sector manufacturero para emplear a ingentes proporciones de la población ha ido disminuyendo (Szirmai, 2015; Szirmai *et al.*, 2013), la actividad industrial aún se presenta como una significativa fuente de empleo en los países periféricos (McKinsey Global Institute, 2012). En ello incide su capacidad de absorber mano de obra de manera directa en el sector, como de generar empleo indirecto por medio del estímulo, vía encadenamientos, al desenvolvimiento de otros sectores (McKinsey Global Institute, 2012; Szirmai *et al.*, 2013).

Se advierte así que, para parte de la literatura, el sector manufacturero adquiere una importancia relevante para viabilizar la transformación estructural, dada su capacidad de incorporar y desarrollar tecnología y diseminarla al conjunto del entramado productivo, así como de emplear a un importante porcentaje de la población en actividades de elevada productividad, ya sea de manera directa o indirecta, a través de sus vínculos intersectoriales. Por lo tanto, parafraseando a Cohen y Zysman (1987), para estos autores que venimos referenciado, *manufacturing still matters* para impulsar procesos de transformación de la estructura productiva que permitan salir de posiciones periféricas.

En línea con esta lectura de los problemas del desarrollo, estos académicos recomiendan la aplicación de políticas industriales selectivas

destinadas a impulsar el desenvolvimiento manufacturero, aunque sin establecer recetas universales para ello. Asimismo, plantean que resulta conveniente que en el proceso de implementación de las políticas industriales exista interacción y retroalimentación con los actores privados. A su vez, aconsejan que estas políticas, si bien orientadas al estímulo de las manufacturas, sean pensadas considerando la articulación de estas actividades con el desenvolvimiento del sector primario y terciario –evitando la miopía sectorial– (véase: Chang *et al.*, 2016; Szirmai *et al.*, 2013; Hallward-Driemeier y Nayyar, 2018).

Por otro lado, se encuentran aquellos autores que, sin alinearse con los enfoques del *mainstream* neoclásico que desconocen las diferencias sectoriales, reparan crecientemente en la importancia de los *fundamentals* para el desarrollo económico (véase, por ejemplo: Cimoli y Porcile, 2015; Cimoli *et al.*, 2017; Hounie *et al.*, 1999; Ocampo, 2014; Rodrik, 2013; Rodrik *et al.*, 2017). Estos, sin desconsiderar la importancia que la actividad manufacturera ha tenido para el cambio estructural y el desarrollo económico de los países que actualmente pueden considerarse centrales dentro del sistema mundial, entienden que la misma ha perdido potencialidad en el escenario actual. Particularmente destacan los procesos de desindustrialización y terciarización que experimentan las economías desarrolladas y los picos más bajos de producto y empleo industrial que alcanzan las economías periféricas en su proceso de desarrollo en el escenario actual antes de comenzar a terciarizarse (Rodrik, 2016; UNCTAD, 2003). Plantean que el camino del desarrollo económico se encuentra asociado, centralmente, a estimular los *fundamentals* del crecimiento, es decir, la inversión en capital físico y humano y la cualificación de la calidad institucional –por medio de un buen gobierno que garantice el respeto de las leyes e implemente políticas que propicien un buen ambiente de negocios e incentiven la innovación–, que contribuyen a incrementar la productividad global de la economía.

Además de estas tendencias que vienen evidenciándose desde fines de siglo XX, estos au-

tores advierten ciertas particularidades de la coyuntura actual que agudizan la pérdida de relevancia del sector manufacturero para propiciar un cambio estructural viabilizador del desarrollo económico. Destacan la dificultad del desenvolvimiento manufacturero en los países periféricos frente a la competencia de la exitosa “fábrica asiática”, con China a la cabeza (Rodrik, 2013). El gigante asiático presenta una elevada competitividad internacional en actividades manufactureras de bajo valor agregado, intensivas en mano de obra de escaso nivel de calificación, a la cual resulta muy difícil enfrentarse desde espacios periféricos, incluso ante el mejoramiento de los salarios de los trabajadores chinos⁴.

Destacan, también, el creciente avance de la robótica y de la inteligencia artificial aplicada al sector manufacturero, lo que vuelve cada vez más intensivas en capital a sus distintas actividades y torna aún más difícil el proceso de industrialización para los espacios periféricos, en tanto no es tarea sencilla poder alcanzar esa tecnología de los países centrales para ser competitivos.

Asimismo, consideran que los procesos de eliminación de las barreras arancelarias y/o paraarancelarias parecieran haber quedado estancados con la Ronda de Doha, mientras que una nueva ola de políticas proteccionistas comenzó a tener lugar –ejemplos destacados de ello son: la salida del Reino Unido de la Unión Europea (Brexit) y la guerra comercial entre Estados Unidos (EE. UU.) y China–, lo que plantea un escenario aún más complejo para traccio-

4 Vale destacar que la fuerte competitividad en este tipo de actividades no implica desmerecer la creciente participación en la producción y el comercio mundial de esta región en actividades manufactureras de elevado valor y complejidad tecnológica que requieren mano de obra calificada, en las que cada vez se hace más competitiva (véase Chang y Zach, 2019). En este punto, la atención se centra en las actividades intensivas en mano de obra de baja calificación, y los límites que impone la competitividad del este de Asia y particularmente de China, porque es allí donde los espacios periféricos presentan mayor posibilidad de iniciar su proceso de industrialización.

nar el desarrollo económico sobre la base del desenvolvimiento manufacturero de la periferia (Hallward-Driemeier y Nayyar, 2018; Rodrik, 2013).

Considerando estas tendencias y la situación actual del sector manufacturero, para este grupo de académicos, como se mencionó previamente, avanzar en los *fundamentals* del crecimiento resulta central para lograr mejoras de productividad e ingreso en las distintas economías nacionales a inicios de la segunda década del siglo XXI. En esta línea de ideas, estos autores, si bien no se oponen a las políticas industriales selectivas, colocan énfasis en la implementación de políticas de carácter horizontal que tiendan a generar un clima favorable a la inversión y al desarrollo tecnológico. Así, fomentan la aplicación de políticas macroeconómicas orientadas a la liberalización comercial y financiera, como a lograr disciplina fiscal y monetaria para mantener la estabilidad. Pero, también, están a favor de la implementación de políticas que tiendan a incrementar la innovación tecnológica de la economía, como, por ejemplo: las vinculadas a la generación de infraestructuras; a la inversión en capital humano; a la creación de redes que coordinen esfuerzos tecnológicos de distintos actores públicos y privados –como universidades, laboratorios y centros de investigación y desarrollo, empresas, organizaciones no gubernamentales, etc.–; a la cualificación del régimen legal, entre otras (véase por ejemplo: Cimoli y Porcile, 2015; Cimoli *et al.*, 2017; Ocampo, 2014; Rodrik, 2013; Rodrik *et al.*, 2017).

Como puede advertirse del desarrollo de este punto, las recomendaciones de políticas vinculadas a estimular los *fundamentals* o el desenvolvimiento del sector industrial para propiciar procesos de transformación estructural que viabilicen el desarrollo no son excluyentes, aunque presentan distintos énfasis. A continuación, se analizan las políticas que han implementado los países que atravesaron procesos de desarrollo a lo largo de la historia, prestando particular atención a los países del este de Asia, que recientemente se han salido de su posicionamiento periférico en la economía capitalista global, a los efectos de buscar identificar la existencia de lineamientos estra-

tégicos que puedan orientar el diseño e implementación de las políticas de desarrollo en el escenario actual.

4. Estado y políticas para el cambio estructural

Tanto en los países de industrialización madura, como Gran Bretaña, EE. UU., Alemania, Francia y Japón entre otros, así como en los países de industrialización reciente, como los tigres asiáticos –Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur–, y más actualmente en China, los procesos de cambio estructural con eje en el desenvolvimiento del sector industrial no surgieron espontáneamente, sino que fueron deliberadamente impulsados por sus estados (Chang *et al.*, 2016; Hauge, 2023; Szirmai *et al.*, 2013).

Un caso paradigmático de esto podría encontrarse en la Gran Bretaña del siglo XVIII, que, en el marco de la primera revolución industrial, se constituyó como uno de los ejemplos de implementación de políticas industriales más exitosos del mundo (Robinson, 2009). Esta potencia insular se destacó por la búsqueda de protección en la industria de alta tecnología de ese momento por distintos medios, como fueron: la prohibición de la exportación de bienes de capital hasta mediados del siglo XIX o la restricción a la emigración de artesanos calificados hasta el primer cuarto del siglo XIX (Chang, 2014; Chang y Lin, 2009).

Con posterioridad a la revolución industrial en Gran Bretaña, las mismas políticas proteccionistas y nuevas formas de estímulo al sector manufacturero tuvieron lugar con éxito en Francia y Alemania. Continuaron con las mismas, luego, otros países europeos, así como también EE. UU. y Japón.

En EE. UU., el Estado desarrolló la industria de rieles de acero durante el siglo XIX; entre 1950 y 1980 facilitó la I+D en los sectores de defensa y salud; y más recientemente, con la crisis financiera de 2008, otorgó subsidios directos a los sectores más fuertemente afectados por la misma –como el bancario y el automotriz–;

aplicó restricciones en relación al ingreso de importaciones, y promocionó los productos de industria nacional con campañas como las de *buy American* (Szirmai *et al.*, 2013; Wade, 2015).

En Japón, en el periodo de postguerra, el Estado promovió el desarrollo industrial. Tanto el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI, por sus siglas en inglés), como el Banco de Inversiones de Japón, ocuparon un rol central planificando y dirigiendo el crédito a industrias consideradas estratégicas y protegiendo a las industrias nacientes. Si bien el rol de estas instituciones en la actualidad se presenta menos pronunciado, diversos estudios han evidenciado que los mecanismos de control de inversiones hacia sectores estratégicos se han mantenido e incluso fortalecido en Japón (Terzi *et al.*, 2022). Se destaca, en este sentido, el direccionamiento a las inversiones extranjeras en torno a SoftBank en sectores vinculados a las tecnologías de la información y las comunicaciones (TICs) y la robótica, o el caso de la política de *clusters*, que se da en el marco de un proceso de planificación coordinado por el Estado nacional que hace coincidir la entrada de inversión extranjera directa (IED) con su estrategia de desarrollo (Fujita y Hill, 2012). Puede decirse que los Estados de los países desarrollados planificaron, dirigieron y dinamizaron la expansión económica a través del estímulo al sector industrial (Chang, 2014; Chang *et al.*, 2016; Hauge, 2023). Por lo cual, no solo en su emergencia, sino incluso en su consolidación, estos países han desplegado un instrumental de políticas económicas para promover el desenvolvimiento de un sector manufacturero dinámico y con tecnología avanzada, para alcanzar y mantener su posición central en la economía mundial.

A estos países desarrollados –o centrales– se les han ido sumando otros que hasta finales del siglo XX se habían visto relegados dentro de la escena capitalista mundial. En los albores de los años 1970, EE. UU., Alemania y Japón concentraban la mayor parte de la producción manufacturera mundial. A partir de una fuerte caída de la tasa de ganancia en estos espacios centrales, de la mano del desarrollo de nuevas

tecnologías aplicadas a la producción, tuvo lugar un proceso de relocalización de actividades vinculadas al uso intensivo de mano de obra, desde el centro hacia la periferia capitalista, que principalmente se concentró en los países del este asiático, buscando disminuir costos y recomponer beneficios (Milberg y Winkler, 2013). Este proceso de relocalización permitió que ciertos espacios de esta región –concretamente: Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong–, que hasta el momento se encontraban dentro de la periferia global, transitaran exitosamente un proceso de industrialización que los llevó a ser considerados como “un milagro de desarrollo”.

Parte de la literatura ha apelado a los procesos de liberalización de las economías de estos países y a la inserción competitiva de sus empresas en el mercado mundial para explicar la exitosa *performance* del EA (Balassa, 1988; Banco Mundial, 1993). No obstante, sin desconsiderar estas dimensiones, un gran cúmulo de estudios ha reparado en la centralidad de las políticas industriales implementadas por los Estados, a la hora de explicar el desempeño exitoso de los tigres asiáticos y posteriormente de China, y la creciente gravitación del EA en el escenario mundial (véase: Amsden, 1989; Onis, 1991; Rodrik, 1995; Wade, 1990).

Particularmente, los estados de los países del EA han sido caracterizados por su capacidad de “gobernar” al mercado para impulsar procesos de transformación estructural (Wade, 1990; 2008), implementando políticas industriales que permiten direccionar la acumulación de capital hacia sectores estratégicos en términos de dinamismo, capacidad de generar valor agregado y desarrollo tecnológico (Amsden, 1989; 2004).

Particularmente ilustrativo resulta el caso de Taiwán. Este país comenzó su desarrollo manufacturero en los años 1950 a través de una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ISI); lo continuó con una estrategia orientada a la exportación durante los años 1960, para pasar, en los años setenta y ochenta, a una estrategia combinada de sustitución de importaciones para la exportación.

El desenvolvimiento del sector manufacturero en Taiwán estuvo ligado a un fuerte proceso de reformas implementadas por el Estado, a través de una violenta represión. Entre ellas se destacaba la reforma agraria, que rompió con la existencia de grandes terratenientes y creó una miríada de pequeños propietarios que permitió incrementar significativamente la productividad. El incremento de la productividad en la agricultura hizo posible dinamizar la acumulación del capital en el sector manufacturero, ya habilitando la transferencia de capital del agro a la industria, ya a través de la provisión de alimentos baratos para la mano de obra industrial urbana.

A la reforma agraria se sumó el control del crédito que permitía la transferencia de los excedentes generados en la actividad agrícola. El Estado obligó, así, a los agricultores a un intercambio desigual con la economía industrial, que se desarrollaba al calor de la sustitución de importaciones (Castells, 1992).

El inicio de la ISI en Taiwán tuvo lugar en un mercado interno fuertemente protegido. Cuando la demanda doméstica comenzó a evidenciar síntomas de agotamiento, se pasó a una estrategia de industrialización orientada hacia afuera. Para ello se implementó una reforma económica y financiera que liberalizó el comercio, estimuló las exportaciones y buscó atraer el ingreso del capital extranjero. Emergió aquí por primera vez la noción de zonas francas de exportación (ZFE). Por medio de estas, el Estado taiwanés buscó atraer la IED como vía para incentivar la acumulación de capital y obtener acceso a mercados internacionales. Pero su ingreso no se propició de manera irrestricta, el Estado estableció condicionamientos a las empresas extranjeras, tanto en lo que refiere a sectores estratégicos –en los que podían (o no) ingresar–, como a la configuración de vínculos con los actores locales (Castells, 1992). Este tipo de condicionamiento estratégico por parte del Estado, junto al estímulo al desarrollo tecnológico local, permitió ir mejorando progresivamente la industria de Taiwán (Amsden, 2004).

Ya en los años setenta y ochenta la búsqueda de Taiwán por ganar peso en las activida-

des manufactureras de alta tecnología se hizo evidente. Tuvo lugar un fuerte apoyo estatal a los centros de I+D y al establecimiento de parques tecnológicos, con el propósito de poder hacer uso de sus subproductos y sofisticar el entramado productivo local (Castells, 1992; Amsden, 2004). Por ejemplo, a este último respecto, en 1973 se creó el Instituto de Investigación y Tecnología Industrial (ITRI, por sus siglas en inglés), orientado a apuntalar el desarrollo de la industria de alta tecnología en el país. El ITRI fue pionero en el desarrollo de circuitos integrados y comenzó a compartir sus subproductos y resultados de I+D a nuevas empresas tecnológicas, convirtiéndose en uno de los pilares fundamentales de la industria de semiconductores vinculada a United Microelectronics Corporation (UMC) y a Semiconductor Manufacturing Company Limited (TSMC)⁵. Además del establecimiento de institutos públicos de I+D, y de parques tecnológicos, el Estado estimuló el desarrollo de la industria de alta tecnología por medio de subsidios y exenciones tributarias orientadas a actividades públicas y privadas de investigación científica y tecnológica (Amsden, 2004), lo que permitió a Taiwán continuar sofisticando su estructura industrial y avanzar y sostener su desarrollo.

En Singapur, la política de estímulo al sector industrial también ocupó un lugar importante, aunque con otras particularidades. En 1965, luego de la exclusión –e independencia forzada– de la Federación de Malasia, el partido gobernante de Singapur, el Partido de Acción Popular (PAP), a través del esfuerzo concertado de diversas instituciones del Estado, en particular de la Junta de Desarrollo Económico, buscó incentivar el desenvolvimiento industrial para fomentar el desarrollo económico del país (Liow, 2012; Pereira, 2008; Siddiqui, 2016). Para ello, acudió centralmente a las empresas transnacionales y a su IED. Los incentivos ofrecidos por el Estado de Singapur para atraer a las compañías extranjeras incluyeron, entre otros, la garantía de cumplimiento de

derechos de propiedad, exenciones fiscales y la provisión de infraestructura adecuada para el desenvolvimiento industrial (Pereira, 2008; Siddiqui, 2016). A este último respecto, por ejemplo, el Estado de Singapur, por medio de empresas públicas o de empresas establecidas en colaboración con el sector privado –en las que tenía participación mayoritaria o una influencia significativa–, incursionó en la provisión de servicios esenciales –como: portuarios, telecomunicaciones, suministro de electricidad, gas, agua, etc.– y proporcionó el apoyo logístico e infraestructural necesario para que las empresas extranjeras pudieran operar en el país a costos competitivos a nivel internacional (Chwee Huat, 1990).

En un primer momento, las empresas extranjeras que ingresaron a Singapur se desempeñaron en ciertas industrias manufactureras intensivas en el uso del factor trabajo de bajo nivel de calificación. Sin embargo, luego avanzaron en la diversificación y cualificación de las actividades desarrolladas, sobre la base del apuntalamiento estatal a la calificación de la fuerza de trabajo y al desarrollo de infraestructura tecnológica (Castells, 1992; Liow, 2012).

Esta estrategia estatal de cualificación del sector manufacturero se sostuvo y profundizó en los años ochenta, a partir de la implementación del Programa de Mejoramiento Industrial, que pretendía continuar con el estímulo a la industria de alta tecnología en el país (Pereira, 2008). El Estado incursionó en estas ramas de actividad por medio de empresas en las que tenía participación directa, o a través de otras entidades por él controladas. Así ganó presencia en actividades como: ingeniería aeroespacial, manufactura electrónica y mecánica (Pereira, 2008; Siddiqui, 2016). No obstante, es importante mencionar que, para mediados de los años ochenta, el PAP, acorde con el clima de época reinante, entendió que, para continuar sosteniendo el crecimiento, era necesario reducir su participación directa en la economía y desprenderse de su participación en distintas empresas (Chwee Huat, 1990). Con estas medidas se esperaba tornar aún más atractiva la economía de Singapur para los capitales internacionales y convertir al país en un cen-

5 UMC fue fundada en 1980 como empresa derivada del ITRI, mientras que TSMC fue fundada en 1987 por Morris Chang, expresidente del mismo instituto.

tro financiero y empresarial regional (Sidiqqi, 2016). La privatización del Banco de Desarrollo de Singapur, así como la liberalización del sector bancario, reflejaron esta orientación.

En este clima de ideas, el PAP se desprendió de su participación en distintas empresas públicas y mixtas. No obstante, pese al proceso de privatización, el Estado continuó teniendo una influencia significativa en distintos sectores de actividad como: servicios públicos, comunicaciones y transporte, ya a través de empresas subsidiarias de los grandes holdings estatales, como Temasek Holdings, y/o al estar vinculado el personal directivo de las compañías privadas a los estratos superiores del servicio civil (Liow, 2012).

Asimismo, aún en el marco de este cambio de discurso del PAP, la intervención estatal también puede verse durante los años noventa, cuando Singapur comenzó a experimentar una caída del producto y del empleo industrial, en tanto otros espacios de la región –como China, Malasia, Vietnam y Tailandia– por razones de costo se tornaban más competitivos. En este escenario el Estado implementó programas para avanzar en el desarrollo de actividades intensivas en conocimiento. Particularmente significativo a este respecto ha sido el estímulo al desarrollo del sector biomédico, por ejemplo, a través de los proyectos Biopolis y Tuas Biomedical Park, que buscan apoyar el crecimiento de la industria farmacéutica y biofarmacéutica en el país, y de los programas de (re)calificación de la fuerza de trabajo para el empleo en estos sectores en particular, y/o dentro del sector servicios en general (Pereira, 2008; Siddiqui, 2016).

Por lo tanto, se puede advertir que, si bien el Estado de Singapur avanzó en procesos de liberalización, desregulación y apertura, lejos estuvo de desimplicarse del desenvolvimiento económico y continuó incentivando la inversión en I+D y la educación en sectores estratégicos, para mantener la competitividad y el desarrollo económico del país.

Corea del Sur, por su parte, también inició su proceso de desarrollo económico en los años sesenta sobre la base del estímulo del sector

manufacturero, bajo el gobierno militar de Park Chung Hee. El régimen de Park, influenciado por el modelo japonés, impulsó el desenvolvimiento del sector industrial en torno a los planes quinquenales de la Junta de Planificación Económica (JPE) y los planes sectoriales desarrollados por el Ministerio de Comercio e Industria. En este marco se buscó desarrollar una sólida estructura industrial (Chang, 1994; Castells, 1992).

En un primer momento, el gobierno de Park implementó medidas proteccionistas para proteger la producción local y preservar el mercado doméstico; sin embargo, atendiendo a los límites que imponía la pequeñez del mercado coreano al proceso de acumulación, ya para fines de los años setenta comenzó a privilegiar la expansión de compañías industriales orientadas a la exportación (Chang, 2005; Castells, 1992). Para ello, se otorgaron subsidios a las exportaciones condicionados a la implementación de mejoras y al aumento de las capacidades de I+D, cancelables si los receptores no cumplían con lo pautado. Se habilitó también el ingreso de la IED, pero bajo condiciones que la subordinaban a la estrategia de desarrollo nacional. En este sentido, por ejemplo, se limitó al máximo del 50% la participación extranjera en el capital, para inducir a la creación de empresas conjuntas con el capital nacional. Asimismo, se establecieron condicionamientos de contenido nacional y de transferencia de tecnología a empresas locales que las empresas extranjeras debían cumplir (Chang y Zach, 2019).

Corea del Sur fue avanzando, así, con un direccionamiento estatal estratégico, en el desenvolvimiento de su sector manufacturero. Sin embargo, el enfoque industrialista comenzó a diluirse en 1993 con la abolición de la JPE y la finalización de los planes quinquenales, y culminó, luego de la crisis financiera asiática de 1997, en un proceso de liberalización que incidió en la pérdida de dinamismo de su tasa de crecimiento (Chang y Zach, 2019).

Si bien el crecimiento industrial mermó a partir de este cambio de estrategia, Corea del Sur, que ya había logrado conformar una base in-

dustrial compleja y dinámica continuó con el desenvolvimiento de su sector industrial (Chang, 2015). Vale destacar que en los años siguientes a la crisis de 2008, el Estado volvió a orientar sus esfuerzos hacia el estímulo de sectores considerados relevantes para sostener el desarrollo económico. Se decidió el fortalecimiento de las pymes innovadoras y que asumen riesgo, concebidas como estratégicas para el desarrollo, en tanto juegan un papel central en la creación de empleo, el fomento de la competencia y la ampliación de la base industrial del país (Chang, 2015). En este sentido, desde el Ministerio de Comercio, Industria y Energía, la Small and Medium Business Administration y la Small and Medium Business Corporation, se llevaron adelante distintas políticas destinadas a la creación y promoción de nuevas empresas, se ha financiado I+D y se han establecido lineamientos para la promoción de exportaciones, entre otras medidas (Chang, 2015; Mah, 2018).

Se puede advertir así que, ya en una fase de desarrollo industrial maduro, el Estado coreano, en lugar de desimplicarse del desenvolvimiento del sector manufacturero, continúa desplegando instrumentos y recursos en pos de “gobernar el mercado”, e incentivar procesos de innovación que permitan sostener su desarrollo económico.

En el caso de Hong Kong, en el periodo de posguerra, el Estado –colonial, por cierto⁶– estimuló el desarrollo económico incentivando el impulso de actividades manufactureras orientadas a la exportación. Lo hizo de una manera más sutil e indirecta que en los casos previamente analizados, pero no por ello menos importante.

El gobierno hongkonés estaba alineado con el principio de “no-intervención positiva”; no obstante, desde el Estado se direccionó el

desenvolvimiento industrial, particularmente, a través del establecimiento de un soporte infraestructural e institucional, mediante una serie de agencias gubernamentales o cuasi-gubernamentales, que asistían el desarrollo de ciertas empresas, las proveían de información y asesoramiento, les brindaban servicios de laboratorio para mejorar la productividad y estimular la innovación, y promovían su comercio exterior (Lee, 1998; Yeh y Ng, 1994).

Concretamente, la intervención estatal en Hong Kong se encontró asociada al establecimiento de centros de información y capacitación, como el Concejo de Productividad, vinculado a programas de capacitación y servicios de consultoría y tecnología, y el Concejo de Desarrollo Comercial, con oficinas en todo el mundo para promover las exportaciones y difundir información entre las empresas del país. Este Concejo también otorgó servicios de crédito, a través de Hong Kong Credit Insurance Corporation, para cubrir algunos de los riesgos en los que incurren los exportadores (Castells, 1992).

En este escenario, las ramas industriales de textiles y plásticos se expandieron en los años 1950. Las ramas de productos electrónicos y eléctricos comenzaron a crecer en los años sesenta. Para los años setenta, el sector industrial había alcanzado una mayor diversificación, con las ramas de electrónica, textiles, ropa y juguetes ocupando lugares gravitantes, convirtiendo a Hong Kong en un importante centro manufacturero de bienes de consumo de bajo contenido tecnológico (Tao y Wong, 2002; Yeh y Ng, 1994). Pero, fue también a finales de los años setenta, cuando su crecimiento sobre la base de manufacturas de exportación comenzó a ralentizarse.

Sin desconsiderar el Informe de 1979 del Comité Asesor sobre la Diversificación, y, en línea con ello, el establecimiento de “estados industriales” para atraer inversiones extranjeras, así como de centros universitarios de formación técnica específicos –que muchas veces no brindaban herramientas para afrontar las demandas de un escenario industrial en reestructuración–, el gobierno hongkonés

6 Hong Kong se encontró bajo el dominio colonial británico hasta 1997, sin embargo, en 1984, con la declaración conjunta sino-británica, comenzó su proceso de descolonización, que culminó con la transferencia de soberanía de Hong Kong de Gran Bretaña a la República Popular de China el 1 de julio de 1997 (Yeh y Ng, 1994).

hizo poco para cualificar su base tecnológica industrial (Tsui-Auch, 1998; Yeh y Ng, 1994).

La falta de disposición del gobierno para profundizar en la implementación de políticas industriales selectivas⁷, que demandaban una mayor intervención estatal, permitiría explicar la incapacidad de las empresas que operaban en Hong Kong para avanzar en actividades manufactureras más intensivas en tecnologías, como lo hicieron las empresas en los otros países aquí considerados (Lee, 1998; Tsui-Auch, 1998; Yeh y Ng, 1994).

Es importante destacar que la falta de dinamismo del sector manufacturero para traccionar el crecimiento no solo respondió a su falta de sofisticación tecnológica, sino que también se encontró asociada a una pérdida de gravitación de la producción de bienes de baja complejidad tecnológica (Tsui-Auch, 1998). El programa de reforma económica iniciado por el Estado de China en 1978 y su política de “puertas abiertas”, dio lugar a que gran parte de las empresas hongkonesas relocaran su producción en la china continental ante las ventajas de costo de mano de obra que presentaba este espacio (Tsui-Auch, 1998; Yeh y Ng, 1994). Así, la economía de Hong Kong comenzó a virar crecientemente hacia el sector servicios y se posicionó como un importante centro de servicios asociados a la producción para el EA (Tao y Wong, 2002).

Vale destacar que, en los años noventa, cuando se avanzaba en el proceso de descolonización, el gobierno de Hong Kong dejó atrás la política de “no-intervención positiva” y adoptó, lo que Yeh y Ng (1994) denominan, una política de “mínima intervención con máximo apoyo”, con el propósito de contribuir al desarrollo de una industria manufacturera de alta tecnología. En este sentido, el gobierno hongkonés implementó medidas selectivas como: el fortalecimiento de la educación en áreas de ciencia, ingeniería y en gestión y negocios;

el financiamiento a empresas y universidades para incentivar el desarrollo de I+D; el establecimiento del Centro Tecnológico de Hong Kong en 1995, que buscaba estimular la cooperación entre el mundo académico y empresarial y operar como una especie de “incubador” de empresas emergentes de alta tecnología, etc. (Tsui-Auch, 1998; Yeh y Ng, 1994).

La implementación de estas políticas, si bien favoreció el desarrollo de industrias de alta tecnología, no modificó el creciente peso de Hong Kong como un gran centro de servicios –de diseño y desarrollo de productos, de gestión financiera, de marketing, de seguros, de transporte, entre otros–, vinculados con la producción manufacturera para la región.

En lo que concierne a China, este país orientó sus esfuerzos iniciales de industrialización al desarrollo de la producción de bienes de capital a través de empresas estatales y con un fuerte control del Estado sobre la oferta, la distribución y los precios de la producción industrial. Sin embargo, a partir de la reforma de 1978, el gigante asiático giró hacia una política industrial estratégica en el marco de una economía abierta, en la que el mercado, la propiedad privada y la producción orientada a beneficios comenzaron a tener lugar (Chang y Zach, 2019).

Este proceso de liberalización y apertura no respondió a políticas de shock, sino que estuvo mediado por una serie de políticas destinadas a proteger y reestructurar las capacidades productivas domésticas. Por ejemplo, se establecieron ZFE para atraer a la IED hacia ciertos sectores específicos mediante el uso de incentivos fiscales, pero estipulando, al mismo tiempo, concesiones por parte de las empresas extranjeras que ingresaban, ya sea en términos de porcentaje de abastecimiento local, de establecimiento de proyectos conjuntos con empresas chinas, de transferencia de tecnología y/o de capacitación de la mano de obra (Gabusi, 2017; Kwan, 2002).

El gobierno chino también impulsó la participación de las empresas locales en estas ZFE –por medio de subsidios, o de la negociación

7 En relación con los distintos factores y circunstancias que permiten entender este posicionamiento, véase, por ejemplo: Lee (1998); Tsui-Auch (1998); Yeh y Ng (1994).

directa con sus directores-, para lograr el ingreso de los productores vernáculos al mercado global. Las ZFE permitieron a China expandir rápidamente el empleo manufacturero y su ingreso por exportaciones, gran parte del cual se utilizó para importar tecnología avanzada, ya sea a través de la compra de equipos y/o de licencias tecnológicas.

Vale destacar que, pese a este giro aperturista y pro-mercado de la economía china, el Estado mantuvo en gran medida sus empresas. Por medio de estas, así como del crédito subsidiado, del gasto y de la inversión pública, continuó promoviendo la industria naciente con orientación al mercado interno e internacional. Particularmente, los estímulos estuvieron dirigidos a sectores manufactureros considerados relevantes por cuestiones de seguridad nacional, a aquellos destacados en términos de desarrollo tecnológico y a los sectores vinculados al suministro de insumos estratégicos para China (Chang *et al.*, 2013).

Seguido al éxito de la inserción china en la economía mundial a través de las ZFE, y habiendo avanzado en el desarrollo de capacidades productivas domésticas estratégicas, la industrialización del país continuó su curso, centrándose en el desarrollo de capacidades de I+D locales, la expansión de los vínculos nacionales y la diversificación de su estructura productiva. Así, por ejemplo, en 2006, con el Programa de Ciencia y Tecnología, a mediano y largo plazo, se financiaron 16 megaproyectos vinculados a sectores de alta tecnología, como semiconductores, grandes aviones comerciales e industria militar. En 2010, se buscó el desarrollo de industrias vinculadas a estos megaproyectos mediante el programa de Industrias Emergentes Estratégicas. Para 2015, el programa *Made in China 2025* se orientó a la mejora de las industrias chinas y a la búsqueda de contenido nacional en los productos exportados del 40% en 2020 y del 70% en 2025, donde nuevamente se priorizaron sectores de alta tecnología como el aeroespacial, la robótica, la informática, la energía y los productos farmacéuticos (Chang y Zach, 2019).

China puede entenderse como un caso particular, en el que se combinan estrategias de liberalización con una fuerte presencia estatal en la actividad económica. Además, a diferencia de los países del EA antes considerados, la intervención del Estado no tiene lugar mediante agencias burocráticas centralizadas, sino que cobran relevancia las instancias regionales y locales, pero bajo la coordinación general del partido único, que orienta la acumulación de capital hacia la consecución de los objetivos nacionales de desarrollo (Gabusi, 2017).

Finalmente, resta destacar que, en China, también se han implementado un conjunto de políticas relacionadas con los servicios y datos digitales que fomentaron el surgimiento de gigantes como Alibaba, Baidu, Tencent y Sina Weibo. Se incentivó el desarrollo y uso de las plataformas nacionales y se limitó la competencia extranjera. Asimismo, con la implementación de leyes laxas en materia de propiedad intelectual se facilitó la cultura de la "clonación", y los productos de código abierto que generaron un mercado muy competitivo con recursos digitales maleables y susceptibles de mejoras incrementales. Al plan *Made in China 2025*, centrado en la industria 4.0, se le sumaron otras iniciativas como las de Internet+, vinculada a la infraestructura digital, y las de *Offline-to-Online*, centradas en el comercio electrónico. En el estado de desarrollo actual de China este tipo de iniciativas pueden ser consideradas como parte de una política industrial más amplia (Foster y Azmeh, 2020).

Del examen de la experiencia de los países del EA, puede advertirse la existencia de estados que implementaron estrategias deliberadas de industrialización, que, si bien variaron en función del contexto y las particularidades de cada economía, tendieron a viabilizar su desarrollo económico y a posicionarlos como actores relevantes dentro de la economía mundial.

5. Consideraciones finales

En el trabajo se examinó la importancia que se ha otorgado y otorga al cambio estructural en el campo de los *development studies*, y se rastrearon las políticas implementadas por los

países que han podido desarrollarse para traccionar el mismo, prestando especial atención a las experiencias de los países del EA, que han podido salir de posicionamientos periféricos en la economía capitalista contemporánea.

Así, se advirtió que, desde mediados del siglo XX, con base en las contribuciones de los “pioneros”, los estudios del desarrollo colocaron énfasis en la transformación estructural para viabilizar el desarrollo de los países subdesarrollados, pasando de estructuras productivas centradas en bienes primarios, hacia otras con predominancia del sector industrial. Se buscaba disminuir, así, las diferencias de productividad e ingreso entre los países desarrollados –centrales– y los subdesarrollados –periféricos–, y mejorar las condiciones de vida del grueso de la población en estos últimos. El Estado ocupó un rol estratégico en estos procesos, en tanto fue considerado un actor fundamental para impulsar deliberadamente la industrialización.

Hacia fines de los años sesenta y principios de los setenta, los límites de la industrialización impulsada por el Estado para viabilizar el desarrollo, junto con la avanzada de la contrarrevolución neoclásica, otorgaron un lugar central a los enfoques que postulaban la eficiencia asignativa del mercado en el *mainstream* del desarrollo económico. Asociado a ello, la importancia del desenvolvimiento industrial traccionado por el Estado para el cambio estructural perdió gravitación en discusión teórica y práctica del desarrollo. En contrapartida, el objetivo de mejorar la competitividad agregada de la economía, vinculado al estímulo de los *fundamentals*, adquirió mayor centralidad. Sin embargo, la discusión sobre la importancia de las manufacturas y el rol del Estado orientado a su estímulo para la transformación estructural volvería a emerger en la escena académica y política del desarrollo a comienzos del presente siglo, a la luz de los procesos de desarrollo de los países del EA y de la mejora de su posicionamiento en la economía capitalista mundial.

En el debate académico actual se advierten diversas posturas con relación a los caminos

para impulsar el desarrollo. A grandes rasgos, podemos identificar, por un lado, a quienes reparan en la importancia de los *fundamentals* del crecimiento y, por otro, quienes colocan el énfasis en el sector manufacturero para propiciar el cambio estructural. Para estos últimos, las manufacturas importan no solo por el hecho de que los países que han alcanzado el *status* de desarrollados en la economía capitalista han atravesado un fuerte proceso de desenvolvimiento manufacturero, sino también porque este sector ofrece ventajas frente a los demás sectores de la economía. Es un sector intensivo en capital que tiene la potencialidad de generar economías de escala, así como de demandar, incorporar, desarrollar y diseminar tecnología al conjunto del entramado productivo. Ligado a ello, presenta posibilidades de emplear a grandes porcentajes de la población en actividades de alta productividad, de forma directa o por medio de vínculos intersectoriales. Sobre la base de estas consideraciones, los académicos alineados en esta perspectiva recomiendan políticas industriales selectivas para estimular el cambio estructural, aunque no de manera aislada, sino considerando la relación del sector manufacturero con el resto de los sectores de la economía, para evitar visiones sesgadas.

Por su parte, la vertiente que repara en la importancia de los *fundamentals*, incluso reconociendo la relevancia del sector manufacturero como impulsor de los procesos de desarrollo en los países centrales del sistema mundial, señala la pérdida de potencialidad de las manufacturas para traccionar el cambio estructural en la economía capitalista contemporánea. Por lo tanto, centra su atención en los *fundamentals* del crecimiento para el aumento de la productividad y los ingresos de las distintas economías nacionales subdesarrolladas.

La estrategia de desarrollo que proponen los académicos que se alinean con esta lectura se asocia a la implementación de políticas de carácter horizontal, tendientes a generar un clima favorable a la inversión y al desarrollo tecnológico. Destacan la importancia de aplicar políticas macroeconómicas orientadas a la liberalización comercial y financiera, la disci-

plina fiscal y monetaria, pero también de políticas que tiendan a incentivar la innovación tecnológica de la economía.

En suma, mientras que, para los primeros, *manufacturing still matters* para impulsar procesos de transformación estructural que viabilicen la salida de posicionamientos periféricos, para los segundos, los *fundamentals* serían la clave para mejorar la productividad y el ingreso de las economías subdesarrolladas.

Tanto las experiencias de los países que se han desarrollado tempranamente, como de los que han alcanzado recientemente el desarrollo, evidencian la importancia del desenvolvimiento industrial impulsado por el Estado en los procesos de transformación estructural. Los casos abordados permiten advertir, también, que, entre las políticas industriales implementadas por los estados ocupan un lugar central las políticas selectivas que procuran “gobernar el mercado” o en otras palabras “generar distorsiones al mismo”, incentivando, por medio

de distintas estrategias, el desarrollo de un sector manufacturero sofisticado y dinámico como vehículo de desarrollo. Ello no implica desconocer la importancia de los *fundamentals*, sino destacar la importancia del carácter estratégico de la industria en los procesos de cambio estructural y desarrollo económico. Finalmente, resulta importante destacar que la aplicación de políticas industriales de este tipo por parte de otros países de ninguna manera garantiza el éxito en términos de desarrollo. Una variedad de factores, de tipo socioeconómico, político e institucionales, locales e internacionales, también han influido en la *performance* de los países que pudieron salir de la periferia global. Sin embargo, el hecho de que hayan existido condiciones diferentes o únicas para el diseño e implementación de la política industrial en dichos países no implica que no haya lecciones útiles que los países periféricos, como los latinoamericanos, no tengan para aprender de ellos y puedan incorporar a la hora de diseñar sus estrategias de desarrollo.

Referencias

- Amsden, A. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0195076036.001.0001>
- Amsden, A. (2004). La sustitución de importaciones en la industria de alta tecnología: Prebisch renace en Asia. *CEPAL*, 82, 75-90. <https://doi.org/10.18356/334638d4-en>
- Andreoni, A. y Chang, H. J. (2016). Industrial policy and the future of manufacturing. *Economia e Politica Industriale*, 43, 491-502. <https://doi.org/10.1007/s40812-016-0057-2>
- Balassa, B. (1988). The Lessons of East Asian Development: An Overview. *Economic Development and Cultural Change*, 36(3), S273-S290. <https://doi.org/10.1086/edcc.36.s3.1566546>
- Banco Mundial. (1993). *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Oxford University Press.
- Bárcena, A. y Prado, A. (Eds.). (2015). *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. CEPAL. <https://doi.org/10.18356/379913c0-es>
- Bielschowsky, R. (2009). Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo. *Revista de La CEPAL*, 97, 173-194. <https://doi.org/10.18356/da9c4c43-es>
- Buch-Hansen, M. y Lauridsen, L. S. (2012). The past, present and future of development studies. *Forum for Development Studies*, 39(3), 293-300. <https://doi.org/10.1080/08039410.2012.709985>
- Bull, B. y Bøås, M. (2012). Between Ruptures and Continuity: Modernisation, Dependency and the Evolution of Development Theory. *Forum for Development Studies*, 39(3), 319-336. <https://doi.org/10.1080/08039410.2012.688860>

- Bustelo, P. (1999). *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Editorial Síntesis.
- Castells, M. (1992). Four Asian Tigers with a dragon head: a comparative analysis of the state, economy and society in the Asian Pacific Rim. En R. Appelbaum y J. Henderson (Eds.), *State and Development in the Asian Pacific Rim* (pp. 33-70). Sage.
- CEPAL –Comisión Económica para América Latina y el Caribe–. (1990). *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*. Naciones Unidas.
- Chang, H. J. (1994). *The Political Economy of Industrial Policy*. Macmillan. <https://doi.org/10.1057/9780230379329>
- Chang, H. J. (2005). *Why Developing Countries Need Tariffs- How WTO NAMA Negotiations Could Deny Developing Countries´ Right to a Future*. Geneva South Centre.
- Chang, H. J. (2014). *Economics: The User’s Guide*. Penguin.
- Chang, H. J. y Lin, J. (2009). Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy it? A Debate Between Justin Lin and Ha-Joon Chang. *Development Policy Review*, 27(5), 483-502. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7679.2009.00456.x>
- Chang, H. J., Andreoni, A. y Kuan, M. L. (2013). *International Industrial Policy Experiences and the Lessons for the UK*. Government Office for Science.
- Chang, H. J., Hauge, J. L. e Irfan, M. (2016). Theoretical perspectives on industrial policy. En *Transformative Industrial Policy for Africa* (pp. 27-54). United Nations.
- Chang, H. J. y Zach, K. (2019). Industrialization and Development. En D. Nayyar (Ed.), *Asian Transformations: An Inquiry into the Development of Nations* (pp. 186-215). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198844938.003.0008>
- Chang, J. M. (2015). The Republic of Korea’s financial support for small and medium-sized enterprises and venture businesses. En J. Felipe (Ed.), *Development and Modern Industrial Policy in Practice* (pp. 247-278). Asian Development Bank. <https://doi.org/10.4337/9781784715540.00017>
- Chwee Huat, T. (1990). Privatisation in Singapore: The Success of Public Sector Management. *International Journal of Public Sector Management*, 3(1), 1-15. <https://doi.org/10.1108/09513559010145264>
- Cimoli, M. y Porcile, G. (2015). Productividad y cambio estructural: el estructuralismo y su diálogo con otras corrientes heterodoxas. En A. Bárcena y A. Prado (Eds.), *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI* (pp. 225-240). CEPAL. <https://doi.org/10.18356/91201ee5-es>
- Cimoli, M., Giovanni, D. y Stiglitz, J. (2017). Los fundamentos de las políticas industriales y de innovación. En M. Castillo, M. Cimoli, G. Porcile y G. Stumpo (Eds.). *Políticas industriales y tecnológicas en América Latina* (pp. 467-480). CEPAL.
- Cohen, S. y Zysman, J. (1987). *Manufacturing Matters: The Myth of the Post-Industrial Economy*. Basic Books. <https://doi.org/10.2307/41165249>
- Foster, C. y Azmeh, S. (2020). Latecomer Economies and National Digital Policy: An Industrial Policy Perspective. *The Journal of Development Studies*, 56(7), 1247-1262. <https://doi.org/10.1080/00220388.2019.1677886>
- Fujita, K. y Hill, R. C. (2012). Industry Clusters and Transnational Networks: Japan’s New Directions in Regional Policy. En B. G. Park, R. C. Hill y A. Saito (Eds.), *Locating Neoliberalism in East Asia* (pp. 27-58). Blackwell Publishing. <https://doi.org/10.1002/9781444346657.ch2>

- Gabusi, G. (2017). 'The reports of my death have been greatly exaggerated': China and the developmental state 25 years after Governing the Market. *Pacific Review*, 30(2), 232-250. <https://doi.org/10.1080/09512748.2016.1217254>
- Hallward-Driemeier, M. y Nayyar, G. (2018). *Trouble in the Making? The Future of Manufacturing-Led Development*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1174-6>
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Akal.
- Hauge, J. (2023). *The future of the factory. How megatrends are changing industrialization*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oso/9780198861584.003.0008>
- Hounie, A., Pittaluga, L., Porcile, G. y Scatolin, F. (1999). La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento. *Revista de La CEPAL*, 68, 7-33. <https://doi.org/10.18356/3ef4c8b9-es>
- Kay, C. (1993). For a renewal of development studies: Latin American theories and neoliberalism in the era of structural adjustment. *Third World Quarterly*, 14(4), 691-702. <https://doi.org/10.1080/01436599308420351>
- Kwan, C. (2002). *The rise of China and Asia's flying-geese pattern of economic development: an empirical analysis based on US import statistics*. Research Institute of Economy.
- Lee, E. W. Y. (1998). The political economy of public sector reform in Hong Kong: the case of a colonial-developmental state. *International Review of Administrative Sciences*, 64(4), 625-641. <https://doi.org/10.1177/002085239806400406>
- Leiva, F. (2008). Toward a Critique of Latin American Neostructuralism. *Latin American Politics and Society*, 50(4), 1-25. <https://doi.org/10.1111/j.1548-2456.2008.00028.x>
- Leys, C. (1996). The Rise & Fall of Development Theory. En *The Rise & Fall of Development Theory* (pp. 3-44). Indiana University Press.
- Lindauer, D. y Pritchett, L. (2002). What's the Big Idea? The Third Generation of Policies for Economic Growth. *Economía*, 3(1), 1-39. <https://doi.org/10.1353/eco.2002.0017>
- Liow, E. D. (2012). The Neoliberal-Developmental State: Singapore as Case Study. *Critical Sociology*, 38(2), 241-264. <https://doi.org/10.1177/0896920511419900>
- Mah, J. (2018). Korean Policies for SMEs development and Internationalization. En S. Herreros, K. Inoue y N. Mulder (Eds.), *Innovation and SME internationalization in Korea and Latin America and the Caribbean. Policy experiences and areas for cooperation* (pp. 97-119). CEPAL.
- McKinsey Global Institute. (2012). *Manufacturing the future: The next era of global growth and innovation*. McKinsey Global Institute.
- McMillan, M. y Rodrik, D. (2011). Globalization, structural change and productivity growth. En M. Bacchetta y M. Jansen (Eds.), *Making Globalization Socially Sustainable* (pp. 49-84). ILO; WTO. <https://doi.org/10.30875/b10cb347-en>
- Meier, G. (2002). La vieja generación de economistas del desarrollo y la nueva. En G. Meier y J. Stiglitz (Eds.), *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva* (pp. 1-38). Banco Mundial; Alfaomega.
- Meier, G. y Seers, D. (Eds.). (1984). *Pioneers in development*. World Bank; Oxford University Press.
- Milberg, W. y Winkler, D. (2013). *Outsourcing Economies. Global Value Chain in Capitalist Development*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139208772>
- Morawetz, D. (1977). *Twenty-five Years of Economic Development 1950 to 1975*. The World Bank.
- Nahón, C., Rodríguez Enríquez, C. y Schorr, M. (2006). El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo: trayectoria, rupturas y continuidades. En CLACSO (Ed.), *Crítica y teoría. Pensamiento social latinoamericano* (pp. 327-388). CLACSO.

- Ocampo, J. A. (2014). Latin American structuralism and production development strategies. En International Labor Office (Ed.), *Transforming economies: making industrial policy work for growth, jobs and development* (pp. 41-63). ILO.
- Ocampo, J. A. y Ros, J. (2011). Shifting Paradigms in Latin America's Economic Development. En J. A. Ocampo y J. Ros (Eds.), *The Oxford Handbook of Latin America Economics* (pp. 3-25). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199571048.013.0001>
- Onis, Z. (1991). The Logic of the Developmental State. *Comparative Politics*, 24(1), 109-126. <https://doi.org/10.2307/422204>
- Pereira, A. A. (2008). Whither the developmental state? Explaining Singapore's continued Developmentalism. *Third World Quarterly*, 29(6), 1189-1203. <https://doi.org/10.1080/01436590802201162>
- Pérez Caldentey, E. (2015). Una coyuntura propicia para reflexionar sobre los espacios para el debate y el diálogo entre el (neo)estructuralismo y las corrientes heterodoxas. En A. Bárcena y A. Prado (Eds.), *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI* (pp. 225-240). CEPAL.
- Pieterse, J. N. (2012). Twenty-First Century Globalization: A New Development Era. *Forum for Development Studies*, 39(3), 367-385. <https://doi.org/10.1080/08039410.2012.688859>
- Prebisch, R. (1949). *El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas*. CEPAL.
- Riffo, L. (2013). *50 años del ILPES: evolución de los marcos conceptuales sobre desarrollo territorial*. CEPAL.
- Robinson, J. A. (2009). *Industrial Policy and Development: A Political Economy Perspective* (paper). World Bank ABCDE Conference, Seoul, Korea.
- Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano*. Siglo XXI; Naciones Unidas.
- Rodrik, D. (1995). Getting Interventions Right: How South Korea and Taiwan Grew Rich. *Economic Policy*, 20, 55-107. <https://doi.org/10.2307/1344538>
- Rodrik, D. (2013). *Structural change, fundamentals, and growth: an overview*. Institute for Advanced Study. https://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/structural-change-fundamentals-and-growth-an-overview_revised.pdf
- Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, 21(1), 1-33. <https://doi.org/10.1007/s10887-015-9122-3>
- Rodrik, D., McMillan, M. y Sepúlveda, C. (2017). Structural Change, Fundamentals, and Growth. En M. S. McMillan, D. Rodrik y C. P. Sepúlveda (Eds.), *Structural change, fundamentals, and growth: a framework and case studies* (pp. 1-38). International Food Policy Research Institute. <https://doi.org/10.1596/978-0-8962-9214-7>
- Siddiqui, K. (2016). A Study of Singapore as a Developmental State. En K. Young-Chan (Ed.), *Chinese Global Production Networks in ASEAN. Understanding China* (pp. 157-188). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-24232-3_9
- Sunkel, O. (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo XXI.
- Szirmai, A. (2013). Manufacturing and Economic Development. En A. Szirmai, W. Naudé y L. Alcorta (Eds.), *Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century. New Challenges and Emerging Paradigms* (pp. 53-75). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199667857.003.0002>
- Szirmai, A. (2015). *Socio-economic development*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107054158>

- Szirmai, A., Naudé, W. y Alcorta, L. (2013). *Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century. New Challenges and Emerging Paradigms*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199667857.001.0001>
- Sztulwark, S. (2005). *El estructuralismo latinoamericano. Fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*. Prometeo Libros; Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Tao, Z. y Wong, Y. C. R. (2002). Hong Kong: From an industrialised city to a centre of manufacturing-related services. *Urban Studies*, 39(12), 2345-2358. <https://doi.org/10.1080/0042098022000033917>
- Terzi, A., Singh, A. y Sherwood, M. (2022). Industrial policy for the 21st century: lessons from the past. *European Economy*, (157), 5-34. <https://doi.org/10.2765/538421>
- Toye, J. (1987). *Dilemmas of Development*. Basil Blackwell.
- Tsui-Auch, L. S. (1998). Has the Hong Kong model worked? Industrial policy in retrospect and prospect. *Development and Change*, 29(1), 55-79. <https://doi.org/10.1111/1467-7660.00070>
- UNCTAD -Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo-. (2003). *Trade and Development Report 2003: Capital Accumulation, Growth, and Structural Change*. United Nations.
- Wade, R. (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9780691187181>
- Wade, R. (2008). Reubicando al Estado: Lecciones de la Experiencia de Desarrollo del Este Asiático. *Documentos y Aportes en Administración Pública y Gestión Estatal*, 1(10), 7-28. <https://doi.org/10.14409/da.v1i10.1228>
- Wade, R. (2015). The Role of Industrial Policy in Developing Countries. En A. Calcagno, S. Dullien, A. Márquez-Velázquez, N. Maystre y J. Priewe (Eds.), *Rethinking Development Strategies after the Financial Crisis* (pp. 67-78). United Nations.
- Yeh, A. G. O. y Ng, M. K. (1994). The changing role of the state in high-tech industrial development: the experience of Hong Kong. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 12(4), 449-472. <https://doi.org/10.1068/c120449>