



Problemas del Desarrollo. Revista
Latinoamericana de Economía
ISSN: 0301-7036
revprode@servidor.unam.mx
Universidad Nacional Autónoma de
México
México

Domínguez, Rafael; Caria, Sara
Ecuador en la trampa de la renta media
Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, vol. 47, núm. 187,
octubre-diciembre, 2016, pp. 89-112
Universidad Nacional Autónoma de México
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11847466005>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

ECUADOR EN LA TRAMPA DE LA RENTA MEDIA

Rafael Domínguez y Sara Caria¹

Fecha de recepción: 19 de octubre de 2015. Fecha de aceptación: 30 de abril de 2016.

RESUMEN

La trampa de renta media (TRM) alude a las dificultades de los países de renta media para la convergencia con los desarrollados, por su incapacidad para completar la transición productiva 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). El objetivo de este trabajo es evaluar las causas de la TRM en que se halla Ecuador desde hace más de 60 años y las perspectivas de salida de dicha trampa, analizando las estrategias de desarrollo oficiales y las condiciones que la literatura emergente sobre la TRM (que conectan 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.

Palabras clave: trampa de la renta media, productos primarios, crecimiento económico, cambio estructural, educación, innovación, políticas industriales.

Clasificación JEL: I28, N46, P24, P44, O32.

ECUADOR IN THE MIDDLE-INCOME TRAP

Abstract

The middle income trap (MIT) alludes to the challenges that middle income countries face in converging with developed nations, due to their inability to complete the productive transition from low value-added sectors (commodities and natural resource- and labor-intensive manufactured goods) to high value-added sectors (technology-intensive manufactured goods). The objective of this paper is to evaluate the causes behind the MIT in which Ecuador has been entrenched for the past 60 years and the country's prospects for emerging from this trap, analyzing official development strategies and the conditions that the emerging literature about the MIT (which connects with the theory of the developmentalist State and its problematic exportation to the Latin America region) has found are needed for countries that export just a few commodities to make strides forward in development.

Key Words: Middle income trap, commodities, economic growth, structural change, education, innovation, industrial policies.

¹ Universidad de Cantabria, España e Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN), Ecuador, respectivamente. Correos electrónicos: domingur@unican.es y sara.caria@iaen.edu.ec, respectivamente.

L'ÉQUATEUR DANS LE PIÈGE DU REVENU INTERMÉDIAIRE

Résumé

Le piège du revenu intermédiaire (PRI) renvoie aux difficultés des pays à revenu intermédiaire pour converger avec les développements, de par leur incapacité àachever la transition productive depuis les secteurs de basse valeur ajoutée (produits primaires et manufactures intensifs en ressources naturelles et travail) à ceux de haute valeur ajoutée (manufactures intensives en technologie). L'objectif de ce travail est d'évaluer les causes du fait que ce piège se soit refermé sur l'Équateur depuis plus de 60 ans et les perspectives d'en sortir, en analysant les stratégies de développement officielles et les conditions que les écrits émergents sur le PRI (en rapport à la théorie d'État développementiste et sa problématique exportation au milieu latino-américain) établît pour la qualification en développement des pays n'exportant que quelques produits primaires.

Mots clés: piège du revenu intermédiaire, produits primaires, croissance économique, changement structurel, éducation, innovation, politiques industrielles.

EQUADOR NA ARMADILHA DA RENDA MÉDIA

Resumo

A armadilha da renda média (ARM) faz referência aas dificuldades dos países de renda média para convergir com os desenvolvidos, pela sua incapacidade de completar a transição produtiva saindo de setores de baixo valor agregado (produtos primários e manufaturas intensivas em recursos naturais e trabalho) aos de alto valor agregado (manufaturas intensivas em tecnologia). O objetivo deste trabalho é avaliar as causas continuar na ARM depois de mais de 60 anos e as perspectivas de saída de tal armadilha, analisando as estratégias oficiais de desenvolvimento e as condições que a literatura emergente sobre a ARM (que conectam com a teoria do Estado desenvolvimentista e sua complicada exportação no âmbito latino-americano) estabelece para a graduação em desenvolvimento dos países que são exportadores de apenas alguns poucos produtos primários.

Palavras-chave: armadilha de renda média, produtos primários, crescimento econômico, mudança estrutural, educação, inovação, políticas industriais.

中等收入陷阱中的厄瓜多尔

摘要

中等收入陷阱指中等收入国家由于自身能力有限无法完成由低附加值产业（初级产品和资源及劳动密集型制造业）向高附加值产业（技术密集型产业）的过渡以达到发达国家的水平而遇到的困难。本论文旨在分析厄瓜多尔60多年来深陷中等收入陷阱的原因，以及走出该陷阱的前景。本文将剖析厄瓜多尔官方发展战略和新兴中等收入陷阱文学提出的划分处级产品较少的出口国发展程度的条件（该类文学提出的条件将发展型国家理论及其出口与拉丁美洲联系起来）。

关键词：中等收入陷阱，初级产品，经济增长，结构变化，教育，创新，产业政策

INTRODUCCIÓN

Desde que Gill y Kharas (2007: 17-18) se refirieron a la trampa de renta media (TRM), han aparecido más de 400 trabajos sobre este tópico, cuya relevancia es teórica y empírica. Teórica porque complementa la literatura del desarrollo acerca de la naturaleza del crecimiento en países de renta media (PRM), distinta a la de los países de renta baja (PRB), para los que se crearon la mayoría de los modelos convencionales de crecimiento. Empírica porque más del 75% de la población mundial vive en PRM y, por tanto, enriquece el debate sobre recomendaciones de política económica (Gill y Kharas, 2015: 4-7, 20; Agénor, 2015: 4).

Aunque varios autores han puesto en entredicho recientemente la existencia de la TRM (Im y Ronsenblat, 2013; Bulman *et al.*, 2014; Felipe *et al.*, 2014; Han y Wei, 2015), los resultados de esos análisis son muy dependientes de las definiciones y los umbrales para la categorización de los países y, lo cierto es que, de acuerdo al último trabajo revisionista del concepto (Han y Wei, 2015: 25) la TRM no es incondicional, pero evidentemente existe en su función de retener a los países en un determinado estadio de “mal equilibrio estable” (Agénor, 2015: 2, 37) del cual es muy difícil, aunque no imposible, salir (Bulman *et al.*, 2014: 20; Han y Wei, 2015: 1; Kumagai, 2015: 5; Gill y Kharas, 2015: 6).

El objetivo de este artículo es evaluar la TRM en que se halla Ecuador desde hace más de 60 años, sus causas y las perspectivas de salida a la vista de las estrategias de desarrollo contenidas en el *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Para este estudio de caso se utilizará el marco teórico de la literatura emergente sobre la TRM, que conecta con la teoría del Estado desarrollista y su problemática exportación al ámbito latinoamericano. Asimismo, se planteará un análisis de causas próximas y últimas, a fin de esclarecer el papel fundamental que tiene la desigualdad de recursos, ingresos y oportunidades en la persistencia de la TRM, entendida como una situación de dificultad para pasar de una estrategia de crecimiento basada en exportaciones intensivas en recursos naturales y trabajo poco cualificado, a otra basada en exportaciones intensivas en tecnología y más peso de la demanda interna. Esta situación aboca un crecimiento real por debajo del potencial durante un largo periodo temporal, acompañado de industrialización truncada o desindustrialización prematura y, por tanto, no permite la convergencia con el país o países de referencia en términos de frontera tecnológica (Gill y Kharas, 2015: 7-11).

La estructura del trabajo es la siguiente: en el primer apartado se analizan las distintas definiciones y mediciones de TRM. En el segundo apartado se pro-

pone un balance de las causas próximas y últimas que la reciente bibliografía aduce para explicar la parálisis en la transición al desarrollo. En el tercer apartado se evalúa el caso ecuatoriano como representativo de la TRM que caracteriza a un amplio grupo de países de América Latina. Finalmente, el trabajo cierra con las consideraciones finales que incluyen recomendaciones de política económica y de reforma estructural para la salida del Ecuador de la TRM.

TRAMPA DE RENTA MEDIA: DEFINICIONES 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. La idea de una transición entre la renta baja y la renta alta que se puede eternizar como estadío 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 de la TRM.²

La categoría TRM ha servido para categorizar uno de los cuatro grupos en los que ahora se propone dividir la economía mundial (Kharas y Kohli, 2012: 87; Kumagai, 2015: 7): 1) países de renta baja enfrentados a la trampa de pobreza (la mayoría de África); 2) países que alcanzaron hace ya varias décadas la situación de renta media (la mayoría de los de América Latina); 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 4) países de renta alta (OCDE y no OCDE).

La TRM describe una situación de bajo crecimiento de la productividad (Agénor y Canuto, 2012: 26) en la que los países están atrapados entre la renta baja y la renta alta por problemas estructurales que les impiden graduarse en desarrollo después de haber crecido por un tiempo, que es lo que diferencia a la TRM de la trampa de pobreza (Agénor, 2015: 13-14; Kumagai, 2015: 4). La TRM se puede medir en términos absolutos y relativos (Im y Rosenblatt, 2013: 4; Agénor, 2015: 3-4). Las definiciones absolutas de renta media proceden de dos cálculos diferentes del Producto Interno Bruto (PIB) per cápita de los

² Véase Gill y Kharas (2007: 5), Paus (2011: 71), Spence (2011: 100), Kharas y Kohli (2011: 281-282), Agénor y Canuto, 2012: 3), Carnovale (2012: 8), Lin y Treichel (2012: 6-7), Jankowska *et al.* (2012), Egawa (2013: 2), Loser (2013: 2), Im y Rosenblatt (2013: 2), Flechtner y Panther (2013: 2), Agénor (2015: 37).

países de la economía mundial: la del método Atlas del Banco Mundial, y la de la paridad de poder adquisitivo (PPP, por sus siglas en inglés) a partir del Maddison Project (Felipe *et al.*, 2012; con versión actualizada, en Felipe *et al.*, 2014) o del Penn World Table (Han y Wei, 2015).

Con los datos del Banco Mundial a partir del método Atlas,³ y al margen de los cuestionamientos reiterados a propósito del uso de la renta nacional bruta per cápita como indicador apropiado para medir el bienestar (Fanton y Serajuddin, 2015: 15-18; Chang, 2015: 199), hay tres críticas principales a esta clasificación (en países de renta baja, media-baja, media-alta y alta), atinentes al debate sobre la TRM. La primera es que el intervalo de renta media es el de mayor amplitud, por lo que la TRM sería en parte un problema de especificación estadística inducida (Huan y Wei, 2015: 25). La segunda es que el umbral para la renta alta es sustancialmente más bajo (en 2014, 12.736\$) que la renta nacional bruta per cápita de Estados Unidos (55.200\$) o la Eurozona (39.162\$), lo que en principio debería facilitar la salida estadística de la TRM (Agénor, 2015: 2). Y la tercera es que, desde 1987 hasta 2014, ha habido una reducción relativa de los umbrales de renta media (baja y alta) respecto a la renta mundial (que se han reducido de 38 a 18% y de 82 a 59%, respectivamente), lo que también debería en principio favorecer el abandono de la estadística de TRM (Fanton y Serajuddin, 2015: 25).

Por su parte, la base de datos del Maddison Project utiliza el cálculo del PIB per cápita en dólares internacionales de 1990 en PPP y es la que Felipe *et al.* (2012) han tomado para establecer los umbrales de renta de 124 países desde 1950 hasta 2010. En dicha clasificación el intervalo para la renta media-baja es de 2.000 a 7.250\$ y para la renta media-alta de 7.251 a 11.750\$ PPP. Han y Wei (2015: 2-3) realizan un ejercicio similar con la base de datos del Penn World Table (PTW versión 8.0), que usa dólares internacionales de 2005 en PPP, para categorizar cinco grupos de países entre 1960 y 2011: de extremadamente baja renta (menos de 1.096\$), renta baja (1.096-2.418\$), renta media-baja (2.418-5.550\$), renta media-alta (5.550-15.220\$) y renta alta (15.220\$ y más).⁴

Pues bien, a partir de la definición absoluta de renta media-baja y renta media-alta se puede determinar que un país está atrapado en la TRM si permanece en un mismo grupo durante más años de los que fueron necesarios

³ Para el método Atlas, véase <<http://data.worldbank.org/about/data-overview/methodologies>> y Felipe *et al.* (2014: 4); y para clasificación de países <<http://data.worldbank.org/about/country-classifications>>

⁴ Para las críticas al uso de la PPP, véase Fanton y Serajuddin (2015: 21-22) y Chang (2015: 203).

al promedio de los países para pasar al grupo superior. Según Felipe *et al.* (2012: 25-26), en el periodo 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 significa que para salir de la TRM baja se necesitaría crecer durante 28 años al 4.7% acumulativo anual; y para salir de la TRM alta se necesitaría crecer durante 14 años al 3.5% acumulativo anual.⁵

Por su parte, las definiciones relativas de (trampa) de renta media 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 Estados Unidos en ese periodo) o simplemente el promedio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (Robertson y Ye, 2013: 2-4; Im y Rosenblatt, 2013: 6-7; Wu, 2013: 4-5; Han y Wei, 2015: 2-3). Con los datos del Maddison Project o de las Penn World Tables, otros autores (Woo, 2012: 2-3; Im y Rosenblatt, 2013: 12, 15; Robertson y Ye, 2013: 4-5; Bulman *et al.*, 2014: 3, 15; Han y Wei, 2015: 6) proponen diferentes intervalos. Los países que, estando dentro de cualquiera de esos intervalos, presentan una tasa de crecimiento de su PIB per cápita relativo que se aproxime a 0 no convergen y, por tanto, permanecen bloqueados en la TRM.

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 la TRM.

A continuación se distinguirán como causas próximas la debilidad del crecimiento de la productividad total de los factores (TFP, por sus siglas en inglés), 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, ingresos y oportunidades, y sus implicaciones sobre el capital social y la calidad de las instituciones como el principal factor explicativo de la TRM.

⁵ La actualización de datos realizada por Felipe *et al.* (2014: 20) arroja como resultados intervalos y tasas de crecimiento acumulativo anual distintos. Estas variaciones entre estudios del mismo autor indican hasta qué punto los resultados dependen de las especificaciones estadísticas.

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 industria naciente protegida de manera transitoria se fortalece y resulta competitiva, 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.⁶

Esta falencia ha sido definida como una “trampa de producto” (Felipe *et al.*, 2012: 43) entendible como un “problema de cambio estructural imperfecto” que surge cuando “no se completa el proceso de reasignación de factores hacia las actividades y los subsectores con mayores niveles de productividad y posibilidades de crecimiento” (Sanguinetti y Villar, 2012: 23) y es constatable en una lenta diversificación de las exportaciones y sus destinos (Foxley, 2012: 24-25; Felipe *et al.*, 2012: 35-39; Kumagai, 2015: 8-11). Esta situación es atribuible a que el gobierno no logra mejorar la cualificación del capital humano (porque la inversión en educación es baja o mal orientada y el esfuerzo I+D+i resulta insuficiente) (Paus, 2011: 75; Jankowska *et al.*, 2012; Felipe

⁶ Véase Lin y Treichel (2013: 6-7) y Kumagai (2015: 17-18); y complementariamente Sanguinetti y Villar (2012: 9-10, 14-15), Foxley (2012: 21-22), Carnovale (2012: 8), Fletchner y Panther (2013: 2), Vivarelli (2014: 8-13), Bulman *et al.* (2014: 14-15), Gill y Kharas (2015: 7), Kumagai (2015: 18), Agénor (2015: 10, 15).

et al., 2012: 34; Foxley, 2012: 23; Egawa 2013: 4; Vivarelli, 2014: 17-18; Bulman *et al.*, 2014: 11, 14; Agénor, 2015: 13-17) e insiste en políticas de oferta cuando la clave ahora es la demanda. Las exportaciones tradicionales ya no pueden seguir expandiéndose como antes porque los salarios son más altos y deterioran la competitividad; lo que se necesita es una especialización por diferenciación de productos y para eso es necesario un mercado doméstico amplio satisfecho por empresas innovadoras que deben fomentarse antes de proceder a una liberalización irrestricta (Kharas y Kohli, 2011: 285-286; Kharas y Kohli, 2012: 84-85; Vivarelli, 2014: 23).

Todo lo anterior remite a la segunda 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 (Cruz, 2014: 38). En América Latina, 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 anti-exportador de la ISI. Frente al sistema de incentivos selectivos con penalizaciones de los países del Este de Asia (la exposición gradual a la competencia internacional de las industrias nacientes, a medida que aquéllas iban madurando), 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 Villar, 2012: 16, 23). Detrás de ello, habían diferencias sustantivas en la calidad de las burocracias estatales y en la sociología de los grupos industriales, así como un tipo de relación (colaborativa o recíproca *vs.* clientelar) entre el sector público y el privado sustancialmente disímil (Feltchner y Panther, 2013: 7; Cruz, 2014: 32-34; Zurbiggen y Travieso, 2016: 274-276).

Luego, la aplicación de las recetas del Consenso de Washington consistió en penalizaciones sin incentivos (Paus, 2011: 73-74), que llevaron a unos resultados comparativamente peores que los del periodo ISI (estancamiento de la TFP, década y media perdida, y divergencia con los países desarrollados). Ello sugiere que los mantras ortodoxos (los que propusieron abandonar el *learning by doing* de la ISI por el *learning by trading* washingtoniano) fueron insuficientes para inducir los cambios estructurales que permitieran salir de la TRM; y más bien provocaron un cambio estructural imperfecto al reasignar mano de obra desde los sectores industriales y de servicios de mercado de alta producti-

vidad relativa, hacia actividades informales de baja productividad. Esta “industrialización truncada” (Escaith, 2006: 69) o “desindustrialización prematura”, por la cual los países en desarrollo se convierten “en economías de servicios sin haber atravesado propiamente una experiencia de industrialización” (Rodrik, 2016: 2), evidenció, 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 disciplinado por el gobierno (Paus, 2011: 73-74; Sanguinetti y Villar, 2012: 14, 23-24; Kharas y Kohli, 2012: 81; Cruz, 2014: 45; Cypher y Alfaro, 2016: 173-174).

La literatura sobre la TRM enfatiza el papel del Estado en la provisión de educación e I+D+i, lo que requiere mejorar la eficiencia en el uso de los recursos (Vivarelli, 2014: 7-8; Bulman *et al.*, 2014: 11, 14; Han y Wei, 2015: 9, 15; Agénor, 2015: 13-17). Sin embargo, es necesario también un aumento de los ingresos para garantizar la suficiencia financiera a fin de asegurar esas funciones (Sanguinetti y Villar, 2012: 17). Desde esta perspectiva, los insuficientes ingresos generados por una baja presión fiscal, fruto de la frágil naturaleza del pacto fiscal, evidencian 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, ingresos y oportunidades, con el resultado de una débil cohesión social) y horizontales (entre grupos, con el resultado de una elevada fragmentación social) (Carnovale, 2012: 28-29; Zhang *et al.*, 2013: 10; Egawa, 2013: 4, 9-10; Loser, 2013: 5, 9; Fletchner y Panther, 2013: 3; Bulman *et al.*, 2014: 16-17; Gill y Kharas, 2015: 16).

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 recursos y oportunidades es muy desigual y la estructura empresarial está fuertemente polarizada (Sanguinetti, 2012: 17-22; Zubringen y Travieso, 2016: 268-269, 273-275). A su vez, 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). La evidencia empírica sobre los efectos de bloqueo que la desigualdad de recursos, ingresos y oportunidades tiene para el desarrollo a largo plazo, en general, y para los PRM en particular, es abrumadora (Berg y Ostry, 2011; Foxley, 2012: 65-69; FMI, 2014: 4; Gill y Kharas, 2015: 16).

La lógica teórica del argumento se basa en que la elevada desigualdad de recursos (tierra), oportunidades (acceso a la educación y al poder político)

e ingresos incentiva a las élites a oponerse a los cambios institucionales que favorecen la aproximación del crecimiento real al potencial. En definitiva, una estrategia de difusión de la educación y la movilidad social necesarias para salir de la TRM amenazaría el poder de las oligarquías, dando lugar a un círculo vicioso acumulativo por bloqueo de élites (North *et al.*, 2007: 4-5, 10-15; Fletchner y Panther, 2013: 3, 14; Gill y Kharas, 2015: 20).

En consecuencia, la probabilidad de caer en la TRM está asociada directamente con los niveles de desigualdad horizontal y vertical, como demuestran estudios empíricos recientes (Carnovale, 2012: 30-35; Fletchner y Panther, 2013: 11-15; Bulman *et al.*, 2014: 16-17).

ECUADOR, UN MODELO LATINOAMERICANO DE TRAMPA DE RENTA MEDIA

América Latina es la región de renta media por excelencia, con una renta per cápita en 2014 de 8.990\$ por método Atlas (sobre 10.787\$ de la media mundial) y 14.053\$ PPP en 2014 (sobre 14.931\$ de la media mundial). Con la excepción de algunos paraísos fiscales y otras pequeñas islas del Caribe, sólo Chile y Uruguay recién se graduaron en desarrollo según el criterio del Banco Mundial.⁷

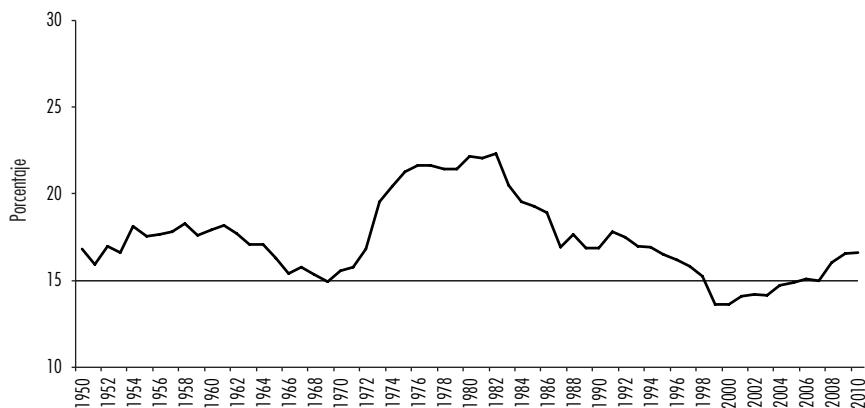
Ecuador lleva en la TRM más de 60 años. Si se utiliza la clasificación del Banco Mundial, en 1978 (cuando se introdujo la distinción entre renta baja y media para los países en desarrollo), Ecuador ya era un PRM; en 1987 (el primer año en que se estableció la clasificación cuadripartita de países de acuerdo a los umbrales de PIB per cápita por el método Atlas) tenía un PIB per cápita de 1.660\$ y, por tanto, estaba considerado como PRM baja, situación que mantendría hasta que en 2008 cruzó a la categoría de PRM alta (en la que aún permanece), con un PIB per cápita de 3.860\$.

Con los datos de Felipe *et al.* (2012: 27, 51), Ecuador ingresó a la categoría renta media-baja en 1953, permaneciendo 58 años hasta 2010, que es la fecha en que termina la serie. Ecuador sería uno de los 19 países que permanecieron por más de cuatro décadas en la trampa de renta media-baja.⁸ Con los datos

⁷ <<http://data.worldbank.org/data-catalog/GNI-per-capita-Atlas-and-PPP-table>>

⁸ Con la actualización a 2013, Ecuador llevaría 60 años (por encima del umbral de 55 años que marca el umbral de “transición lenta”), siendo uno de los 19 países (de 45) que después de 1950 no pasaron del estadio de renta media-baja (Felipe *et al.*, 2014: 12-13, 16).

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



Fuente: The Maddison-Project, <http://www.ggdc.net/maddison/maddison-project/home.htm>, 2013 version.

de Han y Wei (2015: 3), Ecuador sería uno de los 14 países (de 41 en 1960) que entre 1960 y 2011 no cambiaron su situación de renta media.

Por otro lado, con los cálculos relativos de la TRM, Ecuador lleva en esa trampa al menos desde 1950 (véase gráfica 1). Ecuador rindió una tasa de crecimiento del PIB per cápita relativo durante 57 años del -0,0018, de manera que no habría tenido convergencia con Estados Unidos (Robertson y Ye, 2013: 12).

A continuación 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 Rafael Correa en 2007 hasta la actualidad.

Cambio estructural imperfecto

El cambio estructural (la reasignación de factores productivos desde los sectores de menor a los de mayor productividad) es uno de los elementos que promueven la TFP. Desde los años ochenta, en muchos países de América Latina dicho cambio se puede considerar imperfecto o truncado porque se

ha dado en la dirección inversa: desde los sectores más productivos (industria manufacturera) a los sectores menos productivos (sector informal).⁹ En el caso del Ecuador, los datos disponibles indican que la TPF varió en promedio un -0.97 (una vez descontadas las perturbaciones aleatorias ajenas al control de los productores, como huelgas o condiciones ambientales) para el promedio 1981-1990, -0.09 para 1991-2000 y -0.70 para 2001-2010 (Andrade *et al.*, 2014: 65-66).¹⁰

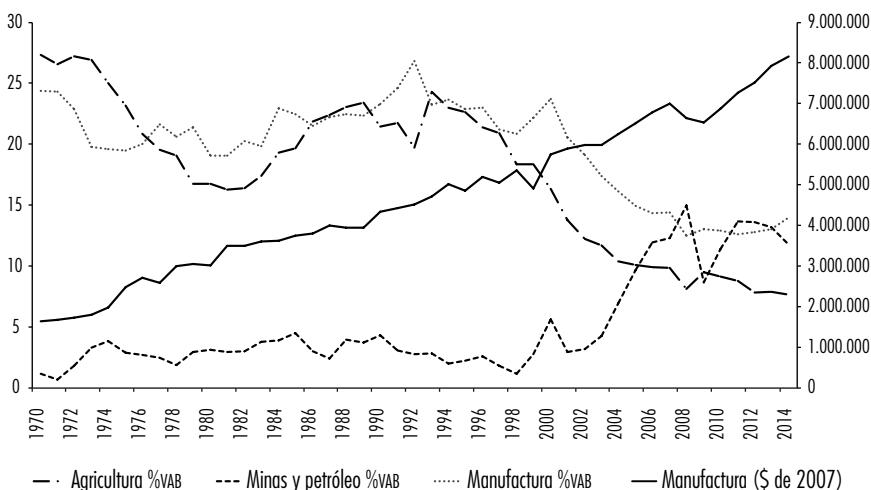
A lo largo de la transición al desarrollo de Ecuador, los períodos de crecimiento más acentuado fueron impulsados por una demanda externa fuerte y precios internacionales altos que estimularon las exportaciones, muy dependientes de los productos primarios, desde la época del cacao en el siglo XIX hasta el banano en la mitad del siglo pasado y el petróleo desde los años setenta. Las políticas de ajuste de los años ochenta no lograron reducir la dependencia de las exportaciones primarias, y la liberalización comercial y financiera de los años noventa contribuyó luego a reforzar este patrón. En la primera década del nuevo siglo, la construcción del nuevo oleoducto crudo-pesado, los altos precios del petróleo y las remesas permitieron la recuperación del país de la crisis financiero-fiscal de 1999-2000. 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 (Ponce y Vos, 2012: 11-15).

En la gráfica 2 se puede observar que el sector primario redujo su aportación al PIB, como consecuencia de la caída de la agricultura (que pasó del 27.4% en 1970 al 7.67% en 2014), que no logró compensarse con la subida de minería y petróleo (que pasó del 1.16% en 1970 al 11.73% en 2014), mientras que la tendencia de la manufactura (que pasó del 24% en 1970 al 12% en 2014) también fue declinante, pese a su crecimiento absoluto en términos reales a una tasa del 3.7% acumulativo anual.

⁹ Esto se debe a que las políticas neoliberales de los años noventa, lo que Rodrik (2016: 4-5) llama “desindustrialización importada”, 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, lo que disparó la informalidad (McMillan y Rodrik, 2011: 15; Rodrik, 2016: 28-29). Según datos de CEPALSTAT, el porcentaje de “ocupados urbanos de baja productividad (sector informal)” se incrementó en Ecuador del 53.7% en 1990 a 56.4% en 2014. Y el porcentaje de población ocupada en el sector manufacturero pasó del 12.8% en 2000 (primer dato disponible) 11.3% en 2014.

¹⁰ Véase los datos en <<http://datos.bancomundial.org/pais/ecuador>>

Gráfica 2. Ecuador y el cambio estructural imperfecto, 1970-2014
(Contribuciones sectoriales al PIB en % y miles de \$ 2007)



Fuente: elaboración propia, datos del Banco Central del Ecuador, a partir de <http://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776> y 763.

La dependencia de productos primarios es un factor determinante del cambio estructural imperfecto. Si bien la minería y petróleo operan con niveles de productividad relativa elevada, tienen una capacidad muy limitada de generar empleo, por lo que no logran mejorar 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); en países dependientes de la explotación de dichos recursos, como Ecuador, donde el petróleo ha representado aproximadamente la mitad de las exportaciones entre 2004 y hasta 2014, la apertura reduce los incentivos para invertir en sectores manufactureros modernos y refuerza el patrón de especialización tradicional basado en exportaciones primarias (Kumagai, 2015: 18).

Es aquí donde se produce la “trampa de producto” que, de acuerdo al análisis de Felipe *et al.* (2012: 39-42), se relaciona con una canasta de exportación dominada por productos primarios y de baja calidad en términos

de sofisticación y potencial de diversificación.¹¹ En 2007 las exportaciones de Ecuador tenían uno de los niveles de sofisticación más bajos de la región: Ecuador exportaba productos típicos de países con un PIB per cápita más bajo, que generaban salarios relativamente bajos (Hausmann y Klinger, 2010: 8-9). Esta situación apenas varió desde entonces, como muestra el indicador de sofisticación de las exportaciones ecuatorianas, que pasó de 12 993 en 2007 a 13 372 en 2013 (ALADI, 2014: 64).

Esta situación ha generado un índice de competitividad exterior de la industria manufacturera próximo a -1 desde los años noventa (UNCTAD, 2013: 135, 148), lo que confirma la hipótesis de que los países que están atrapados en la renta media tienden a depender de exportaciones primarias y su industrialización está conducida por enlaces hacia delante de productos procesados, lo que restringe su base industrial y se convierte en una posible causa de la TRM (Kumagai, 2015: 18).

Educación e innovación

Las consideraciones sobre las capacidades necesarias para exportar remiten a las políticas nacionales de fomento del capital humano y en particular a la inversión en educación e innovación. En cuanto a la educación, el gasto público en Ecuador ha sido tradicionalmente bajo. Los datos del Banco Mundial (BM) reportan un valor que no supera el 2% del PIB, desde 1965 hasta la primera década del 2000, con la excepción de algunos años a mediados de los años ochenta. Solamente a partir de 2007, con la presidencia de Rafael Correa, se empezaron a destinar mayores recursos a la educación, que desde 2010 representa más del 4% del PIB (Cepal, 2015a: 50), lo que se reflejó en la mejora sustancial de la tasa neta de matriculación en educación secundaria, que pasó del 53.6% en 2004 al 83.4% en 2013 (Cepal, 2015a: 47).

En 2010 se reformó la educación superior y se pusieron en marcha programas específicos de becas para estudios de tercer y cuarto nivel en el exterior.¹² Sin embargo, la ausencia en el país de universidades de buena calidad, y el porcentaje marginal de estudiantes graduados en ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM, por sus siglas en inglés) siguen siendo limitantes para el incremento de la competitividad (Cornell University, 2015: 323, 327).

¹¹ Para una explicación más detallada de estos parámetros y su aplicación al caso del Ecuador, véase Caria y Domínguez (2014: 41-45).

¹² <<http://reneramirez.ec/becarios-la-esperanza/>>

La I+D se mantuvo en niveles muy bajos hasta 2006: desde el 0.17% del PIB a mediados de los años noventa cayó al 0.13% en 2006, para empezar a incrementarse progresivamente hasta el 0.44% del último año disponible (2013), pero todavía lejos de la media de América Latina (0.78%) y con un escasísimo esfuerzo del sector privado (Cypher y Alfaro, 2016: 176-177). Y el Índice de Innovación Global¹³ (IIG) sitúa al país, entre los de América Latina, con un rendimiento en innovación por debajo de su nivel de desarrollo (Cornell University, 2013: 31; Cornell University, 2015: 33).

Por otro lado, en el Índice de Competitividad Global¹⁴ (ICG) de 2015-2016, Ecuador presenta un valor de 4.07 sobre 7, ocupando el puesto 76 en el ranking global de 140 países (WEF, 2015: 7). Este valor representa una clara mejora respecto a los años anteriores, tanto en el puntaje (de 3.94 en 2012-2013, 3.82 en 2011-2012 y 3.58 en 2007-2008) como en el ranking (Ecuador ocupó el puesto 86 de 144 en 2012-2013, el 101 de 142 en 2011-2012 y el 103 de 131 en 2007-2008). Los factores que han contribuido a incrementar la competitividad de Ecuador han sido las mejoras sustanciales en infraestructura, educación e innovación, aunque estos tres ámbitos aún presentan debilidades (WEF, 2015: 158-159).

Políticas industriales

Las políticas industriales han consistido en la aplicación sustancial de las recetas de la ISI, con poca flexibilidad para adaptarlas a las condiciones específicas del país. El *Plan General de Desarrollo 1964-1973* de la Junta Militar pretendía transformar la estructura productiva, diversificar las exportaciones y ampliar el mercado interno, en lo que se ha denominado ISI primaria, que se completó en la década de los setenta, con varia medidas asociadas, como subsidios indirectos, congelación de tarifas y precios de productos y servicios básicos y exenciones fiscales (World Bank, 2010: 4; Cypher y Alfaro, 2016: 170-171). En los años ochenta la crisis de la deuda abrió un periodo de inestabilidad extrema, en el que el equilibrio macroeconómico se volvió el objetivo primordial de la política económica, a través de los Programas de Ajuste Estructural y la ISI fue abandonada. Durante los años noventa, bajo los

¹³ El IIG es un índice agregado que resume ocho grupos de indicadores de *input* y *output* que contribuyen a caracterizar el desempeño de los distintos países en términos de capacidad de innovación.

¹⁴ El ICG mide la competitividad, definida como “el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país” (WEF, 2015: 4).

preceptos del Consenso de Washington, las políticas se orientaron a la liberalización comercial. Ecuador se sumó al Sistema de Preferencias Generalizado Drogas que otorgó la entonces Comunidad Económica Europea a los países andinos en 1990 y obtuvo acceso al sistema de preferencias ATPA (más tarde ATPDEA) con Estados Unidos en 1992, entre otros. En general, estos acuerdos comerciales, que redujeron los aranceles medios desde el 50% de 1985 al 6% de 2010 (Ros, 2014: 14), condujeron a una moderada diversificación de las exportaciones, aunque no revirtieron la dependencia de productos primarios, y contribuyeron a deteriorar la TFP, cuyo crecimiento entre 1987 y 2008 se redujo a una cuarta parte de lo que había sido el del periodo 1954-1981 (Ros, 2014: 19). Por su parte, la alternativa de las políticas de protección tampoco tuvo los efectos esperados; la evidencia empírica, desde los años setenta hasta la primera década del 2000, no muestra una correlación positiva entre los niveles de protección y la tasa de crecimiento de las exportaciones de productos protegidos. Ello sugiere que la protección no ha beneficiado las industrias nacientes con alto potencial, sino a las industrias con buenas conexiones políticas, algunas de las cuales con fuertes raíces históricas (World Bank, 2010: 46, 80).

Por tanto, aunque indiscutiblemente la dolarización impone severas restricciones a la competitividad, atribuir la falta de transformación de la cesta exportadora al incremento de los costes salariales (con el aumento de la remuneración media por encima de la productividad) recuerda mucho al problema de la “competitividad espuria” de la que habló Fajnzylber (1990: 65).

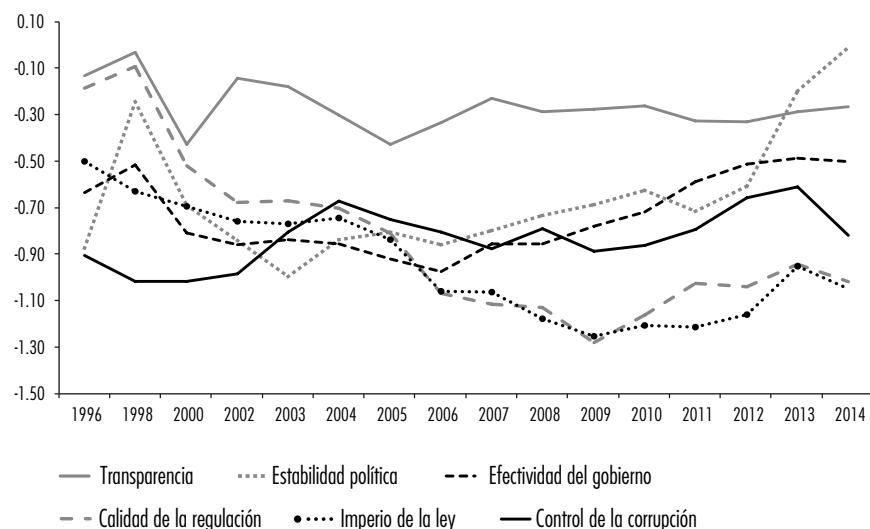
En los últimos años, bajo la presidencia de Rafael Correa, se ha vuelto al sistema de incentivos sin penalizaciones. Se establecieron barreras a las importaciones en forma de aranceles, nuevas normas y reglamentos de calidad, hasta la prohibición de importar algunos productos y, finalmente, a raíz de la apreciación del dólar y la caída de los precios del petróleo, en marzo de 2015 se aplicaron salvaguardias a un 32% de las importaciones de los socios de la Comunidad Andina, de acuerdo a las excepciones previstas por la OMC, una medida que busca prioritariamente reducir el déficit de la balanza comercial, que se arrastra desde 2009 y que en 2014 representó el -0.72% del PIB, según datos del Banco Central del Ecuador. Así, se estaría replicando el esquema ISI de los años setenta, sin obtener mayores resultados en la balanza comercial no petrolera (que arrojó un déficit promedio desde 2007 a 2014 equivalente al -9.64% del PIB), aunque, a diferencia de entonces, es necesario destacar el fuerte incremento de la inversión pública en infraestructura –sobre todo energética y vial–, educación e innovación, y cuyos impactos se verán, razonablemente, en el mediano plazo.

Cabe señalar, también, que la disposición a invertir en el sector no petrolero –esencia de la diversificación– depende mucho de las expectativas de estabilidad de la demanda agregada y de la política económica en general; las políticas fiscales, por lo general, tuvieron un comportamiento pro-cíclico (por la dependencia de la demanda y los precios externos) y no contribuyeron a este objetivo (World Bank, 2010: 63).

Instituciones y desigualdad

La gráfica 3 muestra la evolución de las variables de calidad institucional que contribuyen a generar el Índice de Gobernanza Mundial (IGG)¹⁵ de Ecuador en las últimas dos décadas. A pesar del comportamiento disímil de las variables desde la década de los noventa y de los sesgos que tienen estos indicadores (Chang, 2010: 473-474, 487-488), es claro que todas obtienen una calificación baja, al encontrarse en el lado negativo del intervalo de 2.5 (gobernanza fuerte) a -2.5 (gobernanza débil), con sólo una nítida mejora respecto a 1996 de la estabilidad política.

Gráfica 3. Índice de Gobernanza Mundial de Ecuador 1996-2014



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

¹⁵ Véase <<http://info.worldbank.org/governance/wgi/>>

Ecuador no pudo consolidar un entorno institucional orientado a resultados, con organismos estatales eficientes y capaces de establecer una colaboración efectiva con el sector privado en un esquema de reciprocidad (Cypher y Alfaro, 2016: 173-174). Y las decisiones públicas se contaminaron con intereses clientelares, fruto de la corrupción y concentración de la riqueza que han caracterizado (Falconí y Oleas, 2012: 37) y siguen caracterizando al país.

Pensar que estos problemas se resolverían únicamente importando las instituciones correctas es un craso error. Las instituciones –reglas, normas, valores y organizaciones que motivan un comportamiento regular y predecible de los actores sociales– son endógenas y muy costosas de importar (Chang, 2010: 487). Alonso y Garcimartín (2013) muestran la existencia de una correlación significativa entre la calidad institucional en los países en desarrollo y las variables endógenas del nivel de desarrollo, la distribución del ingreso, el sistema educativo y los recursos disponibles del Estado (resultantes del pacto fiscal), siendo la correlación –negativa– más elevada con la desigualdad de ingresos (-0.75).

En el conjunto de países de América Latina la calidad de las instituciones es baja en comparación a su nivel de desarrollo, justamente por los altos niveles de desigualdad (Alonso y Garcimartín, 2013: 218). La 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 que, aunque ha mostrado un franco retroceso durante la presidencia de Rafael Correa, sigue siendo alta y mayor de lo que indica el muy cuestionado índice de Gini.

El acceso a los recursos productivos en Ecuador resulta muy excluyente: “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, 2013: 298). Por su parte, la estructura empresarial ecuatoriana –que refleja la tradicional pauta de concentración del capital privado, con un Gini del 0.955, superior incluso al de la propiedad de la tierra, que es 0.770– acumula el 96% de las ventas en el decil de empresas más grandes (Larrea y Greene, 2015: 38; Acosta, 2013: 16); y el sector exportador sigue dominado por la oligarquía tradicional, que ha resultado la gran beneficiaria de unas políticas públicas en las que también las clases medias y los pobres ganaron, aunque estos últimos mucho menos (Falconí y Oleas, 2012: 37).

El acceso a oportunidades educativas, aunque ha mejorado sustancialmente en el nivel secundario, continúa siendo muy desigual en él es ahora donde se marca la diferencia: en 2014, en el porcentaje de estudiantes de 20 a 24 años (correspondientes a los niveles de educación terciaria y de cuarto nivel) sobre

la población de la misma edad había una distancia de casi 24 puntos entre el quintil 1 (18.2%) y el quintil 5 (42.1%) (Cepal, 2015a: 64).

Finalmente, también persisten importantes desigualdades horizontales, observables en las brechas entre el sector rural y urbano y entre grupos de población específicos: en 2014 la incidencia de la pobreza rural (35.3%) seguía siendo más del doble que la urbana (16.4%), según datos de la Cepal (2015b: 20). En cuanto a grupos específicos, la incidencia de la pobreza extrema (menos de 2.5\$ en PPP) y moderada (menos de 4\$ en PPP) entre los indígenas era de 30 y 35 puntos superior respectivamente a la de los no indígenas en 2012 (Grupo Banco Mundial, 2015: 60).

CONSIDERACIONES FINALES

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 de políticas económicas y reformas estructurales, sobre las cuales existe consenso en la literatura: de políticas económicas con un adecuado *mix* de incentivos y penalizaciones y priorización de las inversiones públicas que favorezcan el aumento de la TFP; fomento de instituciones de alta calidad, incluyendo la creación de burocracias estatales cualificadas, la mejora de la eficiencia del gobierno y el fortalecimiento del sector privado eliminando barreras de entrada, lo cual implica reducir la desigualdad (de recursos, oportunidades e ingresos) como obstáculo a la creación de círculos virtuosos entre la calidad de las instituciones y el desarrollo.

Existe una percepción generalizada entre académicos y políticos de que Ecuador ha crecido por debajo de su potencial en las últimas décadas y ha sido incapaz de cambiar su estructura o matriz productiva, esencia del problema de la TRM (Kumagai, 2015: 2; Gill y Kharas, 2015: 11). El BM señala como causas de este bajo desempeño la excesiva dependencia de los ingresos de las exportaciones de petróleo, las políticas fiscales pro-cíclicas y la recurrente inestabilidad económica y política (World Bank, 2010: 1).

El presente análisis sugiere que, por delante de ellas y eliminada la última variable desde la presidencia de Rafael Correa, habría que situar la desigualdad en sus distintas dimensiones como causa última de la TRM. Cabe recordar que la TFP se incrementa si existe concurrencia de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, que actúan en un ambiente favorecedor de la innovación y que no esté paralizado por monopolios, oligopolios u oligopsonios privados (Falconí y Oleas, 2012: 47; Vivarelli, 2014: 18-19, 23-24). La redistribución

de ingresos en los años de la presidencia de Rafael Correa se ha realizado a través de políticas sociales de apoyo directo a las familias, pero no ha generado un modelo económico más democrático y menos concentrado (Acosta, 2013: 13), pese a los enormes esfuerzos del sector público para la mejora de las infraestructuras, el capital humano y las instituciones del país.

Sin embargo, no se han enfrentado los principales obstáculos a un proceso de cambio estructural productivo y distributivo, que promueva un crecimiento sostenible a largo plazo, y que, por tanto, permita abandonar la TRM: la desigualdad de recursos, ingresos y oportunidades. En este sentido, será necesario profundizar los esfuerzos del actual gobierno para avanzar en una redistribución de las oportunidades educativas, junto con reformas en las estructuras de la propiedad de la tierra y el agua, y la eliminación de las barreras de entrada para favorecer la genuina competitividad del sector empresarial, con el fomento de verdaderas empresas innovadoras y no sólo de supervivencia (Vivarelli, 2014: 23-24).

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, Alberto (2013), “A modo de prólogo. El correísmo-Un nuevo modelo de dominación burguesa”, en Freddy Javier Álvarez *et al.*, *El correísmo al desnudo*, Quito, Montecristi Vive, pp. 9-21.
- Agénor, Pierre-Richard (2015), “Caught in the Middle? The Economics of Middle-Income Traps”, *FERDI Working Paper*, núm. 142, December, pp. 48.
- Agénor, Pierre-Richard y Octaviano Canuto (2012), “Middle-Income Growth Traps”, *World Bank Policy Research Working Paper*, Washington D.C., núm. 6210, September, pp. 33.
- ALADI (2014), *La calidad el comercio regional: exportaciones intra y extrarregionales*, Montevideo, ALADI Secretaría General, pp. 63.
- Alonso, José Antonio y Carlos Garcimartin (2013), “The Determinants of Institutional Quality. More of the Debate”, *Journal of International Development*, vol. 25, núm. 2, pp. 206-226.
- Andrade, Jair, Débora Gaspar y Almir Bittencourt (2014), “América Latina: productividad total de los factores y su descomposición”, *Revista Cepal*, núm. 114, Santiago de Chile, pp. 53-69.
- Berg, Andrew y Jonathan Ostry (2011), “Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of The Same Coin?”, *IMF Staff Discussion Note*, Washington D.C., núm. 11/08, April, pp. 20.

- Bulman, David, Maya Eden y Ha Nguyen (2014), “Transitioning from Low-Income Growth to High-Income Growth. Is There a Middle Income Trap?”, *World Bank Policy Research Working Paper*, Washington D.C., núm. 7104, November, pp. 36.
- Caria, Sara y Rafael Domínguez (2014), “Estructura productiva primario-exportadora y Buen Vivir en Ecuador, 2009-2014”, *Revista Internacional de Cooperación y Desarrollo*, vol. 2, núm. 1, pp. 37-64.
- Carnovale, Maria (2012), *Developing Countries and the Middle-Income Trap: Predetermined to Fall?*, New York University, pp. 26.
- Cepal (2015a), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, pp. 237.
- _____ (2015b), *Panorama Social de América Latina y el Caribe 2015. Documento informativo*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, pp. 68.
- _____ (2016), *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe 2016. Las finanzas públicas ante el desafío de conciliar austeridad con crecimiento e igualdad*, Santiago de Chile, Naciones Unidas y Cooperación Española, pp. 90.
- Chang, Ha-Joon (2010), “Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History”, *Journal of Institutional Economics*, Cambridge, vol. 7, núm. 4, pp. 473-498.
- _____ (2015), *Economía para el 99% de la población*, Bogotá, Penguin Random House, pp. 458.
- Cornell University, INSEAD and WIPO (2013), *The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation*, Geneva, Ithaca y Fontainebleau, pp. 392.
- _____, INSEAD and WIPO (2015), *The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development*, Geneva, Ithaca y Fontainebleau, pp. 392.
- Cruz, Fernando (2014), “Los Estados desarrollistas en el Este asiático: aportes institucionales y límites históricos”, *Revista Iberoamericana de Estudios del Desarrollo*, Zaragoza, vol. 3, núm. 2, pp. 26-49.
- Cypher, James M. y Yolanda Alfaro (2015), “Triángulo del neo-desarrollismo en Ecuador”, *Problemas del Desarrollo*, México, vol. 47, núm. 185, pp. 163-186.
- Dabla-Norris, Era, Alun Thomas, Rodrigo García-Verdu y Yingyuan Chen (2013), “Benchmarking Structural Transformation across the World”, *IMF Working Paper*, Washington D.C., núm. 13/176, July, pp. 43.
- Egawa, Akio (2013), “Will income Inequality Cause a Middle-income Trap in Asia?”, *Bruegel Working Paper*, Bruselas, núm. 2013/06, October, pp. 26.

- Escaith, Hubert (2006), "Industrialización truncada y terciarización sustitutiva en América Latina", *Problemas del Desarrollo*, México, vol. 37, núm. 147, pp. 45-80.
- Falconí, Fander y Julio Oleas (2012), "Implicaciones de un posible Acuerdo Multipartes con la Unión Europea", en Hugo Jácome (coord.), *El retorno de las carabelas: Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea*, Quito, Flacso Sede Ecuador, pp. 17-64.
- Fajnzylber, Fernando (1990), *Industrialización en América Latina. De la "caja negra" al "casillero vacío". Comparación de patrones contemporáneos de industrialización*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, pp. 192.
- Fanton, Neil y Umar Serajuddin (2016), "The World Bank's Classification of Countries by Income", *World Bank Policy Research Working Paper*, Washington D.C., núm. 7258, January, pp. 50.
- Felipe, Jesus, Arnelyn Abdón y Utsav Kumar (2012), "Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why?", *Levy Economics Institute Working Paper*, New York, núm. 715, April, pp. 59.
- _____, Utsav Kumar y Reynold Galope (2014), "Middle-income Transitions: Trap or Myth", *ADB Economics Working Paper*, Manila, núm. 421, November, pp. 26.
- Fletchner, Svenja y Stefan Panther (2013), "Towards a Political Economy of the Middle income Trap", *University of Flensburg*, October, pp. 114.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2014), "Fiscal Policy and Income Inequality", *IMF Policy Paper*, Washington D.C., January, pp. 67.
- Foxley, Alejandro (2012), *La trampa del ingreso medio. El desafío de esta década para América Latina*, Santiago de Chile, CIEPLAN, pp. 165.
- Gill, Idermit y Homi Kharas (2007), *An East Asian Renaissance. Ideas for Economic Growth*, Washington D.C., The World Bank, pp. 365.
- _____, and Homi Kharas (2015), "The Middle-income Trap Turns Ten", *World Bank Policy Research Working Paper*, Washington D.C., núm. 7043, August, pp. 27.
- Grupo Banco Mundial (2015), *Latinoamérica Indígena en el siglo XXI*, Washington D.C., Grupo Banco Mundial, 120 pp.
- Hang, Xuehui y Shang-Jin Wei (2015), "Re-examining the Middle-income Trap Hypothesis: What to Reject and What to Revive?", *ADB Economics Working Paper*, Manila, núm. 436, 34 pp.
- Hausmann, Ricardo y Bailey Klinger (2010), "Structural Transformation in Ecuador", Country Department Andean Group (CAN), *Policy Brief*, Washington D.C., núm. IDB-PB-112, pp. 50.

- Im, Fernando Gabriel y David Rosenblatt (2013), “Middle-income Traps. A Conceptual and Empirical Survey”, *World Bank Policy Research Working Paper*, Washington D.C., núm. 6594, September, pp. 38.
- Jankowska, Anna, Arne Nagengast y Jose Ramon Perea (2012), “The Middle-income Trap: Comparing Asian and Latin American Experiences”, *OECD Development Centre Policy Insights*, Paris, núm. 96, May, pp. 2.
- Kharas, Homi y Harinder Kholi (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*, Washington D.C., vol. 3, núm. 3, pp. 281-289.
- _____ and Harinder Kholi (2012), “Latin America: Is Average Good Enough?”, in Centennial Group, *Latin America 2040. Breaking Away from Complacency: An Agenda for Resurgence*, Sage, second edition, pp. 77-101.
- Kumagai, Saturo (2015), “The Middle-income Trap from the Viewpoint of Trade Structures: Are the Geese Trapped or Still Flying?”, *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, vol. 6, núm. 3, pp. 1-27.
- Larrea, Carlos y Natalia Greene (2015), “De la lucha contra la pobreza a la superación de la codicia. Ecuador: inequidad social y redistribución del ingreso”, en *La osadía de lo nuevo. Alternativas de política económica*, Quito, Abya-Yala y Fundación Rosa Luxemburgo, pp. 12-59.
- Lewis, Arthur (1955), *A Theory of Economic Growth*, Irwin, Homewood IL, pp. 453.
- Lin, Justin Yifu y Volker Treichel (2012), “Learning from China’s Rise to Escape the Middle-Income Trap”, *World Bank Policy Research Working Paper*, Washington D.C., núm. 6165, August, pp. 61.
- Loser, Claudio (2013), “Can Latin American Democracies Avoid the Middle-income Trap?”, *University of Miami Center for Hemispheric Policy*, Miami, September, pp. 15.
- McMillan, Margaret y Dani Rodrik (2011), “Globalization, Structural Change and Productivity Growth”, *NBER Working Papers*, Cambridge MA, núm. 17143, June, pp. 32.
- North, Liisa (2013), “New Left Regimes in the Andes? Ecuador in Comparative Perspective”, *Studies in Political Economy*, Ottawa, núm. 91, Spring, pp. 113-136.
- Paus, Eva (2011), “Latin America’s Middle Income Trap”, *Americas Quarterly*, New York, Winter, pp. 70-76.
- Ponce, Juan y Rob Vos (2012), “Redistribution without Structural Change in Ecuador. Rising and Falling Income Inequality in the 1990s and 2000s”, *WIDER Working Paper*, Helsinki, núm. 2012/12, February, pp. 34.

- Robertson, Peter y Longfeng Ye (2012), “On the Existence of a Middle income Trap”, *University of Western Australia Economics Discussion Paper*, Perth, núm. 13.12, pp. 18.
- Rodrik, Dani (2016), “Premature Deindustrialization”, *Journal of Economic Growth*, New York, vol. 21, núm. 1, pp. 1-33.
- Ros, Jaime (2014), *Productividad y crecimiento en América Latina. ¿Por qué la productividad crece más en unas economías que en otras?*, México, Naciones Unidas, pp. 70.
- Sanguinetti, Pablo y Leonardo Villar (2012), “Patrones de desarrollo en América Latina: ¿convergencia o caída en la trampa del ingreso medio”, *CAF Documentos de Trabajo*, Caracas, núm. 2012/02, julio, pp. 27.
- SENPLADES (2013), *Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*, Quito, SENPLADES, pp. 594.
- Spence, Michel (2011), *The Next Convergence. The Future of Economic Growth in a Multispeed World*, Farrar, Straus and Giroux, New York, pp. 296.
- UNCTAD (2013) *Handbook of Statistics*, United Nations, New York and Geneva, pp. 478.
- Vivarelli, Marco (2014), “Structural Change and Innovation as Exit Strategies from the Middle Income Trap”, *IZA Discussion Paper*, Bonn, núm. 8148, April, pp. 40.
- WEF (2015), *The Global Competitiveness Report 2015-2016*, World Economic Forum, Geneva, pp. 403.
- Woo, Wing Thye (2012), “China meets the Middle income Trap: The Large Photoles in the Road to Catching-Up”, *School of Economics Fudan University*, Shanghai, August, pp. 39.
- World Bank (2010), *Ecuador: Diversification and Sustainable growth in an Oil-dependent Country*, Poverty Reduction and Economic Management Andean Country Management Unit Latin America and the Caribbean Region, Washington D.C., pp. 174.
- Zhang, Linxiu, Hongmei Yia, Renfu Luoa, Changfang Liua y Scott Rozelleb (2013), “The Human Capital Roots of the Middle Income Trap: the Case of China”, *Agricultural Economics*, vol. 44, núm. 1, pp. 151-162.
- Zurbriggen, Cristina y Emiliano Travieso (2016), “Hacia un nuevo Estado desarrollista: desafíos para América Latina”, *Perfiles Latinoamericanos*, México, vol. 24, núm. 47, pp. 259-281.