

Las cadenas globales de valorización y el momento crítico de Sudamérica y Bolivia

Global value chains and the critical momento for South America and Bolivia

Alfredo Seoane¹

Para reconstruir mejor, es necesario transformar el modelo de desarrollo de América Latina y el Caribe.

António Guterres, secretario general de la ONU

Resumen

Las cadenas de valorización son características del capitalismo desde que la división del trabajo se profundizó y se generalizó en ese sistema económico. El apelativo de globales es el signo de la época que, en cuanto a las cadenas de valorización, implica su intensificación a escala internacional-global, más aún con las nuevas tecnologías y la actual pujanza de China, país convertido en el abastecedor industrial del planeta. Pero, al momento, esa tendencia, por la pandemia del Covid-19, el calentamiento global y la crisis capitalista, tiende a acortarse, a comprimirse, favoreciendo los circuitos cortos. En el pasado, las cadenas internacionales de valorización señalaban una división internacional del trabajo característica entre norte y sur, que se profundizó y se transformó con la globalización, en la que no deja de estar presente el tema de la gobernanza o poder al interior de las cadenas globales de valorización (CGV). Asimismo, podemos calificar la participación en las CGV según permiten o no el *upgrading*; es decir, el escalamiento o progreso.

1 Alfredo Seoane es economista, con maestría en Economía Política Internacional y doctorado en Ciencias de Desarrollo. Actualmente se desempeña como docente-investigador del Postgrado en Ciencias del Desarrollo-Universidad Mayor de San Andrés (CIDES-UMSA). aseane@cides.edu.bo

En Latinoamérica existen casos de participación en CGV que implican un *upgrading* y otras que no, que reproducen el modelo de enclave. Para el caso de Bolivia señalamos los procesos históricos que implicaron relaciones con el capital externo, bajo modalidades cambiantes, siendo en la actualidad más importantes las CGV regionales, con los países vecinos, y la necesidad estratégica y prospectiva de transitar hacia un modelo de inserción basado en el desarrollo sostenible, buscando la densificación de los tejidos productivos endógenos, con eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante, y con aquellas CGV que sean conductivas.

Palabras clave: Cadenas de valorización, globalización, gobernanza, escalamiento económico, escalamiento social, desarrollo sostenible.

Abstract

Value chains are characteristics of capitalism since the division of labor deepened and became generalized in that economic system. The appellation of global is the sign of the times that, in terms of the valorization chains, imply their intensification on an international-global scale, even more so with the new technologies and the current strength of China, a country that has become the planet's industrial supplier. However, now, that trend due to the Covid-19 pandemic, the global warming, and the capitalist crisis, tends to shorten, to compress, favoring short circuits. In the past, international value chains pointed to a characteristic international division of labor between North and South, which deepened and transformed with globalization, in which the issue of governance or power is still present within global value chains (GVCs). Likewise, we can qualify the participation in GVCs according to whether or not they allow upgrading, that is, escalation or progress.

In Latin America there are cases of participation in GVCs that involve upgrading and others that do not, that reproduce the enclave model. In the case of Bolivia, we point out the historical processes that implied relations with external capital, under changing modalities, currently the regional GVCs are more important, with neighboring countries, and the strategic and prospective need to move towards an insertion model based on sustainable development, seeking the densification of endogenous productive tissues, with backward and forward linkage,s and with those GVCs that are conductive.

Keywords: *Value chains, globalization, governance, economic upgrading, social upgrading, sustainable development.*

Introducción

Los organismos internacionales y algunos economistas y teóricos han promovido la inserción en las cadenas globales de valorización (CGV) como la panacea para el desarrollo de los países de la periferia. La globalización ha dado un evidente gran impulso a la expansión de esas cadenas, base para una importante expansión del comercio mundial, a la que habría que acoplarse para dinamizar el crecimiento, mediante la expansión de las exportaciones.

En paralelo y como parte del mismo fenómeno, los flujos de capital bajo la modalidad de inversión extranjera directa (IED) han incrementado su significación, llevando consigo una mayor densificación de las redes de creación de valor a escala global. En ese sentido, se recomienda a los países en desarrollo promover la captación de capitales externos, tanto mejor si se relacionan con las cadenas globales, para el mismo fin.

La procedencia de los capitales se ha diversificado, con nuevos “jugadores” en el proceso de valorización internacional y con el destacado desempeño de China, país que se ha convertido en el mayor productor de manufacturas, logrando excedentes de comercio significativos y pudiendo diseminar inversiones y proyectos en las diferentes regiones del mundo, que se constituyen en cadenas de valorización relacionadas con el abastecimiento de su industria y de ella a los mercados globales.

Sudamérica ha sido el lugar de recepción de inversiones que pueden ser catalogadas como parte de las CGV, principalmente dirigidas a la explotación de recursos naturales. China es actualmente el principal socio comercial de la región, y en lo referente a las afluencias de capital también es uno de los principales países de origen. Las cadenas están, por tanto, adquiriendo un tono “amarillo” cada vez más intenso, y esto debe ser parte de la reflexión.

Considerar dichas caracterizaciones en el análisis del comercio mundial y los flujos de capital internacionales, diferenciando las particularidades y las modalidades en que las empresas de Sudamérica en general y de Bolivia en particular se encadenan a las CGV, es el objetivo principal de este artículo.

En la sección siguiente perfilamos una tipificación de la naturaleza de las cadenas globales, en clave de marco teórico, debatiendo, entre otros temas,

lo apropiado o no del concepto “de valor” cuando se trata de un proceso de incremento de valor; es decir, un proceso “de valorización”. Luego desarrollamos sobre las tendencias globales del despliegue de las cadenas globales y su aterrizaje en Sudamérica. Después analizamos la situación de la IED en Bolivia y la manera en la que se puede caracterizar la participación de las empresas residentes en el país, como parte de una cadena global. El artículo concluye con la valoración de la presencia del capital externo para el anhelado desarrollo sostenible de Bolivia, suponiendo que se trata de un proyecto deseado por la sociedad boliviana.

Las cadenas globales de valorización (CGV)

Las CGV son consideradas como las dinamizadoras de la economía mundial (CEPAL, 2021) y, con relación a esa consideración, el eslabonarse a ellas sería la receta segura para el éxito en cuanto al crecimiento de su comercio y a la recepción de inversiones. De esa manera, la inserción de las economías atrasadas del sur en dichas cadenas conllevaría exportaciones crecientes, modernización tecnológica y crecimiento.

Una primera aproximación a la problematización conceptual es que, en nuestro criterio, se debería hablar y concebir a las CGV en un sentido dinámico, entendido como proceso que tiene por finalidad la valorización del capital a escala internacional o lo que también se conceptualizaría como la reproducción ampliada del capital mediante el despliegue espacial o geográfico, buscando las ventajas de una localización conveniente de las fases de los procesos productivos. En ese sentido, nos pronunciamos por el concepto de CGV como el mejor enfocado en la comprensión cabal del fenómeno analizado.

En ese marco de precisión conceptual también es necesaria una precisión histórica: los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante han existido y han sido teorizados desde el surgimiento de la producción bajo la forma capitalista –que implica la intensificación de la división del trabajo, por ejemplo– en la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo. Fue Albert Hirschman (1964), uno de los principales economistas del desarrollo,

quien destacó su importancia en los objetivos y los medios de una adecuada estrategia de desarrollo de los países con atraso económico.

Los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante son escasos en la realidad periférica, de manera que su inserción en los circuitos comerciales obedece a la necesidad de encadenamientos con las industrias del mundo capitalista desarrollado. Entonces, podemos decir que las cadenas de valor y de abastecimiento son un fenómeno conocido, siendo su intensificación internacional, que se da con la globalización, la novedad. Así, por ejemplo, la producción minera estuvo encadenada con las industrias de los países centrales que usan de materia prima alguno de esos minerales, al igual que las exportaciones de bienes primarios en general, mayoritarias de los países de la periferia, y, a su vez, los mercados periféricos estuvieron encadenados como consumidores, posibilitando que parte de la producción se realice mediante su venta y su consumo.

Esos encadenamientos se incrementarán internacionalmente de manera sustantiva como consecuencia de los avances tecnológicos, del transporte y de las comunicaciones, y tras la ampliación de los flujos de capital productivo internacionales conceptualizados como IED, aspecto intensificado en la actualidad por los avances de la nueva tecnología de la información, la comunicación y el transporte, crecientemente informatizados.

El comercio y la producción mundiales comenzaron a estructurarse cada vez más en torno a las cadenas de valorización, que crean valor a lo largo del proceso de producción, distribución y comercialización.

Una CGV es definida como la gama completa de actividades que las empresas (capital y tecnología) y los trabajadores (fuerza de trabajo y capacidad laboral) realizan para llevar un producto al mercado, partiendo desde su concepción hasta su uso final y su reciclaje o reutilización, pero en una escala geográfica amplia; vale decir, localizando y segmentando internacionalmente las fases del proceso de producción y comercialización, conforme a ventajas dinámicas.

Normalmente, una CGV incluye las siguientes actividades: diseño, producción, comercialización, distribución y tanto el apoyo como servicios para el consumidor final. Esas actividades pueden ser realizadas dentro de una sola empresa o estar divididas entre diferentes empresas y, cuando se

extienden en varios países, la cadena de valorización se considera global. “La economía global está crecientemente estructurada alrededor de Cadenas Globales de Valor que contabilizan una porción creciente del comercio internacional, el producto bruto interno y el empleo global” (Gereffi y Fernandez-Stark, 2019).

Debido a los avances tecnológicos y a los cambios geopolíticos y económicos, se desplegaron complejas redes de producción alrededor del mundo, para incrementar su eficiencia, aprovechando las diferencias de costos y de productividad entre distintos países, como también para aprovechar las ventajas de acceso a los mercados, de manera que los segmentos de comercialización y de distribución se incluyan.

Asimismo, esas transformaciones estuvieron apoyadas por cambios importantes y generalizados en la política económica de los países, como la liberalización del comercio y la inversión, la suscripción de acuerdos de libre comercio (bilaterales y regionales), la competencia de los mercados, las reformas regulatorias en sectores clave como el transporte y la infraestructura, y el desarrollo productivo orientado a las exportaciones.

La enorme disponibilidad de recursos para realizar inversiones fuera de los países y encarar un proceso global de valorización es también una característica de esta época signada por la globalización. Tales circunstancias llevaron a una gran cantidad de empresas a extender los procesos de fabricación más allá de las fronteras nacionales, en muchos casos aprovechando la oferta de mano de obra barata para relocalizar sus instalaciones de producción en las fases más intensivas de trabajo o encontrando proveedores locales que lleven adelante la producción de partes, insumos o materias necesarias en países donde los salarios son más bajos.

En efecto, la búsqueda de situaciones en las que los salarios contienen una mejor relación precio y calidad es uno de los factores que han dado forma a los modernos patrones de producción internacional y a las CGV, generando lo que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2021) llama un “arbitraje salarial”, que sería el principal o uno de los principales aspectos considerados en las decisiones de localización de las inversiones que realizan las multinacionales al impulsar los encadenamientos

(Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, citada en CEPAL, 2021).

Marco teórico para la evaluación de las CGV

Se dice que la participación en las CGV habría generado flujos de conocimiento desde los países industrializados hacia los menos desarrollados, acelerando el aprendizaje tecnológico de estos últimos. Sin embargo, es un hecho evidente que ese impulso tiene características desiguales o asimétricas, dado que es diferente en términos objetivos para las empresas que realizan los aspectos más rudimentarios o elementales de la producción, respecto a las que realizan las operaciones más complejas o estratégicas.

Se menciona que los beneficios se concentran en las empresas líderes que realizan las operaciones más complejas, como el diseño y la investigación/innovación, mientras que las periféricas realizan operaciones más rudimentarias o sencillas, lo que también se refleja en los beneficios. Asimismo, las decisiones de desarrollo de mercados y los roles en la división intrafirma del trabajo corresponden a la casa matriz y/o empresa líder por sobre sus proveedores, distribuidores o subsidiarias. Se puede decir, entonces, que las mismas características de la división internacional del trabajo se reproducen bajo el concepto novedoso de la CGV.

Esa complejidad también ha creado dificultades para comprender las características reales del comercio y formular políticas que permitan a las empresas y a los gobiernos capitalizar los beneficios de las CGV, así como mitigar sus efectos secundarios negativos. Algunos países en desarrollo exportan productos manufacturados como consecuencia de su integración en etapas específicas de la cadena de valor, en general en tareas productivas relativamente simples. No obstante, solo unos pocos están profundamente involucrados en las CGV, en las etapas de industrialización más complejas.

La experiencia china constituye el ejemplo de participación en las CGV y de resistencia en cuanto a ocupar una situación subordinada, buscando deliberadamente aprovechar sus ventajas comparativas y su poder de mercado para ir avanzando en las tecnologías de punta (CEPAL, 2021).

La teoría de las CGV plantea definiciones interesantes y, para tener una comprensión más adecuada de las asimetrías mencionadas, define y categoriza situaciones de gobernanza y de *upgrading* o escalamiento (Santarcángelo *et al.*, 2017). En efecto, los elementos fundamentales en la conceptualización de las CGV son dos: gobernanza y *upgrading*. El primero atiende la situación de poder dentro de la cadena, que es ejercido frecuentemente por la firma líder e implica la concentración de los aspectos clave para el proceso de producción y de conocimiento o *know-how*. El segundo, más referido a las situaciones dinámicas y periféricas, contempla la manera en la que una participación en una CGV podría implicar ir mejorando la situación prevaleciente o estancarse en las fases de participación en la cadena, de transferencia y aprendizaje tecnológico, que impliquen beneficios productivos y sociales.

Se distingue, por tanto, entre *upgrading* económico y *upgrading* social, para diferenciar situaciones en las áreas en las que se producen beneficios para el participante periférico. Un ejemplo nos ayudará al entendimiento cabal. Un escalamiento tecnológico que eleva la productividad pero no el salario del trabajo será solamente un *upgrading* económico. La situación que vaya con mejoras laborales, es decir con *upgrading* social, será una situación mejor valorada o deseable.

La situación de gobernanza, como reparto de poder y de beneficios, se refiere a una relación o noción que implica una visión “*top-down*”, es decir de arriba hacia abajo, de manera que existe una relación vertical con la empresa líder de la CGV, que controla y toma las decisiones de organización y del proceso productivo, entre otras. En cambio, en lo referido al *upgrading*, la visión es “*bottom-up*”, de abajo hacia arriba, por lo que las firmas subordinadas pueden escalar en la CGV, logrando mejorar su posicionamiento.

Tenemos por consiguiente situaciones que afectan a firmas subordinadas o (en) economías-naciones periféricas, que alojan a empresas insertadas en las CGV, las cuales deben aquilatar que el balance entre situaciones de poder o gobernanza sea conveniente, ya que implica posibilidades de *upgrading* –económico y social–, y, en ese marco, establecer si son convenientes o no para su participación en una CGV.

La posición mostrada por los organismos internacionales y algunos autores es que participar en una CGV siempre es positivo. De ahí que sostienen que es necesaria una apertura y liberalización hacia los flujos de comercio y de capitales. Una posición más cautelosa, con pronunciamientos específicos a favor de las CGV, condiciona o relaciona que esas CGV produzcan la tendencia hacia un *upgrading* económico y social.

Claramente, es posible relacionar esa reflexión con el análisis que se hace de la calidad de la IED que se aproxima hacia un país con deseos de no asumir los costos ambientales y sociales, mientras que el Estado receptor está preocupado por el desarrollo sostenible. En tal contexto, la divergencia entre intereses nacionales e intereses de las firmas dominantes de las CGV debe ser un tema a estudiar con cuidado, a fin de desarrollar metodologías y lineamientos de política pública.

El concepto de *upgrading* supone un desafío para la teoría de la ventaja comparativa estática y se relaciona más estrechamente con el concepto de ventaja dinámica, creada por nuevas modalidades que mejoran la capacidad de obtener ingresos y la sustentabilidad. De ese modo, ligamos también esa idea con la teoría de la competitividad, destacando los extremos entre una competitividad espuria y una competitividad auténtica, tal como lo desarrolla Fernando Fajnzylver (1990). Entonces, si una IED implica el uso depredador o inadecuado de la fuerza laboral y/o no asume los pasivos ambientales que la actividad provoca, es una CGV que no genera *upgrading*. Así, una IED o participación en la CGV será positiva, generando *upgrading* económico y social, si contempla preocupaciones para el aprendizaje social y acciones a favor de la equidad y de la sostenibilidad ambiental.

Es evidente que para lograr aquello un país deberá atraer cierto tipo de IED y fomentar un encadenamiento que produzca ventajas competitivas dinámicas, de manera que sin una política industrial adecuada no se pueden esperar tales resultados. Se logrará una mayor capacidad de gobernanza a favor del país receptor de la IED en tanto este despliegue acciones conductivas orientadas a una transformación por medio del aprendizaje. Usar los factores de poder dentro de la gobernanza de la CGV, para inducir comportamientos conductivos hacia la transformación productiva, el *catch up* tecnológico y la especialización inteligente, es lo recomendable.

Desde las posiciones del *mainstream* o tendencia mayoritaria, en referencia a las CGV, “se supone que la interacción entre las firmas líderes y las de los países en desarrollo conlleva derrames tecnológicos virtuosos”, cuando en realidad la experiencia muestra que muchas veces predominan “situaciones de enclave con escasos efectos de arrastre al resto del tejido productivo” (Santarcángelo *et al.*, 2017: 114). Así, basando la competitividad en bajos salarios, suponen el efecto de derrame, de manera que el *upgrading* económico se transmita “naturalmente”, con mejoras en los salarios y el empleo. Ese derrame pocas veces ha de producirse y siempre tendrá poca sostenibilidad, si el esquema de enclave es el predominante.

Las CGV en el mundo y en Sudamérica

A partir de la década de 1990, las CGV experimentaron un crecimiento acelerado tras la apertura a la inversión extranjera de China, India y otras economías emergentes, que ofrecieron mano de obra muy barata, aunque enmarcaron su participación en la búsqueda de la adquisición de ventajas competitivas, consistentes en acceder al *catch up* tecnológico y en generar producción de mayor sofisticación; es decir, buscaron deliberadamente el *upgrading* económico.

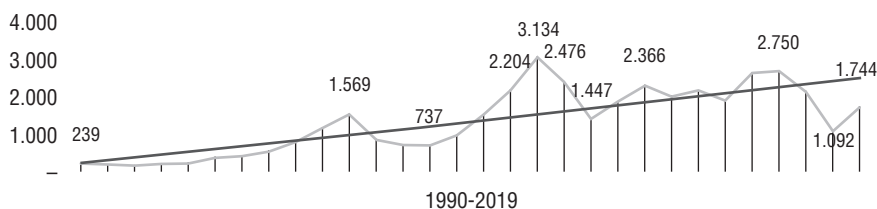
Luego, esas mismas economías emergentes, precedidas por Corea del Sur, Singapur y Taiwán, pusieron a funcionar cadenas globales mediante inversiones y acuerdos con proveedores tanto de la región del sureste de Asia como en otras latitudes, sobresaliendo la gran potencia emergente que es China en la actualidad.

Al presente, las CGV representan la mayor parte del comercio internacional. Según Nicole Roldán (2017), en 2015, “el 66% del comercio mundial consistió en bienes intermedios, servicios, tecnologías y capitales utilizados para la producción de bienes finales en otro país”.

Más que de cadenas globales se debería hablar de cadenas regionales, ya que predomina la organización de cadenas en una escala muy eslabonada y dinámica en regiones específicas, como el sureste de Asia, la Unión Europea y Norteamérica, que son las principales.

La relación entre la dinámica de las CGV y los flujos de capitales como IED son obvios. Según datos del Banco Mundial (2019), en 1990, las entradas de IED a precios actuales en toda la economía mundial fueron de 239 mil millones de dólares; en 2007, cuando se registró el mayor monto, llegaron a 3,1 billones (millones de millones) de dólares, vale decir que hubo un incremento de 15 veces en 17 años; y en 2019, alcanzaron los 1,7 billones de dólares. El gráfico siguiente muestra la tendencia altamente expansiva de los movimientos de IED en el mundo.

Gráfico 1
Inversión extranjera directa neta mundial, a precios actuales
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial (2019).

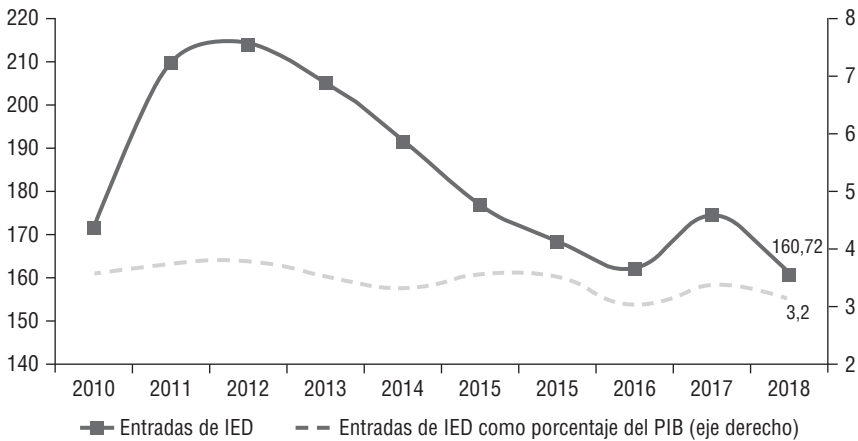
La CEPAL (2021) argumenta que el impacto de la pandemia por el Covid-19 fue mayor en la IED que en el PIB, lo que determinó que la participación de la IED en el PIB fuera menor comparada con los años 2018 y 2019. Hacia la pospandemia se avizora una recuperación de la IED, como lo señalan varios trabajos prospectivos realizados por organismos multilaterales.

En América Latina destaca la activa participación de México en las CGV articuladas en América del Norte (CEPAL, 2021). Sea la industria de la maquila o sean los segmentos de la industria automotriz de partes para la exportación, entre otras, un elevado porcentaje responde a las estrategias de empresas americanas que buscan reducir costos laborales y de transacción en el marco del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica.

En 2020, en América Latina y el Caribe decayeron los flujos de las IED, tanto de las dirigidas al sector de los recursos naturales como de las orientadas a las manufacturas y a los servicios. “De esta forma, casi la mitad de

las entradas de IED en 2020 se dirigieron a los servicios y el peso de las manufacturas se redujo al 37%, valor inferior al promedio de la última década (39%)” (CEPAL, 2021: 12). A lo anterior se suma que, a nivel mundial, las IED se comportaron según el “ritmo de la recuperación económica mundial, [con] la posibilidad de recaídas en lo referente a la pandemia y el efecto en la IED de los programas de estímulo económico implementados por los países”, y dependerán de “las estrategias de las empresas transnacionales en la búsqueda de una mayor resiliencia de sus modelos negocios y cadenas globales de suministro” (*ibid.*). Por ello, la CEPAL indica que, “Frente a esta situación, es necesario encarar un profundo proceso de transformación. Se necesitan políticas públicas para enfrentar la pandemia y para conectar la emergencia con una recuperación transformadora con igualdad y sostenibilidad” (2021: 13).

Gráfico 2
América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, 2010-2019
 (En miles de millones de dólares y en porcentajes del PIB)



Fuente: CEPAL (2021).

En ese marco, en nuestro criterio, la región latinoamericana enfrenta el desafío que representa el gran poder de los capitales externos y debe procurar

acumular la suficiente fuerza para definir, con esos capitales, los requisitos de desempeño que se requieran, principalmente en términos de respeto al medioambiente y a los derechos de las personas y de las comunidades. Asimismo, debe contemplar el balance adecuado del *trade off* entre atraer *know-how* tecnológico y permitir el desarrollo de inversiones constructivas, a cambio de poder dar valor a los recursos naturales, humanos y ambientales que les interesen en esos espacios.

Un hecho presente y determinante en la actualidad, en todos los países y en todas las regiones del mundo, es la capacidad enorme de China de invertir su capital en el posicionamiento de sus empresas en favorables situaciones competitivas. Dada su ventaja comparativa para producir a bajo costo toda clase de productos manufacturados e industriales, las inversiones de China buscan complementar esa capacidad productiva industrial con fuentes de abastecimiento de recursos o de materias primas baratas y, a su vez, con mercados para la exportación. La IED de China ha seguido avanzando hacia su consolidación como potencia económica mundial. “En este proceso de crecimiento económico y expansión internacional que ha durado poco más de cuatro décadas, China ha podido imponer, en parte gracias a su escala, sus propios términos y condiciones en el momento de la apertura económica y no ha tenido que ceñirse estrictamente a las condiciones imperantes en las relaciones internacionales” (CEPAL, 2021: 13).

En este periodo, se evidenciaron cambios importantes en la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Por una parte, se profundizó la especialización de América del Sur en la exportación de productos primarios y de manufacturas, basadas en recursos naturales, que llegaron a representar cerca del 75% del total. “Así, los minerales en el Estado Plurinacional de Bolivia, Chile y el Perú, los hidrocarburos en Colombia, el Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela y los productos agropecuarios en la Argentina, el Paraguay y el Uruguay se consolidaron como los principales rubros de exportación” (CEPAL, 2020a: 95). Si bien Brasil es un gran exportador de productos primarios, su canasta exportadora es más diversificada e incluye productos manufacturados de distinta intensidad tecnológica. Con relación a esto último, Brasil y Argentina destacan en la fabricación y en la exportación de vehículos, un comercio fuertemente intrarregional.

En Centroamérica, por otra parte, se incrementó la exportación de productos manufacturados, en particular de baja tecnología –entre ellos las prendas de vestir–, y se redujo la importancia relativa de los productos primarios (*ibíd.*), debido a la cercanía con Estados Unidos y a los bajos salarios relativos. Con la suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México se transformó en un eslabón muy importante de las cadenas regionales de valorización de Norteamérica y aumentó progresivamente la intensidad tecnológica de sus exportaciones, principalmente destinadas a Estados Unidos.

Además de los cambios en la composición del comercio internacional, también se evidenció un marcado aumento de la cantidad. Entre 1990 y 2018 las exportaciones brutas de bienes crecieron más de cinco veces y una proporción relativamente estable en torno al 60% correspondía a bienes intermedios.

En esa situación, América Latina enfrentó en 2020 la crisis mundial sanitaria y económica ocasionada por la pandemia debido al Covid-19, con muy pocos antecedentes en la historia. Desde ese panorama incierto, las perspectivas de salida dependerán de la duración de la crisis sanitaria y de la eficacia de las intervenciones de las políticas públicas para mitigar los efectos económicos de la pandemia. En ese contexto, se estimó que la IED mundial presentaría una caída del 40% en 2020 y de entre el 5% y el 10% en 2021 (CEPAL, 2020a: 12).

La integración de la región en las CGV se ha realizado principalmente en torno a la extracción y al procesamiento de las materias primas. Por otra parte, el sector manufacturero es el de mayores niveles de integración en cadenas complejas y en encadenamientos hacia atrás. Esto indica que es el sector que importa más insumos intermedios, los cuales se utilizan posteriormente en la producción de bienes finales destinados al consumo interno o a la exportación.

Sin embargo, los problemas estructurales de las economías de la región y los nuevos escenarios internacionales hacen necesario que las IED y las políticas para promoverlas sean también parte de un proyecto más amplio que impulse un cambio estructural progresivo; “es decir, un cambio que permita aumentar la productividad y lograr la inclusión social, la igualdad y una creciente sostenibilidad ambiental” (CEPAL, 2020b: 211).

La CEPAL recomienda, en ese sentido, que es importante recuperar el rol de las políticas industriales como instrumento de transformación de la estructura productiva, lo que se vuelve indispensable para poder gestionar el desarrollo en un contexto de aceleración de la cuarta revolución industrial con grandes transformaciones en la organización internacional de la producción. “Para que la IED sea parte de esta visión de política industrial no se requiere simplemente ofrecer las condiciones para que lleguen capitales extranjeros, sino que es necesario crear las condiciones para que los capitales se vuelvan fuentes generadoras de mayor productividad, innovación y tecnología, y para que se orienten hacia un crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible” (CEPAL, 2020a: 14.).

Recientemente, la pandemia por el Covid-19 determinó la interrupción de múltiples cadenas de suministro de productos intermedios, poniendo en dificultades a muchas CGV en el mundo. Asimismo, puso la resiliencia y la diversificación geográfica de las CGV en cierto estancamiento y en el centro del debate. Los efectos del Covid-19 se han sumado a los cambios generados por los factores tecnológicos y geopolíticos actuales –ya mencionados–, acentuándolos.

La política industrial, nuevamente

Es compartida la idea de que cualquier IED era adecuada en los primeros años del ajuste macroeconómico realizado en América Latina, puesto que esa apertura indiscriminada ha generado problemas y situaciones de conflicto, con consecuencias acarreadas por las IED extractivistas, despreocupadas por el medio ambiente y la equidad.

Esto pasa porque las rentas que aportan las IED en los sectores extractivistas de recursos naturales sean bien utilizadas en la transformación de otros recursos que generen riqueza; es decir, convertir la riqueza natural extraída en nueva riqueza, como ser: capital físico, aprendizaje y conocimiento (capital humano), desarrollo de sectores más dinámicos (ventajas competitivas), etcétera (Banco Mundial, 2021). Así, entonces, le toca al Estado en los países receptores ponerle los límites necesarios a esa inversión,

y a cualquier otra parecida, por medio de una ruta de desarrollo inteligente y adecuada a los nuevos paradigmas actuales, expresados en los objetivos de desarrollo sostenible y en la construcción de una sociedad del aprendizaje.

La abundancia de capital natural no renovable plantea desafíos especiales para la sostenibilidad económica. Esto ocurre debido a que, por su explotación, las rentas –y los ingresos que recaudan los gobiernos– se generan agotando los recursos naturales. Por ende, si se desea preservar la sostenibilidad fiscal, es necesario tener en cuenta que las rentas provenientes de los recursos naturales no renovables –por ejemplo, los combustibles fósiles– son una fuente de ingresos inherentemente insostenible en el largo plazo. Lo conveniente es destinar una proporción importante de esas rentas que se generan a acumular otros activos sostenibles, como el capital humano y la infraestructura física verde, y a mejorar el valor del capital natural renovable (*ibíd.*).

La situación deseable para generar una economía basada en el aprendizaje y en la innovación requerirá contar con capitales favorables, conductivos y constructivos provenientes de la IED, que complementen las energías propias movilizadas para generar ahorro, inversión y eficiencia. Definir las características y las particularidades del capital que apoye la construcción de una economía que lleve al desarrollo sostenible es complicado, porque también depende de las características y de las particularidades de cada situación nacional o regional.

No obstante, tomando en consideración las particularidades de cada situación, el resultado debería ser buscado deliberadamente desde una planificación que estimule su llegada en los marcos requeridos, tomando en consideración sus características y sus aportes, y llevando a cabo acuerdos de desempeño. Esto implica pensar en marcos amigables y estimulantes, con la visión de que son los propietarios y los emprendedores los que saben mejor qué oportunidades y qué momentos aprovechar.

Debe interesar, sobre todo, la transferencia de conocimiento y de *know-how*, así como la posibilidad de participar en las CGV, a partir de la ventaja comparativa propia de país o de región. No es necesario abdicar de la renta de los recursos naturales tradicionales, sino, más bien, darle un uso adecuado que sirva para llevar adelante el financiamiento de una

transformación inteligente. Esto implicaría cambiar de rumbo en las políticas económicas y públicas en general, prestando mayor atención a los aspectos de educación, formación de recursos humanos y desarrollo de nuevas capacidades competitivas a partir de ventajas naturales o de contexto, pero añadiéndole conocimiento y transformación innovadora.

Entonces, la política pública deberá ser muy precisa en cuanto a definir los requisitos de desempeño que se busca, para que la localización contemple ganancias o derrames sobre la cadena global. Por ejemplo, una inversión en la extracción de minerales deberá ir acompañada de la integración vertical y/o del pago de regalías que, invertidas adecuadamente, ofrezcan externalidades positivas.

Para lograr el *catch up* tecnológico, parece imprescindible pensar desde una estrategia de especialización inteligente, ubicando cuáles son los sectores en los que hay potencialidades y buscando aliados en IED que transfieran *know-how*. De lo que se trata es de acercarse a los sectores de interés para que inviertan en actividades en las que son necesarias trayectorias de aprendizaje.

Lo que más falta hace es, sin duda, saber hacia dónde se quiere ir y cuál es el camino más directo. En ese caso, definido el tipo de desarrollo como desarrollo sostenible, se busca y se atraen las inversiones necesarias, además de colocar las bases de una búsqueda y un encuentro de ventajas comparativas dinámicas, generando estímulos y presiones para lograr objetivos bien definidos. “La facilitación de las inversiones engloba un conjunto de medidas orientadas a agilizar los procedimientos y mejorar la transparencia y previsibilidad de los marcos legales y administrativos aplicables a la IED en cada país” (CEPAL, 2021: 42).

Mediante la facilitación y la simplificación de los procedimientos, la idea no es tanto proteger la inversión y darle facilidades y seguridades, sino competir en ese plano con los países vecinos o similares. La CEPAL critica que “Los acuerdos de protección de inversiones y de libre comercio se han enfocado tradicionalmente en otorgar el mayor número posible de garantías legalmente exigibles a los inversionistas extranjeros, con escasa preocupación por las necesidades y prioridades de desarrollo del país anfitrión” (*ibíd.*).

La facilitación de las IED debe poner énfasis en la cooperación entre los inversionistas extranjeros y las fuerzas productivas de los países anfitriones,

con el objetivo de prevenir conflictos y que realmente una IED contribuya a la sostenibilidad y al crecimiento sostenido.

Debe superarse la idea predominante en la década de 1990 referida a tratar de captar la mayor cantidad posible de IED, bajo el principio de que “más es mejor”, que llevó a los países a adquirir compromisos que impidieron o limitaron el logro de objetivos nacionales, más allá de darle viabilidad y equilibrio a la balanza de pagos.

En ese marco, existiría un objetivo normativo de profundizar la política de IED, haciendo que participe y aporte genuinamente a los planes de desarrollo sostenible, a la elevación de la productividad y a la competitividad auténtica, que no se basa exclusivamente en el abaratamiento de la fuerza de trabajo y/o en la extracción depredadora de los recursos naturales.

Desde una perspectiva de mediano plazo, los flujos de IED deben aportar a generar transformaciones tanto en la estructura competitiva como en la estructura de propiedad industrial.

Considerando que una CGV conlleva varias ventajas y una complementación entre unidades de un mismo conglomerado empresarial, se tiene derivación hacia los procesos de abastecimiento, mercadeo y especialización organizada, entre otros, que derivan en economías de escala y otras ventajas adquiridas para la competitividad de la empresa.

Bolivia y su relación con las cadenas de valorización

En el territorio que hoy es Bolivia, con el inicio de la explotación de los yacimientos de plata en Potosí, se inauguró y se definió la participación de este país en una economía de alcance global, llegando a ser parte principal de una cadena eslabonada de valorización que llegaba a toda Europa y, desde allí, al mundo de los siglos XVI y XVII.

Fue el descubrimiento de América la primera globalización y el factor fundamental para el desarrollo del sistema mercantil que devino en capitalismo, el cual logró un creciente proceso de valorización, eslabonando los espacios mediante la producción y la circulación de mercancías. Ese proceso, en el que el rol del oro y de la plata extraídos en las minas de América, entre

las que destacaban las de Potosí, fue fundamental por su representación de dinero-mercancía para el crecimiento del comercio.

Ya bajo la égida del capitalismo moderno, que implicó una generalizada mercantilización del comercio exterior y la división del trabajo internacional, la primera cadena de valorización en la que participó claramente Bolivia fue la del estaño, ligada a la expansión de la demanda de ese mineral en el contexto de la Segunda Revolución Industrial. Las minas bolivianas de estaño se convirtieron en abastecedoras de las industrias emergentes, como la automotriz, la de motores a explosión y eléctricos, la de conservas y la de armamento, entre otras (Seoane, 2016).

Con capitales y emprendimientos bolivianos y extranjeros se ejerció un control del primer eslabón de la cadena, incrementando luego, por parte de empresarios bolivianos, posicionamientos más estratégicos en la gobernanza de esa cadena, al asumir el *upgrading*, escalando de la primera fase, que es la explotación minera, a una modernización y un avance tecnológico en las mismas minas, con la refinación del estaño utilizando tecnología de punta de ese entonces e innovaciones propias, el transporte y la fundición en territorios europeos y de América del Norte, abarcando una integración vertical importante. También se debe mencionar la expansión de la Patiño Mines a otras regiones productoras de estaño y su liderazgo en la conformación del Consejo Internacional del Estaño, consolidando la influencia y el poder sobre la cadena internacional de valorización de la primera mitad del siglo XX.

Con la nacionalización de las minas en 1952 se perdió posicionamiento y poder en la cadena internacional de valorización del estaño y se asumió un rol periférico, dependiente de la cotización internacional del mineral, influida por fuerzas externas.

La IED en Bolivia también ha sido clave para el surgimiento de la industria manufacturera, pero más significativamente por su aporte en *know-how*. Es verificable que las primeras industrias instaladas en el país fueran en particular producto de las utilidades del capital comercial, en manos de inmigrantes, producidas por la bonanza de las exportaciones de estaño y la emergencia de situaciones de necesidad para sustituir las importaciones.

En la década de 1920, se produjo una verdadera oleada de inversión hacia el sector de la industria. Fue el periodo más importante de formación de capacidades productivas manufactureras, resultando instaladas, entre otras, las siguientes fábricas: “Fábrica de tejidos Forno, Fábrica de Oxígeno, Tejidos de Punto, Molineras de harina, Fábrica Domingo Soligno, Fábrica de Cemento Viacha, Calzados García, Tejidos de algodón Said, Yarur y Cia., Embotelladoras de refrescos, Fábrica de calzados Zamora, productos alimenticios Dillman, cervecería Taquiña” (CNI, 1981: 27). Nótese que en su mayoría se trata de empresas cuyos principales propietarios o accionistas fueron inmigrantes, de diferente procedencia.

Distingamos entonces dos modalidades de relación con elementos externos: la exportadora, que se conecta globalmente como abastecedora de alguna cadena internacional de valorización, y la que invierte recursos externos para abastecer el mercado interno, pudiendo estar ligada a una red internacional amplia o simplemente responder a migraciones que se asumen luego como simples productores para el mercado interno y eventualmente como exportadores. Es evidente que la primera está conectada a dinámicas de los mercados internacionales, es decir a cadenas de abastecimiento y de valorización, mientras que la otra empieza a generar una cadena internamente eslabonada con suministros externos, pero sin jerarquía clara de gobernanza.

Otra fase importante de inversiones en el desarrollo productivo de Bolivia fue iniciada durante la década de 1940, con el Plan Bohan, que vino acompañado de un financiamiento del Gobierno de Estados Unidos por un monto de 88 millones de dólares de esa época, que permitió la construcción de infraestructura clave para la “marcha al Oriente” y la creación de la Corporación Boliviana de Fomento, que diversificó la economía del país, generando el desarrollo agroindustrial y petrolífero. Por entonces, la fuente de financiamiento de la inversión era el ahorro externo, bajo la forma de empréstito gubernamental y asistencia técnica.

En ese marco, el Plan Bohan definió desarrollar un programa de fomento para alcanzar una economía más diversificada y estable, a partir de las siguientes acciones:

1. Trazo de un sistema caminero, conectando centros productores con consumidores.
2. Fomento de la producción de azúcar, arroz, ganado, trigo y otros cereales, productos de lechería, grasas y aceites comestibles, algodón y lana, y establecimiento de plantas de procesos industriales.
3. Construcción de obras para la irrigación de cultivos.
4. Desarrollo de campos petroleros probados, exploración de nuevas áreas y desarrollo de infraestructura para la exportación de hidrocarburos.

A partir de ese momento, se iniciaron los procesos de planificación del desarrollo en Bolivia. La principal fuente de ahorro externo para financiar la inversión pública fueron los préstamos bilaterales y multilaterales. Con base en ese financiamiento, se desarrollaron varios emprendimientos gubernamentales, de infraestructura y productivos.

La Corporación Boliviana de Fomento estableció empresas en varias regiones y departamentos del país, buscando un desarrollo más diversificado y extendido; es decir, buscó densificar las redes internas o cadenas de valorización. Así, “estableció el ingenio azucarero de Guabirá en Santa Cruz, se instaló la fábrica de cemento de Sucre, nació la Planta Industrializadora de Leche de Cochabamba, se instaló la laminadora de goma en Riberalta, surgieron los ingenios azucareros de Bermejo y muchas otras empresas que se dispersaron a lo largo de todo el territorio nacional” (Giménez, 1988: 21).

Fue un evento positivo para el desarrollo industrial boliviano la emergencia de una cadena productiva ligada al agro, que se eslabonó por medio de la producción de alimentos balanceados con la ganadería y la crianza de otros animales, como cerdos y pollos, que a su vez sostuvieron una pujante industria cárnica, de huevos y de lácteos, y el inicio de exportaciones de azúcar y de aceites, entre otros, permitiendo no solo la sustitución de las importaciones de productos alimenticios y de consumo masivo, sino generando externalidades positivas sobre la economía nacional al abaratar el costo de los bienes salario e iniciando la diversificación de exportaciones.

La década de 1970 se caracterizó por la bonanza económica resultado del *shock* externo positivo provocado por los altos precios de los minerales

y del petróleo, así como por el ampliado acceso al financiamiento internacional. Pero, además, también fue un periodo en el que empezaron a dar frutos las estrategias previas de desarrollo, especialmente el proceso de diversificación productiva, de manera que el proceso de marcha al Oriente, la exportación de gas a Argentina, las fundiciones y los demás proyectos previos se fueron concretando y generaron producción para la exportación y la sustitución de importaciones, de manera que se vivió un contexto macroeconómico sin restricciones de divisas ni de recursos fiscales.

Caracterizamos el largo periodo de 1942 a 1980 –en el que la economía boliviana se diversificó y, junto con la cadena eslabonada de los minerales y del petróleo, emergió la cadena agroindustrial combinada con la industria manufacturera existente– como “mixto”, eslabonado con las grandes industrias de los países desarrollados (minerales), con las naciones vecinas y el mercado doméstico (hidrocarburos), y con actividades –o sectores– ligadas fundamentalmente al mercado interno y eslabonadas con el conjunto de los sectores domésticos, en una cadena que fue densificándose paulatinamente.

La modalidad de inserción externa entró en una crisis fatal en la primera mitad de la década de 1980, como consecuencia de la caída de la demanda y de los precios de los minerales, la caída de los precios y de los volúmenes de exportación de gas y de minerales, la crisis de endeudamiento externo y la descapitalización de los sectores de la industria manufacturera. En ese marco, se manifestó una contracción de la economía boliviana, agravada por una terrible crisis fiscal y otros desequilibrios macroeconómicos, con hiperinflación.

Entre 1979 y 1986 el crecimiento fue negativo, es decir el PIB a precios constantes disminuyó. En cuanto a la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF), en 1979 alcanzó a 24,8 millones de pesos bolivianos de entonces y en 1985 llegó solamente a 13,1 millones de pesos bolivianos de la época; es decir, al 50% del valor inicial. En términos porcentuales respecto al PIB, la FBKF de 1979 era del 18% y la de 1985 era solamente del 12% (Cobas, 1987: 5). Para el sector de la industria manufacturera, la FBKF sectorial entre 1978 y 1986 disminuyó en -38,5%; esto significa que ni siquiera alcanzó la reposición del capital consumido del sector (Seoane, 2016).

Después de la implementación de la política de estabilización y de reordenamiento macroeconómico, Bolivia recuperó el crecimiento de la economía en general y de la industria en particular. Es importante reconocer que el grave deterioro de la situación productiva se produjo durante y como consecuencia de la hiperinflación, y que después del *shock* negativo inicial causado por el Decreto Supremo 21060 el deterioro se detuvo y se intentaron medidas para la reactivación de la producción y del empleo. Así, paulatinamente se recuperó el nivel de las inversiones, de manera que el número índice la FBKF –cuyo año base es 1980–, que en 1985 llegaba a 66,9, en 1988 alcanzó a 88,8, en 1989 fue de 86,9 y en 1990 subió a 98,8. Recién en 1991 se logró superar el nivel de la FBKF de 1980 (*ibíd.*).

Al mismo tiempo, se configuró un marco legal y normativo favorable al emprendimiento privado, de modo que fue la inversión privada, doméstica y externa la que tomó el liderazgo en la dirección del proceso productivo.

La estrategia del Programa de Ajuste Estructural de Bolivia, acordado con las instituciones crediticias multilaterales, apuntó a incrementar las exportaciones, disminuir las transferencias de los recursos al exterior –mediante la disminución del servicio de deuda externa/renegociación y mecanismos de quita– y establecer una política cambiaria que incentive las exportaciones, como fórmula para la captación de recursos externos frescos en apoyo a la formación del ahorro para la inversión (Morales, 2012). Asimismo, la incorporación de la variable integración en la política comercial, al plantear el nuevo diseño del Proceso Andino de Integración, denotaba una visión más amplia respecto a la ortodoxia rígida del modelo ortodoxo.

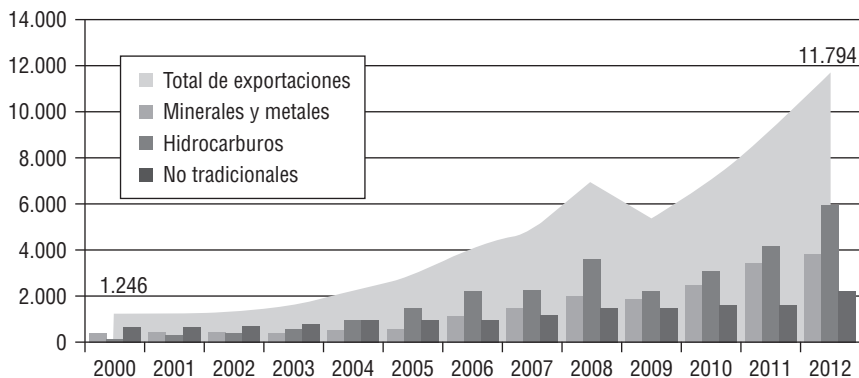
Durante la siguiente década, la de 1990, mientras los sectores exportadores tradicionales minero y gasífero estaban en crisis, el sector industrial manufacturero continuó creciendo a un ritmo promedio del 4%, con el mejor desempeño en 1990 (7,1%) y en 1995 (6,8%).

Por otra parte, se llevaron adelante algunas privatizaciones, pero las más importantes empresas públicas fueron transferidas en su administración mediante la capitalización; es decir, el aporte de la IED fue destinado a incrementar el capital de cada una de las empresas capitalizadas, en lugar de un cambio de propiedad simple.

El crecimiento de las exportaciones de los productos manufacturados, como porcentaje de las exportaciones totales, que pasaron del 31% en 1990 y llegaron al 62,2% en 1994, su nivel relativo más alto en la historia económica boliviana, es el dato más relevante en lo referido al comercio exterior. Ese porcentaje fue disminuyendo paulatinamente, por la recuperación de las exportaciones tradicionales, hasta que en 2006 las exportaciones de gas desplazaron las de la industria manufacturera como principal agregado sectorial de exportación.

Como podemos observar en el gráfico 3, las exportaciones tuvieron un crecimiento significativo, explicado hasta 2003 principalmente por el crecimiento de las exportaciones de los productos no tradicionales, ya que las exportaciones de minerales y de hidrocarburos disminuyeron o crecieron relativamente poco. A partir de ese año, el crecimiento de las exportaciones tradicionales fue resultado de la construcción del gasoducto y de la venta de gas primero al mercado de Brasil y posteriormente al mercado de Argentina. En los años siguientes, se produjo un *shock* favorable de precios, que se quintuplicaron impulsados por el crecimiento impresionante de China y su gran demanda de recursos naturales.

Gráfico 3
Exportaciones bolivianas entre 2000 y 2012
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de UDAPE (2017).

Sin embargo, una lista creciente de productos del sector industrial manufacturero boliviano fue ganando importancia en los mercados externos, en su gran mayoría al amparo de tratamientos preferenciales arancelarios emergentes de los acuerdos de integración y de los tratamientos concesionales, bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y sus ampliaciones. Era el caso de las prendas de vestir, de las manufacturas y de la joyería de oro, como también de las manufacturas de madera (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga - ATPDEA por su nombre en inglés), de los aceites y tanto de las tortas como de la harina de soya (Comunidad Andina y Chile), de la quinua beneficiada y de los insuflados de quinua (SGP Europa), entre otros.

En cuanto a los minerales, las inversiones extranjeras fueron muy importantes, lo cual explica la actividad de las pocas empresas de gran tamaño existentes en Bolivia, ligadas a multinacionales como Sumitomo (Japón), Glencore (Suiza) y la corporación minera internacional Orvana (Canadá), por citar algunas; es decir, eslabonadas con verdaderas multinacionales globalmente. También es preciso considerar la producción de minerales por una gran cantidad de cooperativas mineras que, en gran número, producían las menores cantidades del mineral exportado, pero empleaban a la mayor cantidad de trabajadores de la minería; es decir, con una baja productividad, vendían su producción a intermediarios vinculados al mercado internacional.

En el caso del gas, los elementos constitutivos del encadenamiento fueron los contratos de venta de gas a Brasil, la construcción del gasoducto y la apertura del sector a las IED de empresas transnacionales. La concesión de áreas para la exploración por parte de esas empresas llevó al descubrimiento de importantes yacimientos, los cuales incrementaron los volúmenes de producción que se exportaron a Brasil y a Argentina. Entonces, se trata de una actividad de cadena eslabonada con esos mercados vecinos y no de carácter global.

La producción y las exportaciones de soya se beneficiaron de los estímulos y de las preferencias que ofrecía el mercado andino para el sector de la agroindustria, en particular el de oleaginosas (soya y sus derivados). Esto, a su vez, estimuló la localización de inversiones externas en el sector.

Respecto a las prendas de vestir, las manufacturas de madera y las manufacturas de oro, el mercado de Estados Unidos, con la ATPDEA, fue de los casos exitosos para analizar. De hecho, resulta interesante comprobar que varios de esos emprendimientos tuvieron relaciones con capitales externos. El sector de exportaciones de los derivados de soya, a su vez, recibió importantes inversiones en las fábricas procesadoras ligadas a transnacionales como Cargill, Archer Daniels Midland Company y Gravetal, entre otras. En lo referido a las manufacturas, las exportaciones a Estados Unidos, amparadas por la ATPDEA, se eslabonaron con las grandes distribuidoras en el mercado de destino, faltando por conocer los montos y la procedencia de los capitales invertidos.

Tabla 1
Bolivia: Inversión extranjera directa, según actividad económica, 1996-2005
(En miles de dólares)

Actividad económica	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	1.250	180	289	2.600						
Explotación/exploración de petróleo y gas	53.375	295.942	461.909	384.108	381.569	453.053	462.816	247.771	184.482	139.317
Explotación/exploración de minas y canteras	19.674	29.938	38.155	23.142	28.501	34.502	11.560	20.460	37.799	223.628
Industria manufacturera	28.238	25.379	16.149	149.553	93.424	87.335	91.132	62.160	88.723	31.036
Producción/distribución de energía eléctrica, gas y agua	38.648	105.185	84.912	71.698	42.018	41.388	42.325	35.815	73.626	10.087
Construcción	104	181.619	103.503	140.642	64.380	18.180	282.968	88.556	8.493	5.067
Venta al por mayor y menor	5.838	764	5.092	21.789	33.293	12.609	11.047	57.769	24.184	41.402
Hoteles y restaurantes		1.000			31.407	1.000	15	227	234	180
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	244.132	179.574	223.337	168.871	108.905	200.826	39.728	39.093	6.853	11.566
Intermediación financiera	35.836	23.898	88.786	42.041	42.496	20.129	54.934	9.359	20.031	18.248
Otros servicios	111	10.545	3.930	6.005	6.482	8.089	2.490	5.711	3.983	7.652
Total	427.205	854.024	1.026.060	1.010.448	832.475	877.112	999.013	566.922	448.407	488.184

Fuente: Elaboración propia a partir de UDAPE (2020).

En efecto, entre 1994 y 2002 la IED acumulada que llegó al país alcanzaba los 5.711 millones de dólares, generando un *shock* positivo de inversiones. Los sectores más favorecidos fueron aquellos ligados a los hidrocarburos, las telecomunicaciones, el transporte aéreo y ferroviario, y la energía eléctrica, resultado de la capitalización/privatización. La minería también tuvo una afluencia de IED, pero en una fase posterior.

La IED hacia el sector de la industria manufacturera representaba un 9% de la IED total recibida por Bolivia entre 1996 y 2005. En los años de mayor afluencia de IED, como 1998, por ejemplo, al sector manufacturero solo le correspondió un 1,6%; en 1997, en cambio, el porcentaje subió a 3% y en 1999 el registro aumentó significativamente a 14%. De hecho, la IED en este sector alcanzó su máximo nivel durante 1999, con casi 150 millones de dólares, monto que respecto al promedio de los años anteriores (de 25 millones de dólares) significó un incremento de seis veces. En los años siguientes, hasta 2004, el promedio de la IED en el sector industrial manufacturero fue de 85 millones de dólares, cayendo y luego regresando a los niveles anteriores a 1999, con 31 millones de dólares en 2005.

El periodo 2006-2019

Es necesario analizar la fase siguiente, en la que, bajo los escenarios más propicios imaginables, no se tuvo una elevación de la FBKF proporcional a la del ahorro doméstico (Seoane y Wanderley, 2012; Seoane, 2016) y, cuando sí se lo hizo, los resultados demostraron que la calidad de esa inversión, realizada por el gobierno, fue ineficaz para generar ingresos, siendo su efecto positivo temporal, en tanto incremento del gasto más que resultado del incremento de la capacidad productiva y de la producción.

En lo fundamental, aunque se produjo la nacionalización de varias empresas manejadas por transnacionales, previamente privatizadas mediante la figura de la capitalización, eso no implicó, en el caso de los productores de gas, que abandonaran la operación del negocio, sino que, mediante contratos de prestación de servicios, se tuvo el mismo esquema de trabajo por el que se continuó exportando a los mercados de Brasil y de Argentina.

Para ello, se devolvieron los costos de operación y se reconocieron los beneficios para las empresas. La situación muy favorable de los precios del barril de petróleo, referente central para la exportación de gas, implicó un incremento sustancial del *government taken*, de los beneficios de las empresas y de la recuperación del capital invertido.

En el sector minero también se tuvo un incremento espectacular de los precios, que no significó un aumento de la IED, como sucedió en los países vecinos. Las empresas transnacionales que se localizaron e invirtieron en Bolivia lo decidieron antes del periodo que inició el llamado “proceso de cambio”, y no hubo otras importantes inversiones en el sector. Lo que sí se expandió significativamente fue la producción de nuevas concesiones a cooperativas mineras en las regiones andina y amazónica, para la producción de oro y de otros minerales, con la participación de capitales extranjeros –chinos, colombianos, peruanos, hindús y otros–, asociados a cooperativas, que recibieron concesiones en los ríos amazónicos y en la cordillera andina, y que se mantienen en la informalidad, con graves consecuencias medioambientales.

Concerniente a la política pública, ante la “desaparición” de las restricciones externas, ampliando la capacidad para importar, con la posibilidad de desarrollar políticas públicas enfocadas en la transformación productiva o en la construcción de una sociedad basada en el aprendizaje y el conocimiento, con mayor equidad, mediante sistemas de salud y de educación adecuados, mejorando la productividad y las capacidades de desarrollo y de crecimiento, no se tuvo las orientaciones necesarias para desatar el proceso de círculo virtuoso que teoriza la economía del desarrollo (Hirschman, 1964). Tampoco se logró mejorar la institucionalidad conductiva al desarrollo de nuevas capacidades productivas, acordes con las características de Bolivia para que su competitividad adquiriera nuevos espacios de especialización, más ligados al conocimiento (Acemoglu *et al.*, 2016).

En ese ámbito, la IED pudo ser un poderoso aliado y ser promovida no solo para tener alivio a la escasez de ahorro y de financiamiento de la inversión –que no se necesitaba debido a los resultados superavitarios de la balanza de pagos–, sino para, por medio de ella, acelerar la transferencia de conocimiento tanto para la producción como para los eslabonamientos

o encadenamientos con redes globales y del conocimiento que permitieran un *upgrading*.

Hace algo más de una década, Carlota Pérez (2010) planteaba que el momento de mayor disponibilidad de recursos en América Latina, ocurrido en los años del *boom* de las materias primas, cuando también estaban a disposición facilidades para adquirir conocimiento tecnológico, fue un momento de oportunidad, “como blanco móvil”, en el que pudo hacerse posible un *catch up* tecnológico, generador de dinámicas de aprendizaje y de conocimiento, acordes con las tendencias de la economía mundial, para generar, mediante políticas industriales adecuadas, procesos de adquisición de delanteras tecnológicas en los sectores que se avizoraban como los más dinámicos en el futuro.

La autora también fundamentaba que los sectores en los que Latinoamérica tenía ventajas comparativas eran los que debían recibir la atención de las políticas industriales y en los que se debía buscar alianzas con empresas extranjeras y con líderes tecnológicos. En ese marco, ella señalaba la conveniencia de aprovechar la competencia entre países y empresas líderes para convertir las economías de América Latina en “socios” de las emergentes economías de gran dinamismo, como una buena estrategia, además de aprovechar y de negociar adecuadamente la rivalidad tecnológica y geopolítica del momento mediante la participación en las CGV.

El aprendizaje de lo que se logró en Asia Oriental en la década de 1970, al apostar por conseguir la delantera en las tecnologías de la informática electrónica en ese momento, que sirvió de plataforma para su desarrollo acelerado, sería el ejemplo a seguir. Para América Latina, Pérez (2010) recomendaba llevar adelante una estrategia parecida, adaptada a las particularidades de ser grandes poseedores de recursos naturales, biodiversidad, minerales y metales, entre otros, buscando deliberadamente el aprendizaje, el *catch up* y la capacidad innovadora en sectores como la biotecnología, los nuevos materiales y la producción de alimentos orgánicos, por ejemplo, de manera que las economías latinoamericanas pudieran engancharse a la dinámica de crecimiento, a la locomotora del capitalismo, que en esta época era global, pero con la incorporación potente de China y de otros países emergentes.

En tal escenario, es posible pensar en una estrategia de inserción o de especialización “inteligente”, la cual es definida como la que busca intensificar la transformación productiva y generar los sectores o ramas de producción dinamizadores del empleo, el aprendizaje y la innovación. Sin embargo, en Bolivia, no se tuvo la voluntad política ni las ideas necesarias para generar la masa crítica de movilización social que requiere todo proceso de transformación de ese calado.

En el esquema de la política económica y del desarrollo neoliberal implementados de 1990 a 2005, se hablaba del círculo virtuoso que se produciría como resultado de automatismos de mercado. De esa manera, se esperaba que los efectos de la IED en recursos naturales y el éxito del modelo exportador de gas que por entonces se produjo llevarían a una dinamización del mercado interno, la cual, natural y mecánicamente, y por derrame automático, incentivaría dicha transformación, acorde con los mecanismos de mercado y las políticas neutrales.

Dado el significativo cambio de rumbo que tuvieron las políticas públicas a partir de 2006, pese al elevado nivel de ingreso nacional y de ahorro generado, y a los discursos de transformación productiva superadora del extractivismo que se pusieron en la palestra (Plan Nacional de Desarrollo 2006-2011), no pudo lograrse una reconversión productiva modernizadora, en plena época de cambio tecnológico. Nuestra posición es que sí pudo haberse dado el proceso dinámico como resultado de políticas públicas bien enfocadas, que acompañasen y reforzaran las tendencias de mercado, hacia objetivos definidos para alcanzar metas determinadas.

En efecto, debido a los discursos y al mal ambiente inicial, contrario a la presencia de empresas y de capitales extranjeros, se buscaron mecanismos o modalidades novedosas de convivencia con capitales foráneos, así como mecanismos de financiamiento de inversiones con ahorro externo o con financiamiento público para contratar empresas extranjeras prestadoras de servicios. Es esa la función/ficción que tuvieron los contratos de prestación de servicios, que incorporaron la recuperación de costos y que implicaron garantizar las ganancias y la recuperación de las inversiones por parte de las empresas extranjeras. Asimismo, se permitió la entrada de capitales externos y Bolivia se abrió a capitales bajo esquemas de influencia y de

acuerdos intergubernamentales que tuvieron una actividad importante. Nos referimos a un gran número de empresas extranjeras, principalmente chinas, que ejecutaron contratos de construcción de infraestructura y de instalación o de puesta en marcha de empresas “llave en mano”; y a la adquisición de empresas bolivianas, con gran dinamismo en esa época, pero que no venían bajo el esquema de IED, sino como contratistas o prestadoras de servicios al gobierno.

Algunos eventos de IED en el sector de la industria manufacturera, sin embargo, obedecían a la lógica de decisiones privadas para llevar adelante emprendimientos, sea comprando participación en empresas establecidas o creando nuevas. En cuanto a la inversión directa, según la CEPAL (2021), el acervo de IED en Bolivia pasó de casi seis mil millones de dólares en 2001 a 10 mil millones en 2020, con un nivel máximo en 2015 y 2016.

Tabla 2
Bolivia: Acervos de inversión extranjera directa
(En millones de dólares y proporción del PIB)

Inversión extranjera directa	2001	2005	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Acervos	5.983	4.905	8.809	10.992	11.785	11.598	11.585	12.241	11.835	11.710	10.430
Porcentaje del PIB	72	51	33	36	36	35	34	33	29	29	27

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL (2021).

La tabla 2 nos deja ver que las relaciones con el PIB, de ser un porcentaje alto, mayor al 70%, disminuyeron hasta cerca del 25%, de manera que la IED decae porcentualmente, pero crece como acervo monetario. Lo que esto nos muestra es una tasa de crecimiento menor de la IED respecto al PIB en dólares, que sería el resultado tardío sobre el PIB de las IED que se hicieron de 1998 a 2001, las que permitieron la expansión importante de la capacidad productiva, lo que a su vez se patentizó en un incremento de los volúmenes producidos, reforzado además por una elevación de precios internacionales de las materias exportadas gracias a las capacidades construidas por esa IED. Esto hizo crecer el ingreso más que el producto en términos de volumen. El PIB también creció por fenómenos monetarios,

no solo de los precios en alza, sino también de la depreciación del dólar. En efecto, hay un fenómeno cambiario que determina un crecimiento del PIB mayor en dólares que en valores constantes, debido a la depreciación del dólar respecto a la moneda nacional. O sea, el PIB creció más en dólares que en términos constantes, debido al estancamiento de la divisa respecto al boliviano, la moneda nacional.

En cuanto a la procedencia de los capitales, en lo referido a las IED, llama la atención la información que nos ofrece la tabla 3, cuya composición no incluye la gran presencia de empresas de China, hecho que fácilmente se observa en Bolivia. Esto se explica porque dichos contratos se hacen con el gobierno boliviano, con recursos de préstamo del gobierno chino, condicionados o “amarrados” a la contratación de empresas de esa misma nacionalidad, privadas o gubernamentales. Es decir, formalmente son inversiones públicas que realiza el Gobierno de Bolivia, financiadas mediante crédito chino y concedidas a empresas chinas, descritas como “capital corrosivo” en el trabajo publicado por la Fundación Milenio (2021).

Tabla 3
Ingresos de inversión extranjera directa, por país de origen
(En millones de dólares)

País	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Perú	35	26	40	82	12	56	101	44	-5	247	13	145	37	127
España	50	25	145	271	235	364	676	537	369	164	167	208	274	119
Países Bajos	20	20	10	1	5	31	15	3	0	-13	-3	47	45	37
Bahamas	2	0	6	3	2	29	4	74	-5	5	-17	5	-39	20
Argentina	84	65	1	40	48	7	23	30	65	6	35	23	25	16

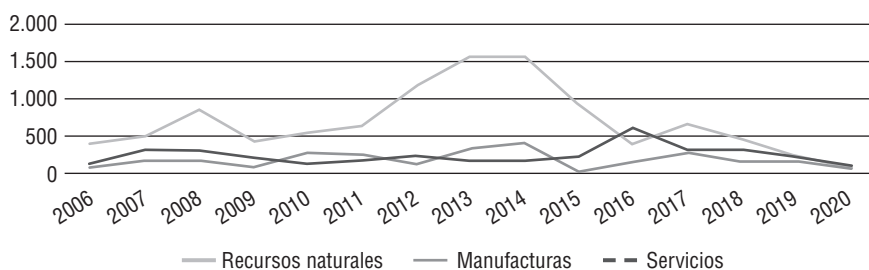
Fuente: CEPAL (2021).

Si bien los ingresos por concepto de IED durante el periodo neopopulista estuvieron dirigidos principalmente al sector de recursos naturales, también se advirtió su crecimiento en el sector de la industria manufacturera, que pasó de menos de cien millones de dólares en 2006 a su nivel máximo en el periodo de análisis, con 390 millones de dólares en 2014.

El año 2020, afectado por la pandemia debido al Covid-19, mostró una disminuida cantidad de ingresos de IED en el sector manufacturero, aunque

con una caída menos brusca que la ocurrida en el sector de los recursos naturales. El predominio general de la IED hacia el sector de tales recursos, solo en 2016, se vio rebasado por la IED en el sector de servicios, tal como se evidencia en el gráfico siguiente.

Gráfico 4
Ingreso de inversión extranjera directa
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL (2021).

Debido a la incertidumbre y a la desconfianza que generaron las políticas públicas del gobierno neopopulista, y a la actual Constitución Política del Estado respecto a la IED en los ámbitos de la minería y de los hidrocarburos, a Bolivia no llegaron capitales significativos como sucedió en los países vecinos, considerando que Bolivia, al igual que Chile o Perú, cuenta con un territorio mineralógico basto en la cordillera de Los Andes, que comprende el macizo boliviano, donde están situados los más diversos y extensos yacimientos de mineral. En el sector de los hidrocarburos tampoco fue posible encontrar nuevas reservas.

Conclusiones y prospectiva

Las cadenas de valorización son características del capitalismo desde que la división del trabajo se profundizó y se generalizó en ese sistema económico. El apelativo de globales es el signo de la época que, en cuanto a las cadenas

de valorización, implica su intensificación a escala internacional-global, más aún con las posibilidades que brindan las nuevas tecnologías para la segmentación y el traslado de fases del proceso productivo, pero también acicateada por la actual pujanza de China, país que se ha convertido en el abastecedor industrial del planeta.

Actualmente, pasando la humanidad por una grave pandemia, así como por situaciones preocupantes de cambio climático y de calentamiento global, y en puertas de una grave crisis de abastecimiento y de logística, que amenaza al sistema capitalista, los circuitos del comercio y de las relaciones entre proveedores y productores tienden a acortarse, a comprimirse, favoreciendo los circuitos cortos, procurando bajar la huella de carbono, lo que implica un comercio a grandes distancias.

En el pasado, las cadenas internacionales de valorización señalaban una división internacional del trabajo, que caracterizaba las relaciones entre norte y sur, por las cuales el norte industrializado, especializado en producción industrial sofisticada, intercambiaba con el sur desindustrializado materias primas y alimentos. Esa división internacional del trabajo se profundizó y se transformó con la globalización, sin que desaparecieran del todo las situaciones de control de la dinámica del comercio por parte de los grandes consumidores, presentando asimetrías de intercambio internacional.

A ello se denomina “situación de gobernanza”, que implica el modo en que se reparte el poder en los diferentes mercados, entre proveedores, productores y consumidores, tendiendo a predominar el poder de los actores que manejan los hilos del conocimiento tecnológico y los financieros. Al interior de las CGV se detecta que sigue predominando una situación de poder que favorece en mayor medida a los actores dominantes de los procesos más complejos y menos a los eslabones primarios y de menor conocimiento.

Asimismo, podemos calificar la participación en las CGV según permiten o no el *upgrading*; es decir, el escalamiento o progreso. En Latinoamérica existen casos de participación en CGV que implican un *upgrading* y otras en las que el escalamiento no existe, que reproducen el modelo de enclave. También se teoriza sobre el *upgrading* económico y el *upgrading* social, denotando que, cuando la participación en una CGV implica ambos escalamientos, esta es conveniente y prometedora.

Para el caso de Bolivia, señalamos los procesos históricos que implicaron relaciones con el capital externo, bajo modalidades cambiantes, siendo en la actualidad más importantes las CGV regionales, con los países vecinos, y la necesidad estratégica y prospectiva de transitar hacia un modelo de inserción basado en el desarrollo sostenible, buscando la densificación de los tejidos productivos endógenos, con eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante, y con aquellas CGV que sean conductivas.

Gracias a las reformas liberales, que produjeron un importante excedente exportador y fiscal, Bolivia pudo realmente incrementar la tasa de inversiones y desarrollar un sector productivo exportador ligado a las cadenas de valorización regionales, sudamericanas, pero no tuvo la visión en cuanto a los lineamientos necesarios; tampoco pudieron incidir las múltiples voces que los proponían. Finalmente, una vez concluida la situación de bonanza, no existen las capacidades para atender las necesidades de recuperación de la crisis y de transformación productiva, como se pudo haber tenido.

En el campo de las IED, las multinacionales presentes en la minería, como Sumitomo (San Cristóbal), Glencore, Manquiri, Don Mario e Inti Raymi, de gran tamaño y con poder globalizado, están en proceso de retirada, después de haber aprovechado los yacimientos desarrollados y la coyuntura favorable de precios, pero no están dispuestas a invertir más en nuevos desarrollos. Bolivia tampoco cuenta con proyectos de IED en el sector minero, salvo el malogrado proyecto del litio y el proyecto del Mutún, que no se sabe bien cómo podrán ser retomados. Eso fue consecuencia de las malas decisiones de política pública que se tomaron en el gobierno de Evo Morales.

En el sector de los hidrocarburos, los yacimientos se están agotando y no se vislumbran nuevos espacios de IED que exploren y descubran nuevos yacimientos, corriendo el riesgo de desabastecimiento y de no poder cubrir los compromisos de exportación hacia Brasil y Argentina, como tampoco de poder solventar los subsidios al diésel y a otros combustibles.

Por otra parte, en los sectores industrial y manufacturero, algunos eventos son interesantes de analizar, dadas las operaciones de inversión extranjera en empresas como la Cervecería Boliviana Nacional (Brahma y Stella Artois), SOBOCE (Holding Cementero S. A. de Perú), Unilever

Andina (Unilever), Kimberly Clark, Embol (Coca Cola), Pil Andina (Grupo Gloria), Alicorp, Archer Daniels Midland Company-Sociedad Aceitera del Oriente (ADM-SAO), Aceite Fino (CarHill), Itacamba (cemento brasileño) y Nestlé, entre otras, que se realizaron en entre 1990 y 2021, y que son las principales empresas en el *ranking* por sus activos, sus utilidades, el empleo que generan y su tributación, junto con las empresas públicas como Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) y la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL).

La pregunta es: ¿será posible atenuar los efectos de la crisis sin contar con las opciones que se tuvo en el pasado y que no se aprovecharon adecuadamente? La respuesta es que será muy difícil y que una de las opciones sería el retorno de las IED a sectores dinámicos que, complementando el esfuerzo nacional, apoyen la agenda de transformaciones que se requiere con urgencia.

La enorme cantidad de recursos naturales que posee Bolivia puede ser un aliciente para la IED nueva. El punto es saber si, en el marco del desarrollo sostenible, son inversiones que lleven al país a un *upgrading* o se trata de actividades extractivistas del tipo de competitividad espuria y de enclave.

Los sectores con gran potencialidad deberían ser objeto de políticas públicas bien ajustadas, en el marco del proyecto de desarrollo sostenible, y de generación de mejoras de bienestar, con adecuado manejo de los recursos naturales y de las rentas que representan, evitando la pérdida de riqueza a favor de los grupos depredadores, que al conectarse a CGV generan una depredación de los recursos sin que el país pueda obtener beneficios ni pueda usarlos adecuadamente para nuevas formas de riqueza.

También en los sectores de la minería, la energía, la biodiversidad y la producción de alimentos existen enormes potenciales que, según es de esperar, podrían concretarse a partir de inversiones externas, las cuales, en los hechos, significarían la participación en las CGV. Pero no basta con formar parte de las CGV. Es igualmente importante que esas CGV respondan y aporten al propósito superior de desarrollo sostenible, con equidad y sustentabilidad del medioambiente.

Entonces, queda claro que aquello ausente en Bolivia es una política industrial y de desarrollo sostenible que ponga sobre la mesa los elementos

necesarios para llevar adelante una adecuada planificación, como también para la concreción de acciones inteligentes, de especialización sostenible, y que atraiga inversiones para desarrollar competitividad auténtica y no competitividad espuria.

Bibliografía

Acemoglu, Daron y James Robinson (2016). *¿Por qué fracasan los países?* Barcelona: Ediciones DEUSTO.

Banco Mundial (2021). *The Changing Wealth of Nations 2018*. Nueva York: Grupo Banco Mundial. Disponible en: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/36400/9781464815904_esb.pdf

Banco Mundial (2019). “Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (balanza de pagos, US\$ a precios actuales)”. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD>

CNI (Cámara Nacional de Industria) (1981). *Breve historia de la industria nacional. 50 Aniversario*. La Paz: Gráfica Ltda.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2021). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47147/3/S2100319_es.pdf

CEPAL (2020a). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46450/2/S2000595_es.pdf

CEPAL (2020b). *Construir un nuevo futuro. Una recuperación transformadora con igualdad y sostenibilidad*. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46227/1/S2000699_es.pdf

CEPAL (2008). *La transformación productiva 20 años después: viejos problemas, nuevas oportunidades*. Santiago de Chile: CEPAL.

Cobas, Eduardo (1987). *Informe de la primera etapa de cooperación técnica para el establecimiento de una estrategia de desarrollo industrial*. Convenio de cooperación técnica no reembolsable: ATN/SF-2198-BO. Gobierno de Bolivia-BID. La Paz.

Fajnzylber, Fernando (1990). *Industrialización en América Latina: de la “caja negra” al “casillero vacío”. Comparación de patrones contemporáneos de industrialización*. Cuadernos de la CEPAL. Santiago de Chile: CEPAL.

Fundación Milenio (2021). *El capital corrosivo en Bolivia y los retos de buena gobernanza*. Oporto, Henry (ed.). La Paz: Fundación Milenio.

Gereffi, Gary y Fernandez-Stark, Karina (2019). “Global value chain analysis: a primer”. En: Ponte, Stefano; Gereffi, Gary y Gale Raj-Reichert (eds.), *Handbook on Global Value Chains*, pp. 54-76. Reino Unido: Edward Elgar Publishing.

Giménez, Alfredo (1988). “Necesidad de una política industrial”. Seminario Internacional sobre Política Industrial para Bolivia. Cámara Nacional de Industrias. La Paz.

Hirschman, Albert (1964). *La estrategia del desarrollo económico*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Morales, Juan Antonio (2012). *La política económica boliviana 1982-2010*. La Paz: Plural editores.

Pérez, Carlota (2010). “Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales”. *Revista CEPAL*, número 100, pp. 123-145. 2010.

Roldán, Nicole (16 de febrero de 2017). “Cadena global de valor”. Economipedia. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/cadena-global-valor.html>

Santarcángelo, Juan; Schteingart, Daniel y Fernando Porta (2017). “Cadenas Globales de Valor: una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo”. *Cuadernos de Economía Crítica*, año 4, número 7, pp.

99-129. La Plata, Argentina: Sociedad de Economía Crítica. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/5123/512354315005.pdf>

Seoane, Alfredo (2016). *Transformación productiva y progreso técnico*. La Paz: CIDES-UMSA/Plural editores.

Seoane, Alfredo y Fernanda Wanderley (2012). *La brecha ahorro-inversión y la olvidada agenda de transformación productiva con equidad (1989-2009)*. La Paz: CIDES-UMSA/Fundación PIEB.

UDAPE (Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas) (2017). *Dossier de estadísticas sociales y económicas*, número 27. Disponible en: https://www.udape.gob.bo/index.php?option=com_content&view=article&id=203:dos

UDAPE (2020). *Dossier de estadísticas sociales y económicas*, número 30. Disponible en: https://www.udape.gob.bo/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=38