

## Introducción

# Política industrial, transformación productiva y empleos: Teoría, historia y práctica

José M. Salazar-Xirinachs, Irmgard Nübler y Richard Kozul-Wright

### 1. Los desafíos de la política industrial y los objetivos de este libro

Ningún país ha podido hacer el arduo viaje que parte de una pobreza rural generalizada hasta alcanzar la riqueza postindustrial sin emplear políticas gubernamentales con direccionalidad y selectivas, con el fin de modificar su estructura económica y estimular su dinamismo económico. Además, resulta difícil concebir cómo los países, en todos los niveles de desarrollo, pueden responder de forma constructiva a los desafíos contemporáneos —desde la creación de empleo y la reducción de la pobreza, hasta la participación en la revolución tecnológica y las cadenas de valor mundiales, promoviendo la energía limpia y eficiente, para mitigar el cambio climático y ecologizar la economía— sin utilizar algún tipo de política industrial selectiva.

El proceso de transformación estructural sigue siendo un desafío para economías en desarrollo y emergentes. Sus esfuerzos para mejorar y diversificarse tienen lugar en una economía mundial interdependiente donde los países que se industrializaron más temprano ya han acumulado habilidades propicias (experiencia y especialización a nivel individual y empresarial, junto con conocimientos colectivos y fuentes de creatividad) y capacidades productivas (incorporadas en factores de producción y en infraestructuras físicas y tecnológicas) que otorgan a sus productores unas ventajas de coste y productividad importantes; y los equipan para extender la frontera tecnológica a través de la investigación y la innovación. Estos avances ofrecen a los países en desarrollo muchas oportunidades para ponerse rápidamente al día, aprendiendo a dominar las tecnologías y los productos ya

disponibles en países más desarrollados. La pregunta clave es: ¿cómo puede acelerarse ese aprendizaje? El crecimiento convergente implica dos procesos diferentes pero relacionados entre sí: en primer lugar, el refuerzo de lo que podría llamarse «habilidades propicias», aquellas que permiten a las economías en desarrollo provocar, acelerar y gestionar la transformación estructural y tecnológica; y, en segundo lugar, la acumulación de las capacidades productivas a través de procesos sostenibles de inversión. En ambos aspectos, el éxito requiere políticas activas que proporcionen incentivos, dirección y coordinación.

Es posible que muchas de las actividades y sectores de mayor valor añadido que caracterizan la transformación productiva exitosa hoy día sean más intensivas en capital que sus homólogos en el pasado, a causa, en parte, del más rápido acceso a la tecnología y a equipos de capital que se producen en las economías más avanzadas; pero también a causa de las presiones ocasionadas por el aumento de la competencia global, que solo se pueden satisfacer de manera sostenida mediante aumentos rápidos de la productividad. El desafío de política más importante en muchos países sigue siendo la movilización de los recursos financieros para invertir en el capital físico y humano, así como en las infraestructuras necesarias para cumplir con esas demandas.

Además, esta transformación productiva requiere que los trabajadores, las empresas y la economía, en conjunto, aprendan a adoptar tecnologías cada vez más complejas, a invertir en ellas y a producir bienes y servicios más sofisticados, así como a gestionar procesos directos y acelerados de cambio. Estos aprendizajes construyen las habilidades dinámicas que son los motores clave para el crecimiento convergente y el desarrollo económico. Estas habilidades moldean los patrones de transformación productiva y de creación de empleo y aceleran y sostienen el proceso de crecimiento convergente. Por tanto, el reto principal al que se enfrenta cualquier Estado desarrollista es apoyar y acelerar los procesos de aprendizaje para poder desarrollar las habilidades dinámicas a todos los niveles (Nelson y Winter, 1982; Lall, 1992; Greenwald y Stiglitz, 2014; Nübler, capítulo 4 de este volumen).

La presencia de excedente de mano de obra o de subempleo, en la mayoría de los países en desarrollo, plantea el problema concreto de cómo conseguir el crecimiento de la productividad y la creación neta de puestos de trabajo de manera simultánea, para que el camino de crecimiento sea inclusivo y sostenido, además de sostenible. La transformación estructural y el cambio tecnológico afectan a la productividad, así como a la cantidad y calidad del empleo, en formas muy distintas. Generan y destruyen puestos de trabajo en empresas y transforman el carácter, la calidad y el perfil de los empleos, transformando, también así, las estructuras ocupacionales y los modelos de empleo de la mano de obra. El reto de política es promover patrones de transformación estructural y de cambio

tecnológico que logren un buen balance entre los dos objetivos fundamentales de crecimiento de la productividad y más y mejores empleos. Una forma en la que los países de industrialización tardía han intentado conseguir este equilibrio es produciendo una gran cantidad de productos intensivos en mano de obra para exportación. Esto posibilita que el empleo en el sector manufacturero se expanda más allá de los límites establecidos por el mercado interno. En la misma línea, una economía madura, con un margen competitivo en sectores industriales clave y un excedente comercial en bienes manufacturados, puede, por lo general, emplear más mano de obra en esas actividades y, así, retrasar la desindustrialización. Sin embargo, cada vez se reconoce de una forma más clara que un crecimiento basado en las exportaciones no puede ser una opción para todas las economías, en especial para las economías sistémicamente grandes, y que se debe prestar mayor atención a ampliar la demanda interna —con más razón desde la crisis financiera de 2007-08 (UNCTAD, 2013)—.

La historia ha demostrado que en todos los casos en los que se ha conseguido un crecimiento convergente con éxito, el Gobierno ha jugado un papel proactivo, ya sea creando mercados, apoyando a las empresas, fomentando la modernización tecnológica, respaldando los procesos de aprendizaje y la acumulación de habilidades, eliminando los cuellos de botella de infraestructuras para el crecimiento, reformando la agricultura y/o proporcionando financiación. Sin embargo, esto no quiere decir que todos los éxitos logrados sigan un modelo uniforme; por el contrario, abarcan una gran variedad de políticas y arreglos institucionales distintos. De hecho, a causa, en parte, de la amplia variedad de patrones de intervención del Estado utilizados para acelerar el crecimiento y el desarrollo, la política industrial ha sido una de las áreas más incomprendidas de la política económica y de desarrollo, y tanto los defensores como los detractores tienden por igual a adoptar posiciones arraigadas y a menudo hostiles. No obstante, en los últimos años y, sobre todo, desde la reciente crisis financiera, se ha dado un cierto grado de reconciliación entre las dos perspectivas, basado, en parte, en una mejor comprensión del desempeño de las políticas industriales —tanto en sus éxitos como en sus fracasos—. Ahora, por ejemplo, está claro que los aranceles proteccionistas pueden ser excesivos, con consecuencias negativas, y que las medidas de «política industrial dura» pueden tergiversarse. También está claro, tal y como se ha reconocido en los últimos estudios (Pagés, 2010; Devlin y Moguillansky, 2011), que hay muchos casos en los que las políticas industriales han tenido éxito con un impacto considerable y positivo en el desarrollo. Estas últimas tampoco están limitadas a los bien conocidos ejemplos de países del Asia Oriental. Irlanda y Costa Rica fueron ambiciosos y exitosos en definir los criterios para elegir los sectores en los cuales hacer apuestas estratégicas y, en estos casos particulares, utilizando la inversión

extranjera directa (IED) como herramienta para la política industrial. Brasil logró crear sectores siderúrgicos y aeronáuticos competitivos, que ahora están generando exportaciones importantes. De hecho, la política industrial es ampliamente reconocida en toda América Latina por haber sido de gran importancia a la hora de lanzar nuevas actividades de exportación en la región<sup>1</sup>. La contribución de Robert Wade en este libro (capítulo 14) muestra que, especialmente, pero no exclusivamente, en el sector de la alta tecnología, los Estados Unidos no solo han utilizado la política industrial de manera extensa y exitosa<sup>1</sup>, sino que también han expandido y mejorado su alcance.

Las reciente reconciliación de posiciones se ha debido también, en buena parte, al rompimiento de la hegemonía ideológica del pensamiento neoclásico y a las contribuciones de distintas corrientes económicas. La economía de crecimiento, el estructuralismo, la economía institucional y la tradición evolutiva han producido una gran riqueza de nuevas investigaciones sobre la transformación productiva, el crecimiento convergente y las políticas industriales, utilizando distintos marcos analíticos en los que cada uno resalta distintas dimensiones del reto del crecimiento convergente. Juntos, estos marcos amplían y enriquecen el alcance de las políticas industriales. El fracaso de los países en desarrollo en traducir el crecimiento económico en creación de empleos, en reducción de la pobreza y en mejora de la calidad de vida, también ha contribuido a generar nuevo pensamiento sobre la importancia de las políticas y las estrategias, incluyendo las políticas industriales, para la promoción proactiva de múltiples objetivos de desarrollo (OIT, 2011; ONUDI, 2013; ECA, 2013; Banco Mundial, 2013; OCDE, 2013).

Por lo tanto, un primer objetivo de este libro es reconocer la relevancia de las distintas tradiciones en la economía del desarrollo y las contribuciones de sus distintos marcos para el análisis y diseño de la política industrial. Cada uno de esos marcos resalta objetivos diferentes de las políticas industriales, plantea retos de política diferentes y, de este modo, propone ámbitos y alcances diferentes para las políticas industriales o de desarrollo productivo. Durante la última década, la amplia experiencia de las economías emergentes y en desarrollo situó a estos países, quizás por primera vez, a la vanguardia del debate sobre políticas industriales. En los capítulos de este libro se aborda esa experiencia. Asimismo, la aplicación de distintos marcos analíticos en la práctica de las políticas industriales puede contribuir a una mejor comprensión de lo que es necesario para impulsar políticas de transformación productiva con éxito.

---

<sup>1</sup> El proyecto de investigación del Banco Interamericano de Desarrollo «The emergence of new successful export activities in lac» analiza casos del «descubrimiento» de nuevas actividades competitivas y concluye que la política industrial fue muy importante a la hora de resolver problemas de coordinación que condujeron al descubrimiento. Véase Pagés (2010), cap. 11.

Un segundo objetivo es promover un enfoque mucho más integrado de las políticas de transformación productiva. Esto es crucial para conseguir una política industrial efectiva. Solo un conjunto coherente de políticas macroeconómicas, de comercio, de inversión, sectoriales, del mercado laboral y financieras puede responder de forma adecuada a los innumerables retos de la transformación estructural y creación de puestos de trabajo decentes a los que se enfrentan los países hoy en día. Las estrategias para mejorar las habilidades y lograr un crecimiento convergente acelerado requieren políticas de educación, formación, inversión, comercio y tecnología que fomenten el aprendizaje a distintos niveles y en distintos lugares —escuelas y colegios, empresas, cadenas de valor, redes organizacionales y sociales—. Centrarse sistemáticamente en la coherencia añade otra dimensión al diseño y análisis de la política industrial. Hasta el momento, la coherencia de las políticas no ha sido, por lo general, un objetivo suficientemente explícito ni en la investigación y el análisis ni en las políticas de industrialización en la práctica.

Un tercer objetivo es explorar los vínculos entre la transformación productiva, la creación de puestos de trabajo y el crecimiento del empleo. El nuevo debate sobre la transformación productiva es deficiente en este ámbito y, sin embargo, es importante hacer estos vínculos explícitos, especialmente con vistas al rápido crecimiento de la oferta laboral en la mayoría de las economías emergentes y de los países en desarrollo. Las políticas industriales han de diseñarse con el objetivo de fomentar patrones de transformación estructural que tengan el potencial de acelerar no solo la creación de más empleos, sino que sean mejores y más productivos. Los empleos más productivos conducen a mayores niveles de ingresos, a la reducción de la pobreza, a la mejora de la calidad de vida y a una mayor demanda interna, proporcionando salarios decentes, buenas condiciones laborales, formación, protección social y respeto de los derechos de los trabajadores. Mejores puestos de trabajo, en el sentido de aquellos con mayor valor para el crecimiento convergente y dinámico, incluyen los que tienen un mayor contenido de alta tecnología y cualificación y ofrecen a los trabajadores oportunidades de adquirir nuevos conocimientos y competencias tecnológicas. Y con esto, a su vez, aportan a la mayor complejidad y diversidad de la base del conocimiento de la mano de obra, un ingrediente esencial para acelerar el proceso de crecimiento convergente.

En la siguiente sección se presenta una historia breve de la política industrial. En la tercera sección se analizan los diversos modelos y marcos económicos para las políticas de transformación productiva (basándose en los capítulos 1-5). En la cuarta sección se sintetizan lecciones y principios de los varios estudios de casos que se presentan en este volumen (capítulos 6-14), centrándose en asuntos prácticos, desde el diseño a la puesta en marcha. En la quinta sección se concluye.

## 2. Vida, muerte y resurrección de la política industrial

La economía, incluyendo la del desarrollo, está sujeta a modas. Cabe entonces preguntarse: ¿es la renovada atención actual en la política industrial solo una moda pasajera que probablemente se desvanecerá pronto? Esa es la conclusión a la que llega un artículo reciente de *The Economist*, que lamenta el regreso a una ideología mal encaminada de «elegir ganadores»<sup>2</sup>. De hecho, un análisis breve de la historia de la política industrial muestra que esta nunca ha desaparecido, sino que ha seguido estando presente bajo nombres diferentes y que ha sido aplicada tanto en países desarrollados como en países en desarrollo, incluso cuando fuertes corrientes ideológicas parecían estar fluyendo en la dirección opuesta.

No hay duda de que el período posterior a la Segunda Guerra Mundial fue la «edad de oro» de la política industrial, en gran medida porque los Gobiernos de los países desarrollados compartían un amplio consenso en el sentido de que la expansión equilibrada y coordinada, la mayor prestación de bienes y servicios públicos, un progreso tecnológico acelerado y acuerdos multilaterales bien diseñados sobre comercio y finanzas ofrecían la mejor manera de asegurar el aumento de la calidad de vida y de evitar una vuelta al despilfarro y destrucción de los años del período de entreguerras. El consenso global adoptó una serie de instrumentos de política para conseguir estos objetivos: la gestión activa de la demanda efectiva coexistió con las políticas industriales y la planificación indicativa y con la liberalización multilateral del comercio con controles del capital relativamente estrictos. El resultado fue un período de crecimiento sin precedentes de los países desarrollados, impulsado por altas tasas de inversión y un rápido progreso tecnológico, con frecuencia vinculado a la fuerte demanda de exportaciones, y respaldado por el pleno empleo y el aumento de los salarios.

Este amplio acuerdo de política también generó un entorno favorable para el crecimiento y el desarrollo de los países más pobres, permitiéndoles un amplio espacio de políticas, en el contexto del sistema multilateral de comercio, para seguir las estrategias de «gran impulso» que combinaran altas tasas de formación de capital, un potente desarrollo industrial y un cambio en la dinámica económica desde la economía rural a la urbana. Todos estos elementos ayudaron a acelerar el crecimiento de los países en desarrollo. Con frecuencia se usaron medidas de apoyo focalizadas para promover la producción agrícola (y mantener los precios de los alimentos bajo control), para desarrollar las capacidades

---

<sup>2</sup> *The Economist* (2010). Este artículo ve la atención que se vuelve a prestar como respuesta políticamente convincente a los problemas y amenazas a corto plazo: «La vuelta presente de la política industrial cosechará, sin duda, algunos éxitos modestos —y también enormes fracasos—».

tecnológicas y para reforzar las instituciones financieras, incluso mediante la creación de bancos nacionales de desarrollo. En algunos casos (especialmente en las economías «tigre» del Asia Oriental), estas estrategias tuvieron una orientación muy fuerte hacia las exportaciones, mientras que en otras (como América Latina y Asia del Sur) se priorizó en el crecimiento de los mercados nacionales y de los mercados integrados en el ámbito regional.

En todas estas experiencias, la evidencia muestra que los períodos de crecimiento alto y sostenido son el resultado del fomento deliberado del aprendizaje y de la acumulación de las habilidades colectivas como parte de estrategias de desarrollo industrial. Esto fue especialmente el caso en aquellos países del Asia Oriental que aplicaron políticas de educación y de formación para que la mano de obra estuviera preparada a la hora de entrar en industrias seleccionadas (véase el capítulo 7 de Cheon en este volumen) y que promovieron las capacidades tecnológicas en las empresas para permitirles diversificarse en sectores dinámicos y seguir conduciendo el proceso de imitación «creativa» (Kim, 1997). Las políticas industriales, tecnológicas y comerciales se formularon como parte de estrategias de desarrollo económico que proporcionaban una combinación de incentivos y obligaciones («mecanismos de control recíproco») para permitir y acelerar el aprendizaje de las empresas nacionales y la conversión de rentas en crecimiento de la productividad (Amsden, 2001). Al examinar la larga historia del desarrollo industrial desigual de los últimos cincuenta años se puede concluir que, a pesar de los defectos y las limitaciones, los logros asociados con estas primeras estrategias fueron importantes<sup>3</sup>. Como se muestra en el cuadro 1, el período comprendido entre 1950 y 1973, que normalmente se identifica como el dominado por la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), experimentó los índices de crecimiento industrial más rápidos en los países en desarrollo que cualquier otro período del siglo XIX; además, con cierto margen. Sin embargo, estrictamente hablando, este no fue un período de crecimiento convergente, ya que las principales economías más avanzadas también presentaban unos índices sin precedentes en la historia del crecimiento industrial durante estos años; la desaceleración drástica de estos últimos países tras la crisis del petróleo de principios de la década de 1970 propició que el período de 1973 a 1990 fuera testigo de una marcada convergencia en el desempeño industrial.

---

<sup>3</sup> Según Ocampo y Parra (2006), en las décadas de 1960 y 1970, 50 de los 106 países en desarrollo experimentaron una expansión sostenida, definida por cuatro períodos consecutivos de cinco años con un promedio variable de crecimiento del ingreso per cápita mayor de 2 %. Véase también Maddison (2001), que proporciona una útil evaluación comparativa de cómo se desempeñaron las distintas regiones en desarrollo durante esta «edad de oro».

Cuadro 1. Tasas de crecimiento promedio per cápita del sector manufacturero, 1870-2007

	1870-90	1890-1913	1920-38	1950-73	1973-90	1990-2007
Líderes <sup>1</sup>	3,1	3,4	1,9	7,9	2,4	2,2
Asia <sup>2</sup>	1,5	4,2	4,2	8,3	5,9	4,3
América Latina	6,4	4,4	2,8	5,7	2,7	2,2
Oriente Medio y África del Norte	1,7	1,7	4,9	6,2	6,1	4,5
África Subsahariana	N/A	N/A	4,6	5,5	3,5	3,9

<sup>1</sup> Alemania, el Reino Unido y los Estados Unidos hasta 1938; incluye a Japón a partir de 1950.

<sup>2</sup> Incluye a Japón solo antes de 1950.

Fuente: Bénétrix, O'Rourke y Williamson (2012).

En un análisis de la experiencia de América Latina en la posguerra, región que estaba posicionada en el centro de los primeros debates sobre industrialización y desarrollo, Albert Hirschman (1995) se quejaba de que mucho pensamiento sobre desarrollo (tanto por parte de los teóricos de la dependencia como de los fundamentalistas del mercado) subestimaba gravemente el progreso alcanzado durante las tres décadas siguientes al fin de la Segunda Guerra Mundial y de que los «dolores del crecimiento» económico que se hicieron visibles a finales de la década de 1970 (ya sea en forma de un aumento de la desigualdad, problemas de balanza de pagos o en comportamientos «buscadores de rentas» económicas) no justificaban los cambios drásticos de políticas que caracterizaron la región después de la crisis de la deuda de principios de la década de 1980.

A pesar del éxito en el crecimiento, desde principios de la década de 1980 no solo se descartó sin contemplaciones la política industrial del debate de políticas, sino que también se la denigró como la fuente principal de las distorsiones económicas en los países ricos y pobres por igual. Hubo dos factores agravantes que condujeron a esta caída abrupta en desgracia.

El primero fue el asalto político e ideológico de amplio alcance en contra de la intervención del Estado, que comenzó a mediados de la década de 1970 en las economías avanzadas pero que Margaret Thatcher aceleró en Gran Bretaña y Ronald Reagan en los Estados Unidos a finales de la década, y que se extendió por los países en desarrollo durante la crisis de la deuda de principios de la década de 1980. Este ataque estuvo asociado a evidencia de excesos y de abusos de la política industrial, documentados en investigaciones destacadas realizadas en países en desarrollo (Little, Scitovsky y Scott, 1970; Bhagwati, 1978; Krueger, 1978). El resultado fue un consenso generalizado sobre la promoción

de estrategias basadas en el mercado (liberalización, privatización, desregulación) en una búsqueda de resultados eficientes («establecer los precios correctos») (Williamson, 1993; Banco Mundial, 1987). En este entorno intelectual, que fue denominado como el «Consenso de Washington», la política industrial fue criticada y apartada.

El segundo factor fue el aumento en la movilidad del capital que comenzó en la década de 1970 siguiendo el fracaso del sistema Bretton Woods, pero que tomó un impulso considerable a partir de la década de 1980, después de la importante desregulación del sector financiero en los países avanzados y el desmantelamiento de los controles de las actividades financieras transfronterizas. El consiguiente aumento del flujo de capitales marcó una ruptura radical con el marco de la política internacional de la posguerra. A pesar de que los teóricos de los mercados financieros eficientes prometieron beneficios a gran escala, en especial para los países del Sur con escasez de capital, las décadas de 1980 y 1990 se caracterizaron, en la mayoría de las regiones, por una serie de ciclos de auge y caída que no ayudaron a fortalecer la capacidad productiva o generar un crecimiento de amplia base, principalmente en los países en desarrollo (UNCTAD, 2011). Las excepciones a este patrón fueron en el Asia Oriental, donde Estados desarrollistas fuertes que habían surgido en las décadas de 1960 y 1970 inicialmente resistieron las presiones hacia la financiación y continuaron aplicando diversas políticas para gestionar la transformación productiva y el crecimiento convergente. A principios de la década de 1980, China comenzó a reproducir este modelo de desarrollo, aunque con algunas características únicas, específicas de la historia de este país (véase el capítulo 11 de Lo y Wu en este volumen).

Sin embargo, desde la entrada del nuevo milenio, el ambiente externo cambió a favor de los países en desarrollo. No solo aumentó el volumen de entrada de capital, su coste se vio reducido y mejoraron las condiciones comerciales; sino que los precios de los productos básicos también empezaron a aumentar de forma drástica, mientras que algunos países experimentaron un aumento de las remesas. Como resultado, el crecimiento se extendió por todas las regiones en desarrollo; cierto número de países experimentaron una gran mejora en su balanza comercial, mientras que el perfil de endeudamiento de muchos otros mejoró de forma considerable.

Paradójicamente, estos cambios abrieron a los países en desarrollo un espacio para explorar un conjunto de políticas mucho más amplio que avalado por el Consenso de Washington para moldear su crecimiento y sus perspectivas de desarrollo y construir vínculos económicos y políticos más estrechos entre ellos a través de la renovada cooperación Sur-Sur. A medida que transcurría la primera década del nuevo siglo, mientras que las economías avanzadas se sentían

cada vez más satisfechas e incluso complacientes sobre sus condiciones macroeconómicas aparentemente estables e infatuadas con la eficacia de los mercados financieros y sus innovaciones, los países en desarrollo, principalmente de Asia, estaban experimentando con el potencial de la política industrial como parte de un discurso de desarrollo renovado del «Sur emergente», y en América Latina una serie de Gobiernos de izquierdas mantenían los marcos macroeconómicos convencionales, pero los enriquecían con políticas anticíclicas y exploraban las mejores vías para conseguir simultáneamente objetivos de transformación productiva y de inclusión social (Devlin y Moguillansky, 2011; Ocampo y Ros, 2011).

En África, diversos países experimentaron un auge satisfactorio del crecimiento en los años inmediatamente posteriores al año 2000. Sin embargo, una gran parte de este crecimiento estaba asociado al auge de los productos básicos y las industrias extractivas; como consecuencia, tuvieron un impacto escaso en los mercados laborales y en la reducción de la pobreza. De hecho, algunos países experimentaron un tipo de cambio estructural que se asoció con una caída de la productividad, en el que algunos sectores de alta productividad se vieron reducidos y el excedente de mano de obra se trasladó desde sectores de mayor productividad a los de menor, así como hacia la informalidad (McMillan y Rodrik, 2011). De hecho, la mayoría de los países del África Subsahariana han experimentado una desindustrialización prematura: el valor añadido del sector manufacturero como porcentaje del PIB disminuyó del 15 % en 1990 al 10 % en 2008 (OIT, 2011; ONUDI, 2011; UNCTAD, 2011). Ello se debe, en parte, a la velocidad y profundidad de la liberalización comercial, agravada por el abandono de la inversión en la agricultura y, en especial, a la falta de apoyo a los pequeños productores agrícolas. Estos errores de política han sido ampliamente admitidos y reconocidos en los últimos años y, tal y como argumentan Altenburg y Melia en el capítulo 13, ha habido un reconocimiento renovado sobre la importancia de la política industrial para conseguir senderos de crecimiento económicamente más sostenidos e inclusivos. Este compromiso con la política industrial del cual Nimrod Zalk realiza un análisis en el capítulo 12, ha sido más claro en países como Ruanda, Etiopía y Sudáfrica.

El resurgimiento del interés en la política industrial se vio influido por una mejor comprensión, basada en evidencia irrefutable y aceptada finalmente por la corriente principal de la profesión económica, en el sentido de que los Estados desarrollistas del Asia Oriental habían usado con éxito políticas industriales para ayudarlos a adquirir, de forma más rápida, el conocimiento, la tecnología y la experiencia del resto del mundo; para asimilarla a un ritmo extraordinario y para diversificarse hacia productos nuevos y más sofisticados (Harrison y Rodríguez-Clare,