

Las relaciones centro-periferia en el siglo XXI*

Center-periphery relations in the 21st century

*Miguel Torres
y José Miguel Ahumada***

ABSTRACT

In this essay, we postulate the relevance of the center-periphery “vision” to characterize global capitalism in its different periods and, especially, at present. We emphasize the asymmetries between central and peripheral countries, and how they display a pattern of unequal development, where the relations of dependence between the two are understood by the subordination exercised by the central pole over the peripheral one. Global capitalism, thus configured, confers on the economic centers oligopolistic—in some cases also oligopsonistic—market powers, accentuating a rentier relationship between the two poles. As a central corollary of our analysis, we point out that center-periphery relations in the 21st century exacerbate rentierism while diversifying it, under different rent appropriation strategies related to peripheral specificities. Thus, we can distinguish a “classic” rentierism derived from the extraction of natural resources, the financial rentierism characteristic of the neoliberal phase of capitalism, and the emergence of a new digital rentierism associated with the platform economy.

* Artículo recibido el 8 de noviembre de 2021 y aceptado el 10 de noviembre de 2021. Copyright © Naciones Unidas 2022. Todos los derechos reservados. La autorización para reproducir total o parcialmente este artículo debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Documentos y Publicaciones, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este artículo sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción. Aclaramos que las opiniones expresadas en este texto son nuestra responsabilidad y no representan necesariamente los puntos de vista de las instituciones a las que estamos afiliados.

** Miguel Torres, oficial de Asuntos Económicos de la CEPAL, y editor de *Revista CEPAL* (correo electrónico: miguel.torres@cepal.org). José Miguel Ahumada, profesor asistente del Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile (correo electrónico: joseahumada@uchile.cl).

Keywords: Center-periphery perspective; development; underdevelopment; capitalism; rentierism; Latin America. *JEL codes:* B50, O10, O54, P16.

RESUMEN

En este ensayo postulamos la pertinencia de la “visión” centro-periferia a fin de caracterizar el capitalismo global en sus distintos periodos y, en especial, en la actualidad. Se enfatizan las asimetrías entre países centrales y periféricos, y cómo éstas despliegan un patrón de desarrollo desigual, donde las relaciones de dependencia entre ambos se comprenden por la subordinación que ejerce el polo central sobre el periférico. El capitalismo global, así configurado, confiere a los centros económicos poderes de mercado de tipo oligopólico —en algunos casos también oligopsonico—, lo que acentúa una relación de carácter rentista entre ambos polos. Como corolario central de nuestro análisis, señalamos que las relaciones centro-periferia en el siglo XXI exacerbaban el rentismo a la vez que lo diversifican, de acuerdo con distintas estrategias de apropiación de rentas afines con las especificidades periféricas. Así, podemos distinguir un rentismo “clásico” derivado de la extracción de recursos naturales, el rentismo financiero característico de la fase neoliberal del capitalismo y la emergencia de un nuevo rentismo digital asociado con la economía de plataformas.

Palabras clave: enfoque centro-periferia; desarrollo; subdesarrollo; capitalismo; rentismo; América Latina. *Clasificación JEL:* B50, O10, O54, P16.

INTRODUCCIÓN¹

En 1950 la recién creada Comisión Económica para América Latina (CEPAL) publicó el *Estudio económico de la América Latina 1949*, cuya introducción fue escrita por Raúl Prebisch. Durante las décadas de los treinta y los cuarenta, el economista argentino había alcanzado una trayec-

¹ Dedicamos este ensayo a Armando Di Filippo y a Osvaldo Sunkel, maestros señeros del pensamiento estructuralista y de la utopía transformadora de las sociedades periféricas. Expresamos por medio de estas páginas nuestra gratitud por la generosa amistad que nos han brindado y las enormes enseñanzas que hemos recibido a través de sus obras escritas y de inolvidables conversaciones en distintos momentos de encuentro y reflexión sobre los problemas del desarrollo.

toria destacada en el ámbito de la política económica y la academia de su país. Su prestigio se había extendido también al resto de la región como experto en materias de dinámica macroeconómica y banca central.² En 1950 sería nombrado secretario ejecutivo de la CEPAL; sucedió en el cargo a Gustavo Martínez Cabañas de México. Al asumir la conducción de la comisión, Prebisch tendría por misión apoyar a los países de la región en materias de análisis y asistencia técnica para el desarrollo. Desde esta posición, Prebisch y la CEPAL “descubrirían” América Latina desde un pensamiento propio que permitiese comprender las formaciones económicas de la región y los factores estructurales que obstaculizaban su tránsito hacia el desarrollo³ a partir de un instrumento sencillo, pero a la vez poderoso, para ilustrar el funcionamiento del capitalismo mundial: el enfoque de la dinámica centro-periferia.

En este ensayo postulamos el carácter general de esta noción interpretativa del capitalismo, y desde su foco analizamos las relaciones que caracterizan su dinámica durante las dos primeras décadas del siglo XXI. Nos interesa entonces aprovechar los aspectos de generalidad analítica de este enfoque a fin de caracterizar, desde una perspectiva estructuralista, la dinámica del capitalismo mundial en el presente siglo, con un énfasis mayor en la dinámica de las economías periféricas.

El artículo prosigue en torno a otras cuatro secciones. En la sección I presentamos una síntesis de la “visión” centro-periferia según distintas versiones conceptuales elaboradas por Prebisch y otros economistas estructuralistas. En la sección II planteamos el resurgimiento del análisis del subdesarrollo en el siglo XXI, y en la sección III brindamos un análisis desde la visión centro-periferia de las principales características generales del capitalismo en el siglo XXI. En la sección IV presentamos a modo de conclusión una síntesis de nuestro análisis y ofrecemos breves comentarios respecto a las posibles alternativas de salida de la condición periférica.

² Sobre esta etapa de Prebisch, previa a su arribo a la CEPAL, véanse Pérez Caldentey, Vernengo y Torres (2018 y 2019). Una reseña general sobre todas sus etapas de elaboración en torno al desarrollo puede consultarse en Pérez Caldentey, Sunkel y Torres (2012).

³ La expresión “descubrir América Latina” ha sido tomada de la monumental biografía de Raúl Prebisch de Dosman (2010). En el capítulo 9, titulado “El descubrimiento de América Latina”, Dosman relata los hechos que fueron acercando a Prebisch a la realidad económica regional y al surgimiento de su pensamiento desarrollista.

I. EL CAPITALISMO GLOBAL DESDE LA "VISIÓN" CENTRO-PERIFERIA

Schumpeter (1971) acuñó el término "visión" para caracterizar el surgimiento de un nuevo campo teórico, o la renovación de uno conocido, como un conjunto de ideas e hipótesis clave que dotan de contenido a lo nuevo —véase Rodríguez (2006)—. En este sentido consideramos que la noción centro-periferia corresponde a una "visión" sobre el capitalismo global, el cual se esquematiza mediante la coexistencia de dos polos económicos que interactúan entre sí mediante ciertas relaciones de dependencia. En los términos de Prebisch estos polos son el centro —conformado por las economías capitalistas avanzadas— y la periferia, que agrupa al conjunto de economías de menor desarrollo productivo relativo al centro. Desde esta "visión" panorámica del capitalismo como un sistema económico asimétricamente bipolar, Prebisch (1962 y 1981) y otros economistas estructuralistas, entre ellos Furtado (1961), Pinto (1965 y 1970), Sunkel y Paz (1970) y Sunkel (1973), derivaron en un foco más cercano a la dinámica y la estructura de las economías caracterizadas por la condición periférica: el análisis del subdesarrollo.

El punto de partida para este enfoque está en la introducción del *Estudio económico de la América Latina* mencionado en la sección anterior. Prebisch le dio por título "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas".⁴ En este texto Prebisch introduce de manera inmediata la noción centro-periferia al señalar que: "La realidad está destruyendo en la América Latina aquel pretérito esquema de la división internacional del trabajo que, después de haber adquirido gran vigor en el siglo XIX, seguía prevaleciendo doctrinariamente hasta muy avanzado el presente", y colige en seguida a partir de esta sentencia que: "En ese esquema a la América Latina venía a corresponderle, como parte de la periferia del sistema económico mundial, el papel específico de producir alimentos y materias primas para los grandes centros industriales" (CEPAL, 1949; Prebisch, 1962).

Aquí Prebisch se refiere a un "sistema económico mundial"; alude al capitalismo decimonónico y de comienzos del siglo XX, devenido de la Revolu-

⁴De ahora en más nos referiremos indistintamente a este texto como el *manifiesto cepalino*, modo en que Albert Hirschman denominó esta clásica obra prebischiana, o simplemente *el manifiesto*.

ción industrial iniciada en Gran Bretaña a finales el siglo XVIII y luego expandida asimétricamente hacia otros países de la Europa Occidental como Francia, Países Bajos, además de los Estados Unidos y otras economías capitalistas avanzadas. Clasifica estas economías, las de mayor grado de desarrollo económico, como “economías centrales”, productoras de manufacturas, y las distingue de las “economías periféricas”, productoras y exportadoras de materias primas, conjunto en el que se insertan, además de las sociedades latinoamericanas, las de otras regiones (fundamentalmente África y un gran número de economías asiáticas). Al caracterizar las condiciones central y periférica en el manifiesto, y en su ejercicio teórico y empírico de enumerar y explicar los problemas del desarrollo en la periferia latinoamericana, Prebisch abre la puerta de una nueva dimensión analítica: la del subdesarrollo.

De acuerdo con Rodríguez (2006), la idea de subdesarrollo concebida por Prebisch y los economistas estructuralistas que complementaron y ampliaron su análisis no debe ser entendida como una “anomalía” sino como un “modo de ser” de aquellas sociedades “económicamente retrasadas” en relación con las capitalistas avanzadas. Ese “modo de ser”, en que prefigura la condición periférica de una sociedad, es entonces, en la clave dependencista de Cardoso y Faletto (1969), una “situación concreta de subdesarrollo” que puede ser a la vez permanente en el tiempo, reproducible y adaptable a las distintas mutaciones que caracterizan a la economía global, en la medida en que no operen cambios estructurales de gran potencia que modifiquen las estructuras socioeconómicas de la periferia y equilibren el balance de poder con las economías centrales. En términos de la literatura desarrollista, el subdesarrollo será una condición periférica inalterable en la medida en que la política económica y de transformación social no rompa los patrones de dependencia histórica (el *path dependence*).

Ese esfuerzo de teorización específico que señala Rodríguez queda precisamente plasmado en dos binomios conceptuales equivalentes: la “visión” centro-periferia planteada por Prebisch en su manifiesto, y la dialéctica desarrollo/subdesarrollo elaborada por Furtado (1961 y 1964). La comprensión de esta equivalencia requiere, al menos para los efectos de este ensayo, caracterizar, *grosso modo*, el desarrollo y el subdesarrollo.

Una manera muy acotada de entender el desarrollo en una sociedad capitalista es mediante su dimensión estrictamente económica. Así, una sociedad desarrollada es aquella que alcanza un alto estándar de condiciones

materiales de vida por la vía del crecimiento del producto real per cápita. El crecimiento progresivo de esta variable está condicionado, a su vez, por el incremento de la productividad laboral. Los modos de producción indirectos, mientras tanto, serán fundamentales para el crecimiento del producto por trabajador en tanto aumenten la división técnica del trabajo, y, por lo tanto, la eficiencia en los procesos productivos. Estos modos de producción a su vez requieren mayores esfuerzos acumulativos de capital requerido para el incremento de la productividad del trabajo.

En el marco analítico de la “visión” centro-periferia se plantea el subdesarrollo como un proceso paralelo y complementario al desarrollo de los centros, y no como una etapa previa y necesaria de éste (Sunkel, 1973). El análisis estructuralista entonces inicia una crítica al etapismo de Rostow (1960) y a una visión divergente respecto de las concepciones ortodoxas del desarrollo, que lo consideran sinónimo del crecimiento económico, es decir, como un proceso que, de acuerdo con los enfoques neoclásico y keynesiano, cursa mediante la mera acumulación de factores productivos —véanse CEPAL (1951), Sunkel (1956 y 1957), Rodríguez (2006), Boianovsky (2018) y Torres (2019)—. En este sentido, el progreso en las economías periféricas no se alcanzará necesariamente por la mera acumulación —dinámicamente insuficiente, de acuerdo con Prebisch (1963 y 1981)— y la adaptación mecánica de la técnica importada desde el centro (Prebisch, 1951; Pinto, 1965; Sunkel, 1991), debido al conjunto de especificidades estructurales e institucionales propio de la periferia.

Los conceptos de desarrollo y subdesarrollo caracterizados en los párrafos anteriores llevan implícita la idea de *desarrollo desigual originario* (Rodríguez, 2006). Con esta idea se pretende establecer que fue en las economías centrales donde comenzó la penetración de las nuevas técnicas capitalistas al explicar el elevado aumento de su producción, mientras el crecimiento productivo de la periferia permaneció rezagado en términos técnicos y organizativos. No obstante, más allá de esta diferencia de inicio, la dinámica evolutiva que determina históricamente el carácter central o periférico de una economía viene dada por la propagación asimétrica del progreso técnico a escala global. Esta propagación, por cierto, no garantiza la superación de la condición periférica, sino que la transforma parcialmente en función de los requerimientos para la reproducción del capital industrial de los centros.

A partir de ese primer momento —el *desarrollo desigual originario*—, los centros incrementan su ritmo de crecimiento de manera endógena, pues

generan su propio progreso técnico y, así, impulsan su nivel de productividad laboral en todos los sectores de su estructura económica, mientras la producción periférica se mantiene estancada en términos tecnológicos. Al iniciar un segundo momento —el *desarrollo hacia afuera*—, y luego de que transcurra un periodo necesario para la acumulación de capital mediante exportaciones primarias vendidas al centro, la periferia logra acceder a transferencias tecnológicas de carácter exógeno y sólo en las áreas primario-exportadoras de actividad económica. Estas actividades que lideran la gobernanza productiva en el polo del subdesarrollo coexistirán con un conjunto de sectores inmaduros o incluso inexistentes de industrias y servicios no transables. De este modo, el tránsito desde el desarrollo desigual originario hasta el desarrollo hacia afuera imprime dos rasgos fundamentales en el sistema capitalista mundial: 1) concentración de la producción y heterogeneidad de la estructura productiva y 2) fuerte diferenciación mundial de patrones de especialización comercial.

Debido a que el desarrollo hacia afuera permite la acumulación de capital y la modernización de la técnica periférica sólo en sectores de exportación primaria, la producción de los países subdesarrollados tenderá a la especialización productiva tan sólo en actividades de este tipo. A su vez, la demanda efectiva por bienes de consumo y de capital en la periferia, diversificada y en expansión creciente a partir de su inserción comercial al adoptar la estrategia de crecimiento hacia fuera, será satisfecha por la vía de importaciones provenientes del centro.

Como consecuencia de la concentración generada por la especialización primaria de la periferia, surge entonces el problema de la brecha productiva interna, que Aníbal Pinto conceptualizó como *heterogeneidad estructural*. La idea central de tal concepto radica en que, al ser los sectores primario-exportadores los que concentran una mayor participación de la producción periférica junto con los mayores esfuerzos de inversión y acceso al progreso técnico, son también las actividades que presentan los mayores niveles de productividad laboral. Los sectores económicos inmaduros, en cambio, presentan niveles ostensiblemente inferiores, precisamente por sus desventajas acumulativas y tecnológicas. Desde una perspectiva dual, los fuertes diferenciales sectoriales de productividad se reflejan, por ende, en elevadas brechas sectoriales de salarios, como consecuencia de la mano de obra abundante y subempleada que caracteriza a los segmentos laborales de la periferia. En adición a lo anterior, la asimilación mecánica de las téc-

nicas capitalistas avanzadas no difumina con toda su potencia el progreso técnico en el resto de la estructura productiva, pues en su origen han sido diseñadas para incrementar la productividad de las economías centrales, que son capital-intensivas, a diferencia de las periféricas, caracterizadas por elevadas intensidades de uso en recursos naturales y trabajo —véanse Pinto (1965 y 1970), Rodríguez (1998) e Infante y Sunkel (2009)—.

En un lapso de casi medio siglo, el marco librecambista de los análisis clásico y neoclásico no fue blanco fácil y recurrente de críticas teóricas y políticas. Comenzaría a mostrar sus primeras insuficiencias interpretativas al final del periodo conocido como la primera fase de globalización del capital (1860-1914), en una nueva fase histórica del capitalismo caracterizada por una sucesión de tres choques macroeconómicos inéditos y de enorme magnitud: las dos guerras mundiales del siglo xx y, entre ellas, la Gran Depresión de los años treinta, los cuales tendrían severos efectos sobre las trayectorias del crecimiento periférico (Bulmer-Thomas, 2010; Bértola y Ocampo, 2013).

De acuerdo con la interpretación de Rodríguez (2006), surge entonces un tercer momento que permite comprender la dinámica evolutiva del subdesarrollo en la “visión” centro-periferia: *el crecimiento hacia adentro*. A partir de esta nueva fase, caracterizada por una economía mundial en creciente estado de desglobalización comercial, surgió de manera espontánea y concreta el proceso de industrialización periférica, un cambio de su estructura productiva volcado a la creación de mercado interno como mecanismo para la expansión de la demanda efectiva. Al respecto, Prebisch afirma en un pasaje del *manifiesto* que “la industrialización constituye el cambio obligado del desarrollo periférico” (CEPAL, 1949: 51).

El mensaje central que se desprende de esta afirmación es que, en un mundo asimétricamente bipolar constituido por centros y periferias que se diferencian por sus respectivas estructuras productivas, el mantenimiento de la estrategia de crecimiento en la periferia, la cual se fundamenta en su patrón de especialización primaria subordinada a la estrategia de crecimiento del centro, no es sostenible a largo plazo sin que curse un grave deterioro de los términos de intercambio y un desequilibrio crónico de la balanza de pagos.

La solución para evitar ese riesgo, según Prebisch, es la industrialización de la periferia. Pero esto es problemático. La complejidad del desarrollo periférico mediante la industrialización se halla en las condiciones de inicio:

la brecha de desigualdad preexistente en términos de ingreso per cápita real y de productividad. El menor ingreso medio de la periferia es consecuencia del desarrollo desigual originario y luego también de los resultados alcanzados en la fase de desarrollo hacia afuera, lo que atiende a la concentración y la heterogeneidad estructural que limitan la propagación del progreso técnico y restringen el crecimiento de la productividad laboral. Por otro lado, el menor ingreso real per cápita obtenido por la periferia restringe las posibilidades de ahorro necesarias para la acumulación de capital, hecho que presiona el desequilibrio externo, al reproducir una vez más las condiciones de concentración primaria y heterogeneidad productiva. Al acentuarse tales rasgos, la economía periférica no es capaz de absorber su abundante y subempleada mano de obra en actividades más complejas, lo que contribuye a su vez al deterioro de los términos de intercambio y, en última instancia, a seguir reproduciendo sistemáticamente las brechas de ingreso entre centros y periferias (Rodríguez, 2006: 58-64). El dilema es, entonces, que la industrialización periférica en una dinámica de desarrollo desigual (la característica inmutable del capitalismo global) no logra superar la condición periférica, sino que la modifica (Bárcena, Bielschowsky y Torres, 2018).

En suma, la “visión” centro-periferia constituye el núcleo del estructuralismo latinoamericano y de las escuelas heterodoxas que estudian el fenómeno del subdesarrollo, el cual puede ser sintetizado en los términos de Bielschowsky (1998 y 2010) y Di Filippo (1998) como una condición histórica de una sociedad en la que prevalecen la insuficiente y escasa diversidad productiva, el rezago en términos de progreso técnico, la heterogeneidad estructural y su elevada desigualdad, junto con la presencia de instituciones en favor del régimen rentista inadecuadas para los efectos del cambio estructural —idea especialmente elaborada en Fajnzylber (1983)—.

Finalmente, es pertinente concluir esta sección al señalar que, si bien el triunfo ideológico del neoliberalismo a partir de los años ochenta desplazó la atención de la “visión” centro-periferia y las teorías del subdesarrollo, las evidentes disfuncionalidades del estilo de desarrollo vigente en el mundo plasmadas en recurrentes crisis financieras desde los años noventa en adelante, las grandes desigualdades dentro y entre países, la pérdida de soberanía de los países para definir estrategias nacionales de desarrollo y el amenazante deterioro ambiental han traído de vuelta el examen de los enfoques heterodoxos mencionados, que serán analizados brevemente a continuación.

II. EL RETORNO DEL SUBDESARROLLO EN EL ANÁLISIS DEL DESARROLLO

En la actualidad la literatura del desarrollo ha vuelto a experimentar efervescentes debates sobre la naturaleza del subdesarrollo, el papel de las instituciones y los actores en su perpetuación, así como las políticas necesarias para asegurar una transformación productiva. Por ejemplo, el giro neoinstitucionalista ha permitido poner atención en el impacto de las trayectorias históricas y su patrón de dependencia institucional a fin de explicar la inercia económica de los países subdesarrollados (North, 1990). Aquello, a su vez, ha vuelto a colocar en el centro del análisis del subdesarrollo el asunto del papel de las élites y su poder para explicar la perpetuación de subinversiones en capacidades productivas, lo que refuerza un patrón subóptimo de crecimiento. Esta literatura identifica las raíces últimas del subdesarrollo en las instituciones, tanto políticas como económicas, que erigen barreras de entrada a los mercados, lo que genera una acumulación extractiva que limita la competencia capitalista y la destrucción creativa de los mercados (Acemoglu y Robinson, 2013).

Sin embargo, esta propuesta trafica con una serie de problemas. En particular, no da cuenta de que diversas intervenciones y límites a los mercados, si están dirigidos por un Estado con visión de largo plazo en torno a la transformación económica, pueden generar recursos, incentivos y apoyos a fin de que emerjan nuevos sectores y capacidades productivas que, dejados únicamente a la competencia capitalista libre, no se hubieran podido generar (Amsden, 1992; Chang, 2002). El papel de las políticas industriales y de un Estado, que no sólo funciona como garante de reglas para la competencia (como demanda el neoinstitucionalismo), sino también como empresario e inversionista que va más allá de las “señales de los precios”, está detrás de gran parte de los casos de despegue económico conocidos por la literatura y, por lo tanto, presenta una alternativa de políticas más viable que las defendidas por la literatura anterior (Chang, 2002; Pérez Caldentey y Vernengo, 2017). Esta literatura ha aportado su propia interpretación de las causas del subdesarrollo, al enfatizar en las diferentes trayectorias históricas de formación del Estado, y en cómo los tipos de Estado fragmentados y débiles en las regiones subdesarrolladas han impedido la consolidación de políticas industriales sostenidas en el

tiempo para la transformación productiva (Evans, 1995; Chibber, 2003; Kohli, 2004).

Este papel central de las políticas industriales, a su vez, ha abierto un debate propio enfocado en las áreas y las características que éstas deben tener y su relación con las dinámicas de mercado. Por ejemplo, Chang y Lin (2009) han discutido sobre en qué medida las políticas deben buscar la superación de las ventajas comparativas del mercado, o simplemente la solución de las fallas de éste, a fin de que el sector privado haga uso pleno de las capacidades productivas en torno a las ventajas dadas. A partir de la experiencia comparada, y como resumen de gran parte del debate neodesarrollista, Cherif y Hasanov (2019) han planteado diferentes tipos de estrategias de desarrollo a partir de cuánto las políticas industriales de los países reproducen o se distancian de las ventajas comparativas hacia productos tecnológicamente sofisticados; así, señalan los casos asiáticos como los más exitosos de desarrollo a partir de ir más allá de las ventajas dadas.

La literatura de “variedades de capitalismos”, por su parte, ha presentado una lectura alternativa. A diferencia de las propuestas anteriores, su énfasis está en las complementariedades institucionales sobre las cuales se articulan las economías nacionales, junto con los efectos que esto genera en términos de patrones de especialización y capacidades innovadoras (Hall y Soskice, 2001). Para el caso latinoamericano, por ejemplo, Schneider (2013) enfatiza cómo las características de las estructuras corporativas de los grupos económicos nacionales, junto con el tipo de inversiones extranjeras, generan un mercado laboral de baja cualificación y con altos grados de informalidad, en paralelo a inversiones en sectores de bajo dinamismo tecnológico y especializados en productos de poca sofisticación. Las conclusiones que se desprenden de esta literatura son complementarias a las neodesarrollistas, ya que dudan de la capacidad de la competencia de mercado para superar esas complementariedades institucionales e identifican en el Estado las políticas industriales y las coaliciones en favor del desarrollo, así como las fuerzas necesarias para movilizar recursos a fin de superar la trayectoria de crecimiento (Doner y Schneider, 2016).

Estas reflexiones han presentado diferentes hipótesis sobre las causas y las salidas de la denominada “trampa de los ingresos medios”: la tendencia de aquellos países que han alcanzado la condición de ingresos medios sin poder dar el salto hacia la condición de ingresos altos. Sin embargo, si bien estos debates en torno a dicha trampa han vuelto a enfocar la atención en la

dimensión productiva de la economía, encierran un conjunto de elementos que quedan sin problematizar. En primer lugar, las reflexiones anteriores son en gran medida Estado-céntricas, esto es, tienen como unidad de análisis el Estado-nación e identifican las causas del subdesarrollo en elementos internos del mismo, sin analizar el impacto de dinámicas internacionales en la formación y las características del propio Estado. En segundo lugar, son explicaciones institucionales, es decir, se enfocan en las reglas y las composiciones normativas de estas unidades, pero desatienden las dimensiones económico-estructurales que configuran a los propios actores sociopolíticos (Streeck, 2012).

Finalmente, el propio problema de la “trampa del ingreso medio” (TIM) no tiene un alcance suficiente para explicar los problemas endémicos que reproducen la condición periférica en vastas regiones del mundo. En efecto, la calificación de América Latina como una región de ingreso medio no se hace cargo de los rezagos que exhibe en materias de diversificación productiva y complejidad económica, ni de su déficit de equidad distributiva e inclusión social; tampoco da cuenta de la persistencia histórica de larga duración de esas condiciones. El cuadro 1 muestra que desde su integración al capitalismo mundial, en el marco de la primera fase de globalización, América Latina siempre se ha situado en la medianía de la distribución mundial del producto per cápita. En este sentido, a diferencia de la TIM, la idea de “condición periférica” permite incluir una dimensión productiva, internacional y de “larga duración” en su problema analítico.

En otros términos, estas explicaciones prevalecientes asumen implícitamente una visión rostowiana del desarrollo, donde el desempeño económico de las naciones se explica por sus propias historias y articulaciones institucionales, sin analizar que esas unidades existen en un orden capitalista internacional, el cual posee sus propias dinámicas estructurales endógenas, y que, por lo tanto, condiciona las posibilidades de despegue económico de las periferias (Sunkel y Paz, 1970; Schwartz, 2007). Este diagnóstico estructural es, como señalamos en la sección anterior, el punto de arranque del estructuralismo latinoamericano como corriente económica heterodoxa.

De manera temprana, el estructuralismo observó que la estructura económica internacional tenía como eje una región central cuyos patrones de especialización en productos industriales sofisticados la hacían competir en mercados monopolísticos y en sectores con rendimientos crecientes a partir de sostenidas innovaciones tecnológicas. Esto permitía a los centros competir

CUADRO 1. *Distribución mundial del producto interno bruto (PIB) per cápita y clasificación regional por nivel de ingresos, 1860-2018^a*

<i>Distribución</i>	<i>1860</i>	<i>1900</i>	<i>1930</i>	<i>1950</i>	<i>1973</i>	<i>1990</i>	<i>2018</i>
África	1294	1494	2252	1070	1666	1773	2888
Asia	819	1151	2016	1049	1521	2757	9901
Europa Central y Oriental	1358	1906	2170	2632	8423	9712	19387
Oriente Medio	n.d.	n.d.	n.d.	3455	7686	7815	24983
América del Norte	3357	6339	9182	13431	24330	33532	50102
Oceanía	4070	6624	7705	12647	20166	24595	42583
Europa Occidental	2694	4584	6057	7523	18164	26907	41372
América Latina y el Caribe	1313	1462	2622	3378	6498	7630	13789
PIB per cápita al percentil 25	1358	1323	2203	1038	1902	2087	4440
PIB per cápita al percentil 50 (mediana)	2143	2659	2923	2174	5244	5893	12310
PIB per cápita al percentil 75	3000	4584	5781	3872	10026	12948	27371
<i>Clasificación</i>	<i>1860</i>	<i>1900</i>	<i>1930</i>	<i>1950</i>	<i>1973</i>	<i>1990</i>	<i>2018</i>
África	IB	IMB	IMB	IMB	IB	IB	IB
Asia	IB	IB	IB	IMB	IB	IMB	IMB
Europa Central y Oriental	IB	IMB	IB	IMA	IMA	IMA	IMA
Oriente Medio				IMA	IMA	IMA	IMA
América del Norte	IA	IA	IA	IA	IA	IA	IA
Oceanía	IA	IA	IA	IA	IA	IA	IA
Europa Occidental	IMA	IMA	IA	IA	IA	IA	IA
América Latina y el Caribe	IB	IMB	IMB	IMA	IMA	IMA	IMA

^a 1) Los PIB per cápita de cada región corresponden a la mediana de los países que la conforman y están medidos en dólares internacionales de 2011, en cada uno de los años que indican las columnas. 2) Para cada año se generó una distribución mundial por países al identificar los percentiles 25, 50 (la mediana) y 75. 3) En función de estas cifras de corte se agruparon las regiones en cuatro cuartiles, los que a su vez se construyeron del siguiente modo: el cuartil inferior va de cero al PIB per cápita correspondiente al percentil 25 de la distribución, incluyendo este valor extremo; el cuartil 2 va desde valores estrictamente mayores al PIB del percentil 25 hasta el PIB per cápita ubicado en la mediana de la distribución hasta el valor del PIB per cápita mediano incluido; el cuartil 3, por su parte, corre desde valores estrictamente superiores al PIB situado en 50% de la distribución hasta, e incluyendo, el PIB per cápita para el percentil 75; finalmente, el cuartil superior incluye valores estrictamente mayores que el PIB per cápita de ese percentil. De este modo, las regiones ubicadas en el cuartil inferior califican como regiones de ingreso bajo (IB); las que están en el segundo cuartil, de ingreso medio bajo (IMB); las que se sitúan en el tercero, como regiones de ingreso medio alto (IMA), y las que quedan en el cuartil superior de la distribución califican como regiones de ingreso alto (IA).

FUENTE: elaboración propia con base en cifras del Groningen Growth and Development Centre (2020).

por productos generadores de rentas schumpeterianas, lo que contrastaba con las vastas regiones de la periferia, cuyos patrones de especialización en productos poco sofisticados y de baja diferenciación las insertaban en una competencia por precios, con rendimientos decrecientes y sin capacidad de generación de rentas. Estas brechas productivas hacían que, mientras los productos de los centros podían (mediante la diferenciación de productos, rendimientos crecientes en la producción y estructuras cuasimonopólicas) mantener precios con amplios márgenes de ganancia (*markups*), las periferias sólo podían insertarse en el mercado internacional con bajos *markups* derivados de la competencia libre de productos poco complejos. De tales diferentes estructuras productivas y de las dinámicas de competencia de regiones se deriva un intercambio desigual entre estas últimas, el cual perpetúa dicha asimetría productiva y de ingresos.

Tales brechas entre centros y periferias no sólo se perpetúan mediante el intercambio, sino que también se profundizan a partir de dos dinámicas adicionales: una estrictamente económica y otra de economía política. En relación con la primera, las economías de escala, de alcance y de redes de los sectores tecnológicos sofisticados imponen fuertes barreras de entrada a la periferia en dichas áreas, mientras que en relación con la segunda, los centros tienen mucha mayor capacidad para moldear los regímenes económicos internacionales, de forma que aseguran normativas y acuerdos a fin de restringir los horizontes de políticas que busquen superar esas barreras para la periferia hacia sectores sofisticados. Ambas dinámicas hacen que los centros no sólo concentren los procesos productivos y estratégicos que acumulan mayor valor, sino también que logren acaparar gran parte de los frutos del progreso técnico (Prebisch, 1962; Furtado, 1961; FitzGerald, 1998; Rodríguez, 2006).

Ahora bien, a fin de profundizar en esta lectura estructural, debemos comprender las características que esta tendencia, identificada por el estructuralismo, tiene en la actualidad. Este artículo sostendrá que la actual ola tecnológica en torno a las tecnologías de información y datos, junto con su tendencia a asociarse con una expansión financiera (Perez, 2003), ha transformado sustancialmente las estructuras organizativas de las empresas, las dinámicas de competencia capitalista y las relaciones entre naciones. Esto, en paralelo al orden institucional neoliberal de gestión de tales transformaciones, ha generado formas rentistas de acumulación capitalista en las áreas financieras, tecnológicas, de mercados y de explotación de recursos naturales que unidas configuran una nueva y más problemática relación de centro-periferia, y

fuerzan a replantear las políticas que la periferia tiene a su disponibilidad para superar su condición de dependencia.

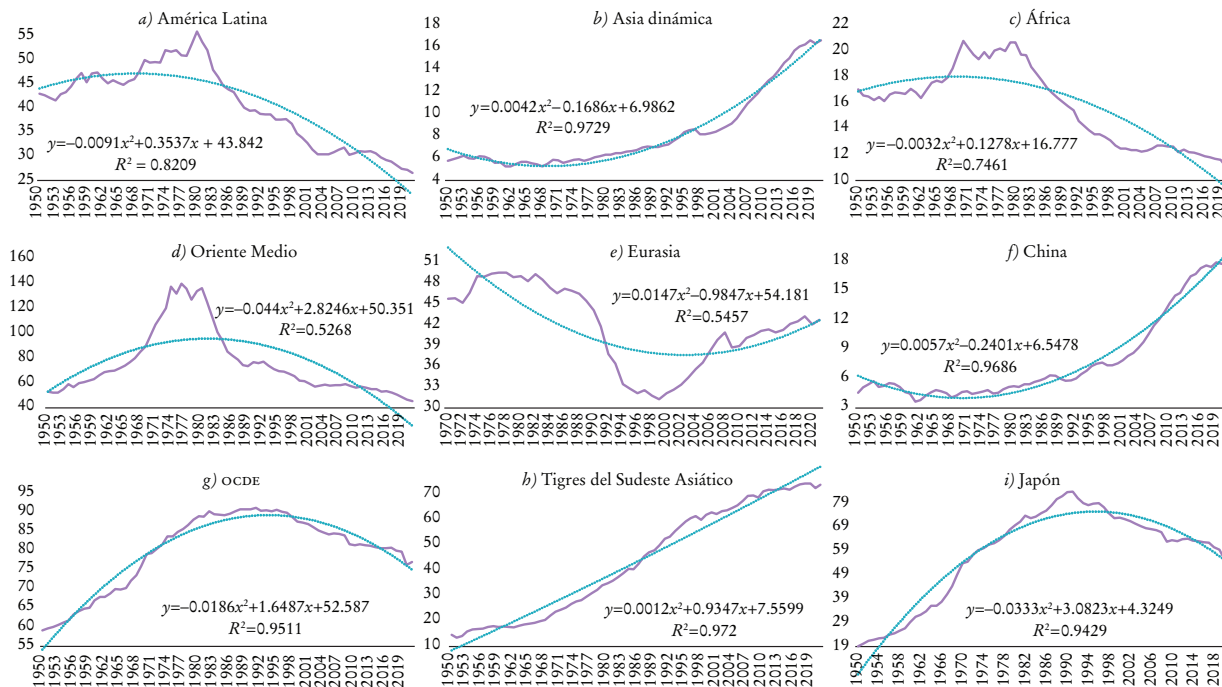
III. EL CAPITALISMO PERIFÉRICO ENFRENTADO A VIEJAS Y NUEVAS FORMAS DE RENTISMO

El periodo de desarrollo hacia adentro llevado adelante en América Latina si bien logró expandir su ritmo de crecimiento y generó condiciones incipientes de Estado de bienestar por la vía de la industrialización sustitutiva de importaciones, no fue suficiente para superar su condición periférica. Sin embargo, con el advenimiento de la teoría y la praxis del neoliberalismo, la región asistió desde fines de los años setenta a un proceso de desindustrialización temprana que Fajnzylber (1983) denominó “industrialización trunca”. Ésta y los efectos de la crisis latinoamericana de la deuda externa acentuaron su condición periférica.

La gráfica 1 señala precisamente a 1980 como el año en que la región empezó a ampliar sostenidamente su brecha de productividad laboral relativa a la de los Estados Unidos. La tendencia estilizada de dicha trayectoria muestra una curva en forma de “U” invertida y contrasta notoriamente con las trayectorias seguidas por otras regiones periféricas, como las del Asia dinámica —que incluye a los denominados NIC (países de reciente industrialización, por sus siglas en inglés) asiáticos de segunda generación, donde destaca particularmente China—, Eurasia (constituida fundamentalmente por las economías socialistas que a partir de 1992 iniciaron su transición hacia el capitalismo tras la desintegración de la Unión Soviética) y un conjunto de economías asiáticas que lograron superar la condición periférica y hoy son consideradas economías desarrolladas: Japón y los Tigres del Sudeste Asiático (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán). Por su parte, África y Oriente Medio muestran un patrón similar al de América Latina, y, más allá de sus diferencias relativas de productividad y desarrollo nacional, sus tendencias decrecientes encuentran un factor explicativo común en el carácter primario y rentista de sus estructuras económicas, caracterizadas por una elevada dotación de recursos naturales (minerales e hidrocarburos, fundamentalmente).

La “U” invertida de estas tres regiones es similar en forma, aunque con fuertes diferencias de nivel, a la de las economías centrales que agrupamos en

GRÁFICA 1. Trayectorias de productividad en áreas centrales y periféricas, 1950-2020 (producto por trabajador relativo al de los Estados Unidos con base en cifras expresadas en paridad de poder de compra)^a



^a Las cifras de PIB real están expresadas en dólares internacionales a precios de 2020. La agrupación Asia dinámica está conformada por los países de industrialización reciente de segunda generación: China, India, Indonesia, Filipinas, Tailandia, Vietnam, Pakistán y Bangladesh. El bloque denominado Tigres del Sudeste Asiático agrupa a los países de industrialización reciente de primera generación: Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán. El bloque OCDE integra los países incorporados hasta 1996 sin México ni Chile (los cuales están en América Latina). De este modo, la OCDE incorpora la casi totalidad de economías de Europa Occidental, América del Norte (Canadá y los Estados Unidos), Oceanía (Australia y Nueva Zelanda) y las economías desarrolladas de Asia (Japón y los Tigres del Sudeste Asiático).

FUENTE: elaboración propia a partir de datos extraídos de The Conference Board, Total Economy Database (2021).

el bloque de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). No obstante, esta similitud entraña, como bien sabemos, una historia diametralmente opuesta. La OCDE incluye mayoritariamente aquellas economías de Europa Occidental donde precisamente surgieron las técnicas capitalistas de producción a partir de la Revolución industrial, y que por más de 200 años sostuvieron acelerados incrementos de productividad y niveles de ingreso medio. El retroceso que exhiben desde 1990 se explica por pérdidas de dinamismo productivo y tecnológico frente al exponencial avance que han mostrado los Estados Unidos y las economías asiáticas desarrolladas. La “U” invertida que describe la trayectoria de la OCDE no es un resultado de retorno a la condición periférica, pero la de América Latina es una historia de agudización de esta condición.

¿Qué dinámicas suceden en el capitalismo contemporáneo que han profundizado las brechas entre el centro y la periferia? De acuerdo con la tesis estructuralista, aquellas brechas se deben al poder de mercado, fuertes barreras de entrada y control oligopólico del centro sobre activos generadores de rentas (tradicionalmente procesos tecnológicos que generan rentas schumpeterianas, pero no únicamente). El capitalismo contemporáneo, sin embargo, ha fortalecido esas barreras, pero también ha creado nuevas áreas de acumulación de rentas en diversas dimensiones económicas (Christophers, 2020).

La renta corresponde a un ingreso que deriva del control de un activo escaso y estratégico para el funcionamiento de un orden. Estos activos escasos aparecen en diversas áreas, ya sea mediante estrictos derechos de propiedad sobre activos tangibles (fábricas, infraestructura, recursos naturales), control sobre activos intangibles (marcas, ideas, conocimiento, etc.) o dinámicas endógenas a la competencia (economías de escala, efectos de redes, etc.). El actor que posee dichos derechos sobre el activo escaso (en sus diversas expresiones) puede reclamar para sí tanto un mayor control sobre el ritmo y la naturaleza del progreso técnico del proceso en que dicho activo está inserto como una mayor parte de sus frutos. A su vez, como recalcó en su momento Veblen (1908), el valor de dichos activos corresponde al valor presente de la expectativa futura de flujos de ingresos que se deriva del control de aquellos. En otros términos, el activo deviene en capital en virtud de que capitaliza en el presente sus ingresos futuros (tradicionalmente expresados en el mercado de valores). Esta concepción de capital permite ampliar el concepto más allá de la esfera estrictamente productiva y comprender for-

mas de capitalización que no necesariamente implican *creación* de valor, sino *apropiación* de éste.

El proceso de privatización y expansión del mercado, comúnmente denominado neoliberalismo, junto con las transformaciones tecno-económicas en torno a información y datos, ha implicado la creación de nuevos activos y el fortalecimiento de su protección. Por ejemplo, el neoliberalismo ha estado asociado con una acumulación de rentas a partir del fortalecimiento del monopolio de patentes, el creciente poder de mercado de grandes empresas (lo que ha generado economías de *winner-takes-all*), los nuevos oligopolios financieros, la emergencia de plataformas tecnológicas con sus efectos de escala y de redes, la transformación de datos en activos y la creciente producción de rentas a partir de la expansión extractivista en el sur global (Stiglitz, 2019; Sayer, 2016; Pagano, 2014). En tanto el control de estos activos tiende a estar concentrado en las regiones centrales (y en las élites dentro de éstas), el resultado en términos de distribución de ingresos inter e intranaciones es hacia una profundización de las desigualdades (Milanovic, 2019).

A continuación analizaremos cinco tendencias actuales del capitalismo contemporáneo que fortalecen el control de las regiones centrales sobre activos estratégicos del proceso económico y que permiten dar cuenta de las crecientes restricciones que tiene la periferia con el fin de absorber mayores cuotas del progreso técnico. Primero, pondremos atención a las transformaciones productivas y organizativas, como la emergencia de plataformas y la gestión de datos, por un lado, y la consolidación de las cadenas de valor, por otro. Luego nos enfocaremos en la dimensión financiera actual (la denominada “financiarización”) y la profundización de la especialización primaria de la región (el “extractivismo”), y concluiremos con el régimen internacional en torno a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la red de acuerdos bilaterales que subyace a dichas tendencias.

1. *La emergencia de plataformas y datos*

La revolución tecnológica de la información y las telecomunicaciones (TIC) se encuentra en la actualidad en su etapa de despliegue luego de un periodo de instalación que comenzara alrededor de los años setenta (Perez, 2003). Aquel despliegue se ha concentrado en diversas dimensiones (véase subsección 2, “Cadenas globales de valor y monopolios intelectuales”), pero una

de las más directamente observables es la emergencia de nuevas estructuras organizacionales y modelos de negocio de empresas. En particular, se han consolidado nuevas grandes empresas a partir del control de infraestructuras digitales que unen a dos o más grupos, lo que ha permitido la interacción en dichas plataformas, ya sea a partir de prestación de bienes y servicios o el espacio para la interacción social (Srnicsek, 2016). Estas plataformas (Uber, Google, Facebook, Alibaba, Amazon, etc.) se caracterizan por reducir radicalmente los costos de transacción, intercambio y producción de empresas, así como por permitir el acceso a los datos derivado de las interacciones entre los actores, lo que posibilita a partir de una serie de estructuras e inversiones la extracción, el procesamiento y la comercialización de estos datos (Zuboff, 2018).

Esta nueva economía de las plataformas tiene un conjunto de características específicas de su funcionamiento que la hacen endógenamente tendiente a generar poder de mercado y fortalecer las posiciones monopólicas de las empresas líderes. Primero, su modelo de negocio deriva de un “efecto red”, por lo que, mientras mayor cantidad de usuarios haya, más alto será el valor de la plataforma y habrá más control de mercado de las empresas que primero entraron al negocio (“ventaja del primer actor”). Por ejemplo, Facebook o Uber, una vez que han acumulado suficientes usuarios, se vuelven una plataforma de interacción tan vasta que erige naturalmente barreras de entrada a actores que deseen competirles; se transforman así en cuasimonopolios. Además, a esta dinámica se le suma una tendencia hacia el “aceleracionismo de escala” (Durand y Milberg, 2018), que deriva del hecho de que la plataforma permite que la interacción no sólo genere un efecto red, sino también un efecto de economía de alcance y escala, y posibilita mayor producción y diversificación de las áreas de inversión. Google, por ejemplo, no es sólo un proveedor de un servicio de buscador, sino que acumula datos que, luego del procesamiento, permiten mejorar la información para una publicidad personalizada, lo que lo transforma en una plataforma de publicidad y no sólo servicio de buscador (Srnicsek, 2016). Tercero, su tendencia a complejizar las interacciones de las plataformas hace que tengan el potencial de erigirse como una nueva red de servicios de utilidad (como el servicio eléctrico o de agua en la actualidad) y, así, transformarse en modernos monopolios naturales, sólo que ahora a una escala global.

Tal modelo de negocios, de esta forma, tiende a conformarse como plataformas oligopólicas globales con las sedes de las empresas en las regiones

centrales (y, en segundo lugar, en China). En el plano de plataformas de servicios un ejemplo prístino es Uber. Aquí tenemos un caso de una innovación que crea valor al conectar proveedores y usuarios de transporte en un territorio digital, para luego concentrarse en el cobro de rentas por cada servicio realizado dentro de su territorio. Esta empresa externaliza la fuerza de trabajo y los medios de transporte a los propios trabajadores, de forma que sólo se enfoca en el control de la plataforma. Desde la óptica centro-periferia, Uber se constituye como una empresa que penetra en la periferia para conquistar mercados, hacer uso de la fuerza de trabajo y los medios de transporte de la población y extraer rentas de los servicios provistos para concentrarlos en sus casas matrices. En otros términos, es una empresa que no transfiere capacidad productiva al tejido local, no provee empleos calificados ni bienes de capital, pero extrae rentas hacia las regiones centrales. A su vez, su innovación digital destruye el mercado de transporte local y amplía el espectro de acción de su plataforma, de forma que la acción creadora de la innovación se concentra en el centro, y el efecto destructivo, en la periferia.

Estas dinámicas regresivas para la periferia de las innovaciones de los centros no sólo se expresan en la apropiación de rentas y la externalización de los costos laborales y de capital, sino también en otras formas de apropiación de valor. De forma paralela a plataformas de servicios de transporte como Uber, existe una dinámica de extractivismo de información por parte de plataformas como Google o Facebook (Zuboff, 2018). Las plataformas de carácter global posicionan a las regiones periféricas como fuente de extracción de materias primas informacionales, al acumular dichas materias primas, procesarlas y transformarlas en datos que devienen en activos transables en mercados financieros (Srniczek, 2016). En este sentido, la información producida por las interacciones entre actores corresponde a un bien colectivamente creado, el cual, derivado del control de un elemento estratégico para su producción (la plataforma), genera una renta para su controlador. Para las regiones periféricas, esta apropiación de renta no genera externalidades positivas: no mejora las oportunidades de apropiarse de los frutos de dichos bienes comunes y no permite que la periferia cree nuevas capacidades productivas para ampliar la acumulación y la producción de información en forma autónoma y endógena.

Finalmente, plataformas de *retail* han logrado diversificarse a otras áreas de control. Por ejemplo, Amazon es una plataforma *retail* global que facilita

el comercio entre diversas empresas proveedoras de bienes y consumidores. Ésta implica una enorme red logística que reduce considerablemente el costo de transacción y de tiempo, y acelera el intercambio de mercancías mediante su red de servicios. Sin embargo, a partir de esto, Amazon ha podido convertirse en una empresa con múltiples tecnologías y productos, y así ha desplegado fuertes economías de alcance: Amazon Prime o Kindle *e-book* son nuevas tecnologías que emergen a partir de la infraestructura digital y que le brindan una ventaja clave para conquistar mercados de *streaming* o de lectura digital. A su vez, la condición de plataforma le ha permitido centralizar toda la información generada por las transacciones dentro de su infraestructura a fin de fortalecer su posición y transformar los datos en activos (Rikap, 2021).

De esta forma, los casos señalados anteriormente nos permiten observar la tendencia de estas nuevas estructuras comerciales hacia la monopolización de los mercados donde se despliegan. Los efectos de redes y de economías de escala, inherentes a esta forma económica, generan endógenamente la centralización del capital en las regiones centrales donde están asentadas dichas empresas. Para las regiones periféricas esto origina una serie de problemas para sus objetivos de desarrollo. Primero, se reduce en forma creciente la posibilidad de competir en tales nichos. Las ventajas del primero en entrar a esta forma les brinda un poder de mercado a las empresas centrales que crece de manera acumulativa (mayor la red, mejor el servicio, más conocida la marca, etc.). Aquello hace que diversos actores de la periferia sólo puedan integrarse en forma subalterna a dichas plataformas (oferentes del servicio de transporte de Uber, por ejemplo). Segundo, se crea un flujo de valor de la periferia al centro, como extractivismo de datos y repatriación de las rentas de las plataformas de transporte cobradas a trabajadores periféricos sin salarios, quienes exponen sus propios medios de producción (autos). Tercero, las plataformas poseen economías de alcance, lo cual les permite, a partir de sus infraestructuras, diversificarse hacia otros sectores intensivos en tecnología y conocimiento en forma competitiva; esto limita los horizontes de inversión y las ventanas de oportunidad tecnológicas que las periferias podrían aprovechar.

Estas tendencias del capitalismo de plataformas a reproducir y profundizar las asimetrías entre los centros y las periferias se deben articular con otra tendencia económica relativamente reciente, como las cadenas globales de valor (CGV) y la emergencia de los monopolios intelectuales.

2. *Cadenas globales de valor y monopolios intelectuales*

Una de las consecuencias de la revolución de las TIC no fue sólo el despliegue de las economías de plataformas, sino también una profunda transformación de las estructuras organizativas de las empresas. Para el estructuralismo, aquellas unidades, junto con las relaciones productivas y de intercambio que establecen con proveedores de insumos, con trabajadores, el sector financiero y con unidades de distribución y venta de las mercancías, corresponden a la esfera donde se expresan las relaciones asimétricas de intercambio que marcan la relación centro-periferia, de forma que las revoluciones tecnológicas que alteran dicha esfera son clave para identificar las nuevas expresiones de asimetrías entre regiones (Di Filippo, 1998).

Las TIC han implicado, ya a partir de los años ochenta, una reducción de los costos y un aumento de la rapidez del flujo de información a lo largo de las cadenas productivas, lo que, junto con una reducción de los costos de embarcación, ha permitido no sólo un aumento del comercio entre países, sino que también ha desplegado una revolución en la estructura organizacional de las empresas (Banco Mundial, 2020; Gereffi, 2018). Tal revolución ha desplazado relativamente a las formas fordistas clásicas de organización industrial, caracterizadas por grandes unidades económicas que integraban verticalmente una serie de procesos productivos a fin de aprovechar economías de escala y alcance, y consolidar así posiciones oligopólicas en mercados nacionales e internacionales (Schwartz, 2020). En su lugar han emergido una desintegración de esas estructuras jerárquicas y una concentración de las grandes empresas en sus áreas de competencias principales, de forma que la elaboración de una mercancía ha quedado dispersa, a lo largo de múltiples partes del globo, en diversas unidades productivas a cargo de insumos y partes de la misma, y cuya conexión y gobierno están a cargo de uno o más actores (Davis, Kaplinsky y Morris, 2018).

Sin embargo, esas cadenas de valor no han generado una reducción de las barreras de entrada y de poder de mercado de las empresas matrices arraigadas en las regiones centrales, sino que, por el contrario, las han fortalecido. En primer lugar, las TIC implican que, en paralelo con los activos tangibles, los intangibles adquieren hoy un lugar central en el proceso productivo (Haskel y Westlake, 2017). Éstos hacen referencia a bienes y servicios no físicos y no rivales, como el saber tecnológico, el diseño, las marcas y la información computarizada, que poseen rendimientos crecientes y permiten

diferenciar productos, lo que levanta fuertes barreras de entrada económicas generadoras de una sobreganancia (renta) para los controladores de dichos activos. Ahora bien, precisamente por esta capacidad de crear barreras a partir del control de los activos (mediante secretos industriales, economías de escala o control de patentes), las regiones centrales se han concentrado en asegurar fuertes derechos de propiedad intelectual sobre éstos, en forma de consolidar una posición monopólica sobre los mismos para sus empresas. Estas últimas han iniciado una fase de *off-shoring* y *out-sourcing* de sus principales procesos productivos tangibles, y se han concentrado en el control de sus intangibles, lo que, junto con el estricto control de sus patentes, les permite tener un control semimonopólico de aquéllos y convertirse en empresas “sin fábricas”, concentradas únicamente en el control de sus activos (Durand y Milberg, 2018).

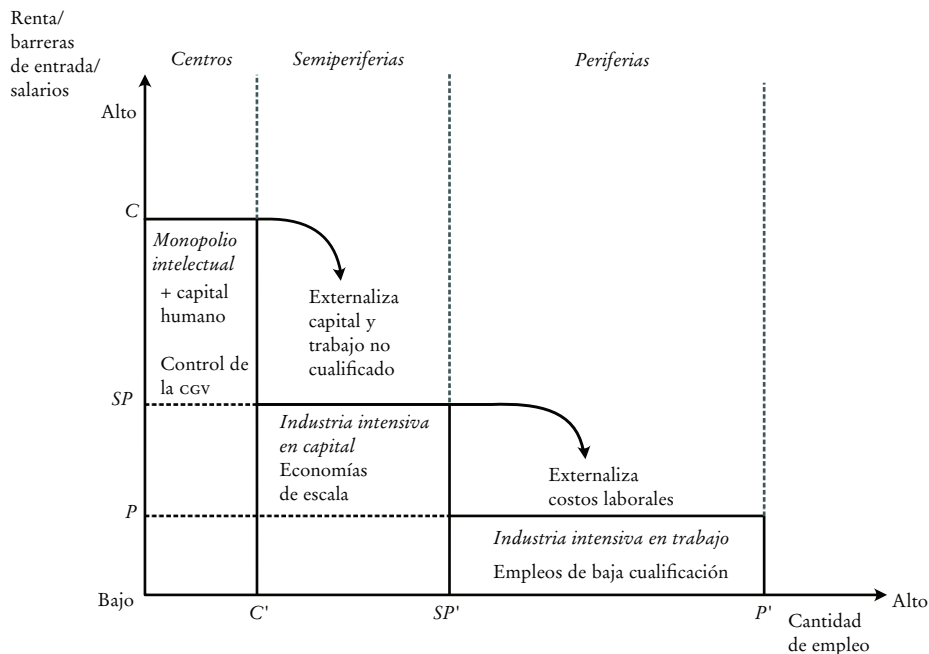
Este proceso de desprenderse de costos laborales e infraestructura tangible, junto con la concentración en el control de los activos intangibles generadores de rentas, era también un resultado lógico de la creciente financiarización de las economías capitalistas a partir de los años ochenta. En efecto, para el mercado de capitales, las empresas con bajos *headcounts* laborales, mínimas bases físicas y control semimonopólico de intangibles constituían una eficiente forma de maximizar en el corto plazo los retornos de las acciones, al aumentar su competitividad en el mercado de valores (Schwartz, 2020; Milberg y Winkler, 2013). Por ejemplo, empresas como Zara o Nike externalizan prácticamente el total de la producción tangible de sus mercancías, y se concentran en el control de la marca, el diseño y *marketing*, precisamente las dimensiones que aseguran las barreras de entrada de sus rentas monopólicas. Estas rentas presentes (y su expectativa futura), como recordaba Veblen (1908), son las que luego se capitalizan en el mercado financiero como precio de acciones y permiten evaluar la competitividad de la empresa.

Tal papel central del control de intangibles por parte de las empresas de los centros va en la línea con lo que Pagano (2014) denominó “capitalismo del monopolio intelectual”, donde las fuentes de la ganancia capitalista comienzan a derivar en forma creciente del control monopólico legal de estos intangibles (mediante el creciente fortalecimiento de las patentes) o de secretos industriales. Ahora bien, mientras las empresas centrales se concentran en el control y la protección de estas barreras, se externalizan los procesos productivos con menores barreras para las periferias. Aquello es un punto clave en tanto, como sostuvieron Davis et al. (2018), es la capacidad de apro-

piación de rentas la que permite una exitosa inserción en cadenas de valor, mientras que la inserción en sectores de intensiva competencia y sin barreras de entrada tiende a presionar ingresos a la baja. Aquella diferencia entre sectores oligopólicos controladores de intangibles y sus proveedores de tangibles externalizados sujetos a una intensa competencia es la base que genera una “estructura de mercado endógenamente asimétrica” (Milberg y Winkler, 2013).

Con base en lo anterior, la emergente división internacional del trabajo comienza a adquirir una fisonomía nítida. El capital de las regiones centrales concentra su estrategia en el fortalecimiento de su monopolio de intangibles, lo que le permite erigir barreras de entrada a la cadena de valor de una mercancía, tener el control de la renta generada por la cadena y dirigir su proceso productivo. A su vez, dicha concentración implica externalizar el proceso productivo tangible (inversiones en infraestructura, gestión laboral, etc.) a otras regiones. Por ejemplo, Apple se concentra en el diseño y el control de la marca, lo que demanda poco empleo y de alta cualificación, y establece contratos de largo plazo con proveedores externos de bienes más homogéneos (Schwartz, 2020). Como se señala en el diagrama 1, *C* identifica la intensidad de las barreras de entrada y, por lo tanto, la capacidad de apropiación de rentas de los centros capitalistas. Por ejemplo, en el caso de las empresas de telefonía celular, la mayor cantidad de patentes se concentra en los Estados Unidos, 90% de las ganancias agregadas de la industria es de Apple, que también se apropia de alrededor de 42% del valor generado por la cadena que gobierna (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual [OMPI], 2017).

En el plano de la producción de tangibles, otras empresas logran, a partir de grandes inversiones en infraestructura, desplegar economía de escala en el proceso productivo, lo que les permite levantar algunas barreras de entrada contra la competencia y, por lo tanto, apropiarse de ciertas rentas dentro de la cadena. Compañías como Intel (con sede en los Estados Unidos) son grandes jugadores en la producción de semiconductores (para empresas como Apple, por ejemplo), lo que les brinda un control de mercado y una red de instalaciones en diferentes países semiperiféricos (Argentina, Costa Rica, Malasia, India, Filipinas, Rusia, etc.). En el diagrama 1, *SP* da cuenta de la capacidad de apropiación de rentas de empresas que (aunque sus casas matrices están en los centros) realizan sus procesos productivos en diversos países semiperiféricos en control de fuerza laboral con ciertos grados de

DIAGRAMA 1. *Capitalismo de monopolio intelectual y el sistema centro-periferia*

FUENTE: elaboración propia con base en Schwartz (2020).

cualificación, así demandan mayor trabajo que las empresas de monopolios de intangibles (reflejado en el diagrama 1 como $SP' > C'$).

Sin embargo, los procesos productivos de bienes con menor sofisticación tecnológica se externalizan en gran parte de la periferia. Esta producción, puesto que carece de barreras de entrada y de diferenciación del producto (bienes de baja complejidad y sofisticación), debe convivir con una fuerte competencia, lo que reduce el *markup* de ganancia (P en el diagrama 1), y a su vez demanda mucha fuerza de trabajo de baja cualificación (P'). Por ejemplo, en las cadenas de valor automotrices, las maquilas instaladas en México se enfocan en proveer el ensamble final del producto, con empleos de baja cualificación y con bajo valor agregado y en competencia con la producción de maquilas chinas.

En último término, la dinámica subyacente a dicho tipo ideal de cadena de valor contemporáneo es una tendencia endógena de la competencia capi-

talista hacia una muy asimétrica apropiación de rentas dentro de la cadena: en un polo hay regiones centrales cuyas empresas logran apropiarse de gran parte del valor de una mercancía mediante el control semimonopólico de sus intangibles y, en el otro, amplias regiones concentradas en sectores extractivos y de manufacturas de baja sofisticación, altamente competitivos y bajas rentas.

3. Extractivismo y reprimarización, ¿vuelta al siglo XIX?

Las fases de desarrollo desigual originario y de desarrollo hacia afuera que cursaron en el capitalismo decimonónico pusieron en el centro de sus mecanismos de apropiación de rentas el modo extractivista basado en los recursos naturales periféricos. Este tipo de rentismo se prolongó incluso en algunas economías latinoamericanas durante el periodo de desarrollo hacia adentro a merced del proceso incipiente de transnacionalización al que asistió el capitalismo en las medianías del siglo xx. Es inevitable recurrir a los conocidos ejemplos de Anaconda Copper Mining Company y United Fruits.

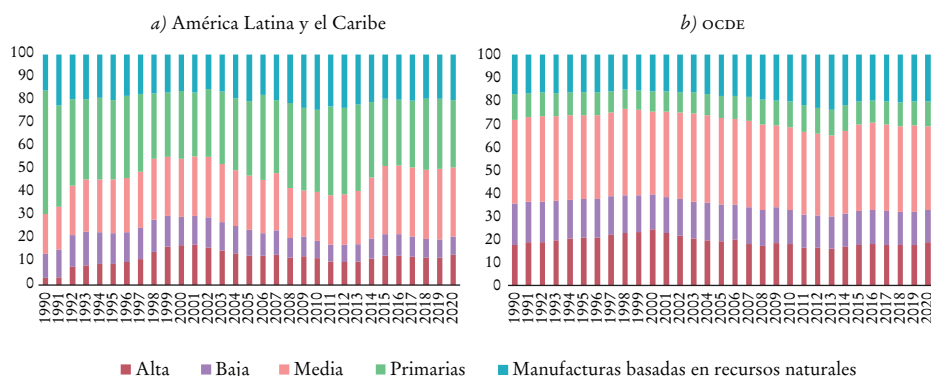
Cabe preguntarse entonces si la fase neoliberal del capitalismo ha traído de vuelta el rentismo extractivista a las periferias del mundo, o si, por el contrario, en este modo global de producción tal forma de rentismo coexiste con otros tipos más sofisticados. Tendemos a inclinarnos por la segunda opción en la medida en que las relaciones centro-periferia a las que asiste el mundo desde la década de los setenta intensificadas durante las dos décadas del siglo en curso se caracterizan por un modo altamente diversificado de búsquedas de rentas.

Los oligopolios financieros y los monopolios intelectuales que han emergido con la cuarta revolución tecnológica, basada en la convergencia de las tecnologías digitales, físicas y biológicas, requieren con mayor intensidad que antes extraer rentas desde los recursos naturales que aún abundan en las regiones periféricas. En este sentido, resulta plausible afirmar que la coexistencia de rentismos financieros y digitales con el clásico extractivismo configura una economía mundial que muestra similitudes con las formas del capitalismo del siglo xix, que acentúan el deterioro ambiental y la desigualdad social en todo el orbe. Ejemplos de rentismo extractivista se encuentran hoy muy presentes en áreas de la Amazonia y de África, donde la extracción de minerales metálicos como cobre, oro, plata y coltán (este último es utili-

zado en la fabricación de *notebooks* y los dispositivos móviles característicos de nuestra época, y hay en gran abundancia en el Congo) se realiza en contextos de informalidad y precarias condiciones de seguridad, con técnicas de extracción similares a las de épocas coloniales (por ejemplo, el uso de lavaderos), además de uso intensivo de trabajo infantil y femenino.

Por otro lado, las asimetrías centro-periferia del siglo XXI, exacerbadas por formas diversificadas de rentismo, han acentuado el carácter primario en las periferias mundiales. La desindustrialización temprana de América Latina, descrita por Fajnzylber (1983) y reexaminada por Castillo y Martins (2016), ha implicado pérdidas de participación de valor agregado y empleo en los sectores manufactureros de la región que han ido acompañadas por una creciente especialización en bienes primarios. Castillo y Martins (2016) analizan los casos de Argentina, Brasil, Chile y México, y encuentran como principal resultado que estos países han experimentado una desindustrialización prematura, la cual se observa mediante el aumento de su especialización en *commodities*, manufacturas basadas en recursos y servicios de baja productividad, mientras que México insta a un análisis más profundo de su estructura. La expresión final de la reprimarización periférica se plasma en la estructura de exportaciones de estas economías, donde su peso mayor lo tienen precisamente las ventas de bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales, a diferencia de las economías centrales, cuyas expor-

GRÁFICA 2. América Latina y el Caribe y la OCDE, 1990-2020:
estructura de las exportaciones según contenido tecnológico^a (en porcentajes)



^aLas categorías expresadas en la gráfica corresponden a la clasificación de Lall.

FUENTE: elaboración propia con base en datos de la UN Comtrade.

taciones son más diversificadas y tiene mayor peso la venta de bienes de alta y media tecnología (véase gráfica 2).

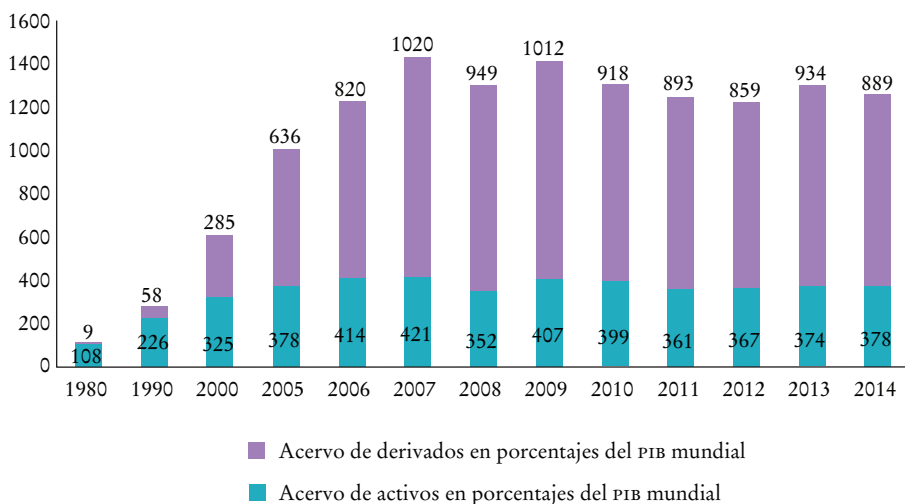
La desindustrialización que ha sufrido la región ha venido de la mano de una reprimarización de su canasta exportadora, la cual no sólo ha sido una tendencia de largo plazo de la región, sino que también se ha acentuado luego de la emergencia industrial china. Como sostiene Gallagher (2016), el auge chino, al igual que el inglés en el siglo XIX, volvió a generar un auge de la demanda de *commodities* en la región, lo que movilizó capitales hacia la expansión de la infraestructura extractivista a fin de suplir dicha demanda y acumular las rentas (a niveles tanto público como privado). Esto generó una década de estabilidad regional en torno a un consenso respecto del crecimiento con base en *commodities*.

Sin embargo, tal consenso ha resultado de corto plazo para la región. Gran parte de este auge ha entrado rápidamente en fuertes rendimientos decrecientes. Por un lado, dicho patrón toca límites ecológicos y, por otro, carece de capacidad para desplegar nuevos sectores intensivos en conocimientos —para el caso chileno, véase Díaz y Ffrench-Davis (2019)—.

4. La financiarización en la periferia

Un rasgo esencial que caracteriza la fase neoliberal del capitalismo, acelerada desde los años noventa con la irrupción de la *hiperglobalización*, es el predominio que ha alcanzado el sistema financiero mundial sobre el sector real o productivo. Concebido en estados anteriores como un insumo necesario para financiar la producción de mercancías, el capital financiero ha devenido en una mercancía *ficticia* —en los mismos términos de Polanyi (1944)— orientada a la búsqueda de rentas *fáciles* que supediten la producción, el comercio y el empleo a la especulación. Esta tendencia, vaticinada a comienzos del siglo XX por Hilferding (1971), es lo que se denomina corrientemente en la literatura como financiarización. En la práctica, este proceso, que comienza a partir de 1971 con el cese de los acuerdos de Bretton Woods y que posibilitó la emergencia de esquemas cambiarios nacionales y mayor movilidad de los flujos financieros, se basa en la desregulación de los mercados financieros, fomentada y defendida durante décadas por los organismos internacionales responsables del crédito y la arquitectura financiera mundial.

La gráfica 3 muestra el peso creciente que han alcanzado los activos financieros desde 1980, y da cuenta de manera aproximada del nivel de rentas que

GRÁFICA 3. *Profundización financiera mundial*

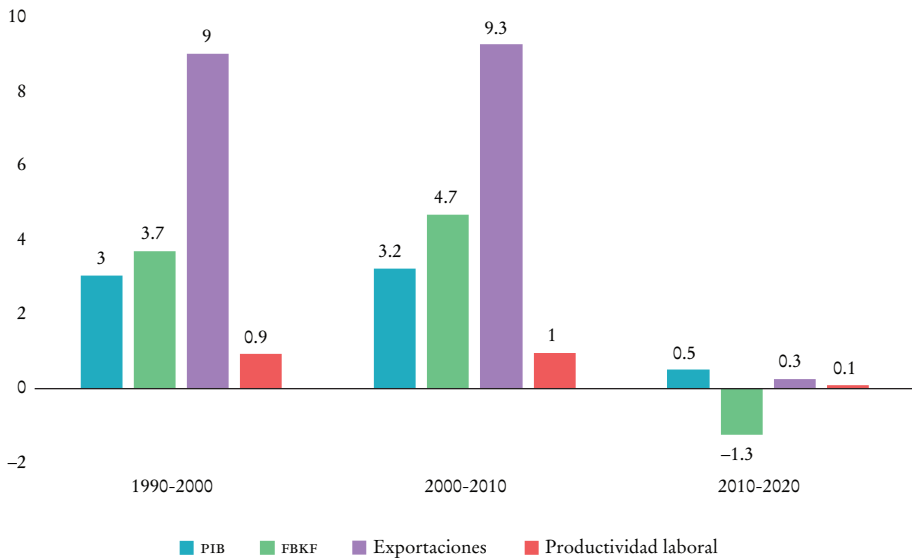
FUENTE: CEPAL (2016).

permiten generar. Resalta a primera vista que en un lapso de tres décadas y media la acumulación de activos financieros como porcentaje del PIB pasó de 108 a 378%, en tanto los activos derivados pasaron de 9 a 889%. Estos drásticos crecimientos dimensionan el caudaloso potencial de rentas financieras que en un contexto de desregulación generan un fuerte desacople con la producción real, el cual queda relegado a un segundo plano mediante su integración vertical en el sistema financiero mundial.⁵ En suma, según lo planteado por la CEPAL (2016), los flujos financieros globales transados exceden con creces el valor que agrega la producción real, en un contexto explicado por el liderazgo de enormes y complejas instituciones financieras con elevados grados de interconectividad y una estructura de pasivos sesgada al apalancamiento procíclico.

El resultado final de todo esto puede sintetizarse en un capitalismo que, de acuerdo con Lapavistas (2016), genera altas tasas de ganancia sin producción. De este modo, la búsqueda de rentas financieras en las áreas periféricas permite sólo el desenvolvimiento de un número acotado de sectores econó-

⁵ Un ejemplo claro de esa integración vertical es la que ha operado, por ejemplo, en los mercados inmobiliarios, factor clave en la irrupción de la crisis *subprime* originada en los Estados Unidos a fines de la década de los 2000.

GRÁFICA 4. América Latina, 1990-2020: crecimiento, inversión, exportaciones y productividad laboral (tasas de crecimiento promedio anual en porcentajes)^a



^a FBKF: formación bruta de capital fijo.

FUENTE: elaboración propia con base en datos de la CEPAL y The Conference Board (2021).

micos como la banca y los servicios financieros, la infraestructura y los servicios básicos, y las nuevas modalidades digitales del *retail*; todos fuertemente transnacionalizados, lo que relega las posibilidades de un sector manufacturero autónomo y amplía la concentración y la homogeneidad de la matriz productiva en la periferia.

Pérez Caldentey y Vernengo (2021) ofrecen un análisis refinado respecto de la forma en que el proceso de financiarización ha transformado el sistema de relaciones centro-periferia durante las últimas tres décadas. Caracterizan en particular cuáles han sido los efectos de este proceso en la periferia latinoamericana. El análisis se centra en la relación existente entre la desindustrialización temprana que operó en América Latina y la financiarización prematura a la que asistió la región, al adoptarla como una estrategia de crecimiento luego de superar los efectos adversos de la crisis de la deuda de los años ochenta. La financiarización prematura supone un giro hacia las finanzas organizadas como una industria que se constituye en un mecanismo

de acumulación de capital antes de que el proceso de industrialización haya alcanzado madurez. En las economías centrales, en cambio, la financiarización es adoptada cuando han alcanzado un alto grado de desarrollo económico y social, y su desenvolvimiento no es necesariamente antagónico con la dinámica industrial, como sugiere la evidencia para los Estados Unidos (Pérez Caldentey y Vernengo, 2021: 497). De este modo, la financiarización prematura de la región es el resultado de una estrategia productiva que ha tomado la forma de reprimarización en Sudamérica y de “maquilación” en México y Centroamérica.

Como consecuencia de esa nueva estrategia, el desacople entre el sector financiero y las actividades reales ha generado menores tasas de crecimiento del producto, pérdidas de dinamismo en la inversión y las exportaciones, y fuertes caídas de la productividad laboral en la periferia latinoamericana, tendencias que se ilustran en la gráfica 4. Entre el decenio de 2000 y el de 2010, los ritmos de crecimiento prácticamente se han estancado en términos de producto, exportaciones y productividad, pasaron respectivamente de 3.2, 9.3 y 1% en los años 2000 a 0.5, 0.3 y 0.1% en los 2010. El caso de la formación bruta de capital, en cambio, es uno de contracción. En efecto, la FBKF pasó de 4.7% en 2000-2010 a -1.3% entre 2010 y 2020.

En contraste con estas tendencias, el sector financiero en América Latina ha experimentado una fuerte expansión en términos de volumen, agentes incumbentes, instrumentos y servicios. La liberalización financiera ha posibilitado, por la vía de privatizaciones de vastos sectores económicos, la concentración de la propiedad productiva y financiera y elevados niveles de rentas. El sector financiero de América Latina y el Caribe, fundamentalmente su banca comercial, ha exhibido altos niveles de rentabilidad, ya sea en términos de tasas de rendimiento de los activos (ROA) o tasas de rendimiento del capital (ROE) desde mediados de los años noventa a 2017 (véase gráfica 5).

En este contexto, desde los años 2000 la rentabilidad de la banca comercial de América Latina superó el promedio mundial; incluso después de la crisis *subprime* ha sido la más alta a escala global, sólo superada por las bancas surasiáticas y del África Subsahariana. Este proceso de captación de rentas ha ido de la mano, naturalmente, de un alto grado de concentración del sector del orden de 70% en 2010-2017 (gráficas 6 y 7). Aunado a lo anterior, Barquerizo, Cubria y Sawaya (2019) sostienen que el mercado bancario de América Latina y el Caribe ha sido el de más rápido crecimiento

GRÁFICA 5. *América Latina y el Caribe, 1996-2017: tasas de rendimiento de los activos (ROA; eje derecho) y tasas de rendimiento del capital (ROE) (porcentajes)*



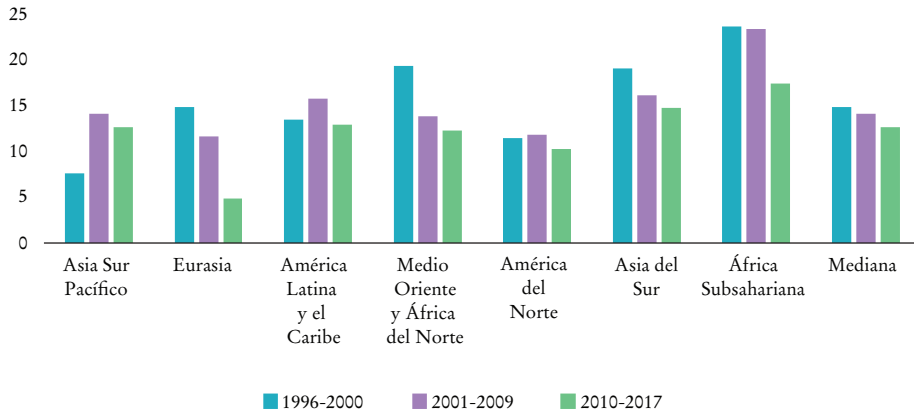
FUENTE: Beck, Demirgüç-Kunt y Levine (2000), actualizado a septiembre de 2019.

entre 2012 y 2017, periodo en el cual los ingresos brutos (sin descontar el costo de riesgo) crecieron 11.7%, y superaron así el ritmo promedio mundial y a las demás regiones del orbe en más de seis puntos.

En este contexto de financiarización prematura, finalmente la concentración de las finanzas, como un mecanismo de acumulación que surge de una estrategia reprimarizadora y de maquila en la periferia latinoamericana, no sólo genera un alto grado de concentración y apropiación de rentas financieras, sino que también financiariza la producción de mercancías por la vía especulativa, pues desplaza la inversión productiva y limita el crecimiento de la productividad; además, aumenta el riesgo de inestabilidad financiera (Pérez Caldentey y Vernengo, 2021). Una expresión de este riesgo es la tendencia que han mostrado las empresas no financieras de varias economías latinoamericanas (entre ellas Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú) a tomar deuda de los mercados internacionales de bonos (Pérez Caldentey, Favreau y Méndez Lobos, 2018).

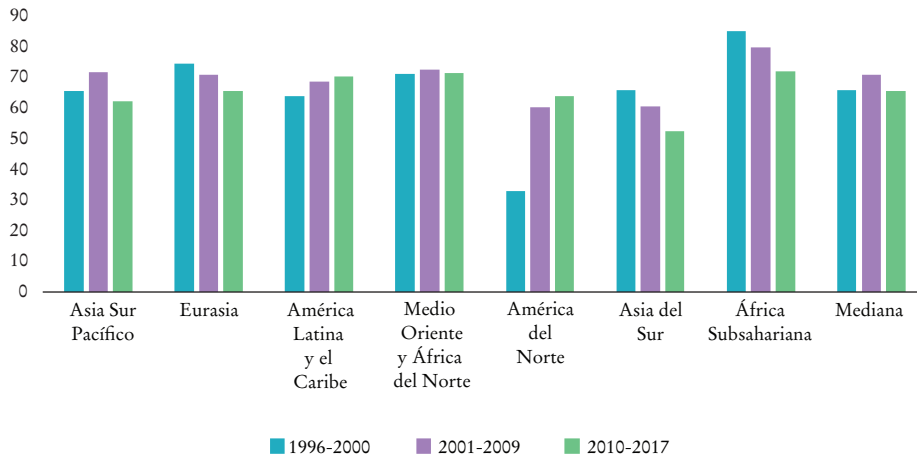
El riesgo que conlleva el aumento de la deuda privada corporativa de empresas no financieras genera también grados de inestabilidad que pueden

GRÁFICA 6. Tasa de rendimiento del capital (ROE) del sistema bancario, regiones seleccionadas, 1996-2017



FUENTE: Beck et al. (2000), actualizado a septiembre de 2019.

GRÁFICA 7. Concentración bancaria 1996-2017, regiones seleccionadas^a



^a La concentración bancaria se mide como el porcentaje de la tenencia de activos de los tres bancos más grandes respecto al total de activos del sistema bancario.

FUENTE: Beck et al. (2000), actualizado a septiembre de 2019.

augmentar los niveles de deuda pública y de los hogares, lo que conduce a grados de iliquidez y capacidad de pago que amplifican los frecuentes problemas de restricción externa característicos de la condición periférica; así se acentúa el círculo vicioso de bajo crecimiento de la productividad, inversión real constreñida, escasa diversificación productiva con baja densidad de progreso técnico y persistente heterogeneidad estructural.

5. Régimen internacional: nuevo imperialismo y el espacio de políticas

Las tendencias económicas comentadas anteriormente, que presionan la reproducción de la polaridad centro-periferia, no existen en un vacío institucional. Por el contrario, son, en parte, la propiedad emergente de un nuevo ordenamiento económico normativo promocionado por las regiones centrales que comenzó a desplegarse durante la Ronda de Uruguay, y que se expresa más concretamente con el surgimiento de la OMC. Las periferias no fueron pasivas ante ese nuevo ordenamiento, y generaron una serie de resistencias a las normativas que demandaban, pero la imposición de la cláusula del *single undertaking* durante las negociaciones destrabó los conflictos, y los Estados Unidos y Europa lograron consolidar el nuevo régimen (Lengyel y Ventura-Dias, 2004; Sell, 2003). Desde fines de los años noventa y durante la década del 2000 en adelante, este nuevo régimen internacional de comercio se complementó con una gran red de acuerdos bilaterales de libre comercio que profundizó en muchos de los temas que la OMC había expresado (Gallagher, 2008).

Los tratados de la OMC no sólo implicaron nuevos acuerdos arancelarios, como el antiguo Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), sino también profundas reformas en los marcos regulatorios relativos a inversiones extranjeras y propiedad intelectual. Por ejemplo, en lo relativo a la propiedad intelectual, el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC) amplió las áreas de patentabilidad a todas las dimensiones económicas y extendió la duración de las patentes a 20 años para todos los sectores. Aquello implicó un cambio radical con el antiguo ordenamiento heredero del GATT que permitía una gran flexibilidad para que las naciones determinaran sus propios términos relativos a las patentes. Por ejemplo, Chile antes de los años noventa tenía un régimen que dejaba al sector farmacéutico excluido

de la patentabilidad, y la duración de las patentes fluctuaba entre cinco y 15 años. Luego, por presión de los Estados Unidos, a principios de los años noventa se amplió la duración a 15 años homogéneos y, con la OMC, a 20 años (Ahumada, 2019). Si se considera que las periferias son en gran medida consumidoras (y no generadoras) de conocimientos, el aumento de la duración de las patentes implica mayor flujo de rentas de la periferia a los monopolios intelectuales arraigados en las regiones centrales, y una mayor limitación a la capacidad de las periferias de innovar tecnológicamente (Chang, 2002; Rodrik, 2018).

Por otro lado, en lo relativo a las inversiones extranjeras (IED), la OMC implementó el Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (AMIC), el marco regulatorio que restringió el uso de políticas industriales para las IED, lo que hacía que medidas como requisitos de contenido local fueran prohibidas legalmente por el acuerdo. Aquello tenía las consecuencias que ese tipo de intervenciones, que habían sido implementadas por diversos países para cerrar brechas tecnológicas con las regiones centrales, fueran prohibidas (Chang, 2002). Junto con estas restricciones, medidas como subsidios a las exportaciones fueron restringidas considerablemente por concebirse como una forma de proteccionismo, lo que forzó a las periferias a tener que eliminar muchas de sus políticas para diversificar exportaciones (Wade, 2003). Estas medidas no eran ya voluntarias y sin capacidad de demandar cumplimiento, sino que venían de la mano de una nueva arquitectura global que permitía medidas de solución de disputas y de castigos para países que violaran alguna de las normativas.

Este nuevo régimen global que se impuso en los años noventa se reforzó a partir de un ciclo de acuerdos regionales y bilaterales de libre comercio entre el centro y las periferias. Para el caso de América Latina, la estrategia de los Estados Unidos consistió en profundizar mediante estos acuerdos las transformaciones normativas alcanzadas en la OMC. En particular, estos tratados fortificarían las normas de propiedad intelectual más allá de lo establecido en la OMC, reducirían aún más los espacios para aplicar políticas regulatorias a las IED y restringirían las medidas tendientes a regular los mercados de capitales (Trascher, 2021). Dicho ciclo de acuerdos comenzó con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y se extendió a los diversos TLC firmados por los Estados Unidos y la Unión Europea con países de América Latina. Los acuerdos tienen una serie de elementos en común. Primero, restringieron considerablemente el uso de controles de

capitales, pues presionaron hacia la completa liberalización del mercado financiero. Luego, profundizaron las limitaciones a las regulaciones de las IED, como la eliminación de las medidas de transferencia tecnológica y la creación de nuevas reglas que tipifican la expropiación y la expropiación “indirecta”.

Las nuevas exigencias normativas venían de la mano de dispositivos de cumplimiento de tales acuerdos. En efecto, el mecanismo de arbitraje de diferencias Estado-inversor (ISDS), mediante tribunales internacionales establecidos por los TLC, permitía que el incumplimiento de estas exigencias fuera materia de disputa internacional sujeta a la posibilidad de castigos comerciales por parte de la nación infractora. De esta forma, no sólo se fortalecieron y expandieron las normas de la OMC, sino que también se consolidaron sus mecanismos de castigo y regulación.

Un elemento clave por el cual las periferias firmaron estos acuerdos, a pesar de las diversas restricciones a la aplicación de políticas productivas e industriales que implicaron, fue que las regiones centrales constituían gran parte de los mercados de destinos de sus exportaciones, como también el hecho de que los Estados Unidos aún tenían preferencias arancelarias unilaterales (SGP) que devendrían en garantías permanentes. En otros términos, las regiones centrales hicieron uso de la dependencia comercial que tienen con la periferia a fin de transar acceso a mercados para la periferia por reducción del espacio de políticas de desarrollo (Gallagher, 2008).

Como ha sostenido Rodrik (2018), esta red normativa de diferentes escalas (mundial, regional, bilateral) ha sido menos una garantía para el libre comercio como una serie de mecanismos que han protegido a diferentes sectores rentistas de las regiones centrales. Por ejemplo, el fortalecimiento de las patentes aumentó las barreras de entrada de los monopolios intelectuales que hemos descrito en la subsección 2 sin tener un claro impacto en la capacidad innovadora en la periferia (Boldrin y Levine, 2012). A su vez, las normas relativas a las IED han tendido a sobreproteger a los inversionistas de regiones centrales cuyas principales áreas de inversión en la periferia han sido —como hemos comentado en la sección 3— la extracción de minería y la explotación de recursos naturales. En este sentido, dichas normativas aseguran el control de la producción y la propiedad de las rentas por parte de las empresas transnacionales extractivistas. Finalmente, la liberalización financiera y la eliminación de los controles de capitales pueden ser entendidas como una protección al libre flujo de las rentas financieras cuyo núcleo está en la

banca de las regiones centrales — como hemos señalado en la sección 4—. Una síntesis de esta reducción del espacio para políticas luego de los acuerdos multilaterales y bilaterales de libre comercio se puede observar en el cuadro 2.

En último término, este nuevo armazón normativo internacional promovido por regiones centrales ha limitado en diversas dimensiones la posibilidad de las periferias de hacer políticas industriales y en favor del desarrollo que regiones hoy desarrolladas han utilizado extensivamente durante sus propios despegues económicos (Chang, 2002; Ahumada, Wirth y Sosdorf, 2021). En este sentido, el régimen contemporáneo corresponde a una novedosa (y más profunda) versión del imperialismo en tanto reduce la soberanía y la autonomía de las periferias y las inserta en una red jurídica que limita la acción estatal con el fin de implementar medidas para superar la tendencia endógena del capitalismo contemporáneo a perpetuar las desigualdades entre naciones — véase Chang y Andreoni (2020); para el caso chileno, Ahumada y Torres (2020)—. Esta reducción de soberanía es considerablemente más profunda que la que existió en el siglo XX, pues el régimen de Bretton Woods garantizaba la autonomía de las naciones para implementar controles de capitales, normativas en favor del desarrollo de las IED y un

CUADRO 2. *Restricción del espacio de políticas en favor del desarrollo de las periferias^a*

<i>Áreas</i>	<i>Políticas industriales</i>	<i>Antes de los años noventa</i>	<i>OMC</i>	<i>TLC</i>
Comercio	Subsidios a las exportaciones	-	×	×
	Aranceles	×	×	×
IED	Contenido doméstico	-	×	×
	Transferencia tecnológica	-	-	×
	Políticas sectoriales para las IED	-	-	×
Flujos financieros	Regulaciones del tipo de cambio	-	-	×
	Control de capitales	-	-	×
Inversión productiva	Coordinación de inversiones	-	-	-
	Inversiones en infraestructura, capital humano e investigación y desarrollo (I+D)	-	-	-
Propiedad intelectual	Duración limitada de patentes	-	×	×
	Extensión limitada de patentes	-	×	×
	Altas medidas de excepción	-	×	×

^a -: política permitida; ×: política restringida.

FUENTE: elaboración propia.

régimen de patentes flexible y acorde con el nivel de desarrollo de las naciones (Amsden, 2007).

IV. REFLEXIONES FINALES

La lección estructuralista básica es que el subdesarrollo permanente de diversas regiones es el resultado de una tendencia estructural de largo plazo de la economía capitalista global. Esta tendencia hacia la polaridad centro-periferia, sin embargo, no existe estáticamente, sino que evoluciona a lo largo de la historia. En otros términos, aunque la tendencia sea la misma, los mecanismos económicos principales en que se expresa en periodos y regiones específicos varían considerablemente, lo que fuerza constantemente a repensar sus formas y dinámicas.

En este artículo hemos provisto una síntesis de elementos clave de la literatura estructuralista y de su comprensión de los diferentes momentos de articulación centro-periferia para, a partir de allí, identificar qué tendencias en la actualidad presionan a la reproducción de la condición periférica de regiones como América Latina.

En concreto, hemos identificado cinco tendencias económicas clave que, si bien son analíticamente independientes, poseen una serie de complementariedades. La revolución tecnológica en marcha ha implicado que nuevas formas de economías de plataformas desplieguen tendencias endógenas hacia la centralización del capital y el “aceleracionismo de escala” en regiones centrales, lo que limita la capacidad de las periferias de aprovechar ventanas de oportunidad tecnológicas. En segundo lugar, las cadenas globales de valor han venido de la mano de una presión hacia la formación de monopolios intelectuales, donde los centros concentran sus actividades en el control de intangibles, a partir del cual pueden dirigir la cadena productiva y apropiarse de una gran parte del valor producido; así se relega a la periferia a un papel de proveedora de bienes de baja cualificación y baja capacidad de apropiación de rentas. En tercer lugar, antiguas formas dominantes de la condición periférica, como la especialización en recursos naturales, han vuelto a tener un papel importante a partir del *boom* de los *commodities* derivado tanto de la demanda china como de la especulación financiera de la década del 2000; esto ha impactado en una reprimarización de la canasta exportadora y en una industrialización prematura de América Latina. En cuarto lugar, la tendencia reciente hacia la financiarización del orden eco-

nómico internacional ha repercutido en una financiarización prematura en la región, con un importante impacto en un orden macroeconómico inestable y en la acumulación de rentas que desplazan las inversiones productivas. Finalmente, el régimen internacional dominante, a diferencia del antiguo sistema Bretton Wood, se ha caracterizado por fortalecer la protección a la propiedad intelectual y reducir el espacio político a las periferias para implementar políticas en favor del desarrollo en las dimensiones exportadoras, de inversiones y de flujos de capital.

Estas tendencias fuerzan a repensar la estrategia de desarrollo de la periferia en la actualidad, a escalas tanto nacional como multilateral. Como señala Chang (2021), el desarrollo de las periferias implica abrir el espacio para políticas que el actual ordenamiento internacional considerablemente restringe, lo que demanda de un nuevo orden institucional que permita a la periferia hacer uso de una mayor caja de herramientas de política industrial e imponga estrictas restricciones a la apropiación de información y de rentas de las plataformas tecnológicas. Ideas como impuestos globales a este tipo de rentas pueden ser un buen antídoto tanto para frenar esos flujos de la periferia al centro como para apropiarse de parte de las rentas para inversiones productivas en la periferia. Junto con lo anterior, permitir mayor flexibilidad en las normativas de propiedad intelectual puede limitar las barreras de entrada sobre las cuales los centros sostienen parte de su estrategia de acumulación.

A su vez, fortalecer las cadenas regionales de valor en torno a recursos naturales estratégicos que la región posee, como el cobre y el litio, permite un mayor poder de mercado en la cadena de valor global, al brindar más apropiación de rentas para reinversión tanto hacia la propia industrialización de los minerales como hacia el levantamiento de nuevos sectores en que la región puede rápidamente ser competitiva, por ejemplo, energías renovables a partir de manufactura local. En este proyecto, sin embargo, se requiere una política nacional de transformación productiva junto con un robusto Estado desarrollista; ambas variables son dependientes de las coaliciones políticas internas y de las relaciones de fuerza entre los grupos sociales. Así visto, el desafío, a pesar de tener el carácter de un proceso económico, sigue siendo inherentemente político.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemoglu, D., y Robinson, J. (2013). *Why Nations Fail?* Nueva York: Crown Business.
- Ahumada, J. M. (2019). *The Political Economy of Peripheral Growth*. Nueva York: Palgrave.
- Ahumada, J. M., Wirth, E., y Sossdorf, F. (2021). *La lección nórdica*. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica.
- Ahumada, J. M., y Torres, M. (2020). Chile, globalization and imperialism. En I. Ness y Z. Cope (eds.), *The Palgrave Encyclopedia of Imperialism and Anti-Imperialism*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Amsden, A. (1992). *Asia's Next Giant*. Oxford: Oxford University Press.
- Amsden, A. (2007). *Escape from an Empire: The Developing World's Journey through Heaven to Hell*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Banco Mundial (2020). *World Development Report 2020*. Washington, D. C.: Banco Mundial.
- Baquerizo, H., Cubria, A., y Sawaya, A. (2019). A look at how leading banks outperform in the world's fastest-growing banking market. McKinsey & Company. Recuperado de: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/lessons-from-leaders-in-latin-americas-retail-banking-market>
- Bárcena, A., Bielschowsky, R., y Torres, M. (2018). El séptimo decenio de la CEPAL: una reseña de su producción intelectual. En R. Bielschowsky y M. Torres (ed.), *Desarrollo e igualdad: el pensamiento de la cepal en su séptimo decenio*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., y Levine, R. (2000). A new database on financial development and structure. *World Bank Economic Review*, 14, 597-605. Recuperado de: <https://doi.org/10.1596/1813-9450-2146>
- Bértola, L., y Ocampo, J. A. (2013). *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Bielschowsky, R. (1998). Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña. En CEPAL (ed.), *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados* (vol. I). Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica/CEPAL.
- Bielschowsky, R. (ed.) (2010). *Sesenta años de la CEPAL: textos seleccionados del decenio 1998-2008*. Buenos Aires: CEPAL/Siglo XXI Editores.
- Boianovsky, M. (2018). Beyond capital fundamentalism: Harrod, Domar and

- the history of development economics. *Cambridge Journal of Economics*, 42(2), 477-504. Recuperado de: <https://doi.org/10.1093/cje/bex030>
- Boldrin, M., y Levine, D. (2012). *The Case against Patents* (working paper, núm. 2012-035A). Federal Reserve Bank of St Louis. Recuperado de: <https://doi.org/10.20955/wp.2012.035>
- Bulmer-Thomas, V. (2010). *La historia económica de América Latina desde la independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Cardoso, F. H., y Faletto, E. (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*. México: Siglo XXI Editores.
- Castillo, M., y Martins, A. (2016). *Premature Deindustrialization in Latin America* (Series de la CEPAL, Desarrollo Productivo, núm. 205). Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (1949). *Estudio económico de América Latina 1948*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (1951). *Estudio Económico de América Latina, 1949*. Nueva York: ONU.
- CEPAL (2016). *Horizontes 2030: la igualdad en el centro del desarrollo sostenible*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Chang, H. J. (2002). *Kicking away the Ladder*. Anthem Press: Londres.
- Chang, H. J. (2021). Construir un multilateralismo favorable al desarrollo: hacia un “nuevo” nuevo orden económico internacional. *Revista de la CEPAL*, (132), 67-78.
- Chang, H. J., y Andreoni, A. (2020). Industrial policy in the 21st century. *Development & Change*, 51(2), 324-351. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/dech.12570>
- Chang, H. J., y Lin, J. (2009). Should industrial policies in developing countries conform to comparative advantages or defy it? A debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang. *Development Policy Review*, 27(5), 483-502. Recuperado de: <https://doi.org/10.1111/j.1467-7679.2009.00456.x>
- Cherif, R., y Hasanov, F. (2019). *The Return of the Policy that Shall not be Named: Principles of Industrial Policy* (working paper núm. 19/74). FMI.
- Chibber, V. (2003). *Locked in Place*. Princeton: Princeton University Press.
- Christophers, B. (2020). *Rentier Capitalism*. Nueva York: Verso.
- Davis, D., Kaplinsky, R., y Morris, M. (2018). Rents, power and governance in global value chains. *Journal of World-Systems Research*, 24(1), 43-71. Recuperado de: <https://doi.org/10.5195/jwsr.2018.662>
- Di Filippo, A. (1998). La visión centro periferia hoy. *Revista de la CEPAL*, (número extraordinario: CEPAL cincuenta años), 175-185.

- Díaz, A., y Ffrench-Davis, R., (2019). La inversión productiva en el desarrollo económico de Chile: evolución y desafíos. *Revista de la CEPAL*, (127), 27-53.
- Doner, R., y Schneider, B. (2016). The middle-income trap: More politics than economics. *World Politics*, 1(4), 1-37.
- Dosman, E. (2010). *La época y la vida de Raúl Prebisch, 1901-1986*. Madrid: Universidad de Alcalá.
- Durand, C., y Milberg, W. (2018). Intellectual monopolies in global value chains. *Review of International Political Economy*, 27(5), 1-26. Recuperado de: <https://doi.org/10.1080/09692290.2019.1660703>
- Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy*. Princeton: Princeton University Press.
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. México: Editorial Nueva Imagen.
- FitzGerald, V. (1998). Aprendizaje tecnológico ayer y hoy. *Revista de la CEPAL*, (número extraordinario: CEPAL cincuenta años), 63-75.
- Furtado, C. (1961). *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*. Río de Janeiro: Editôra Fundo de Cultura.
- Furtado, C. (1964). *Dialéctica del desarrollo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Gallagher, K. (2008). Trading away the ladder? Trade politics and economic development in the Americas. *New Political Economy*, 15(1), 37-59. Recuperado de: <https://doi.org/10.1080/13563460701859686>
- Gallagher, K. (2016). *The China Triangle: Latin America's China Boom and the Fate of the Washington Consensus*. Oxford: Oxford University Press.
- Gereffi, G. (2018). *Global Value Chains and Development*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Groningen Growth and Development Centre (2020). Maddison Project Database 2020. University of Groningen. Recuperado de: <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2020?lang=en>
- Hall, P., y Soskice, D. (2001). *Varieties of Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Haskel, J., y Westlake, S. (2017). *Capitalism without Capital*. Princeton: Princeton University Press.
- Hilferding, R. (1971). *Capital financiero*. La Habana: Instituto Cubano del Libro.

- Infante, R., y Sunkel, O. (eds.) (2009). *Hacia un desarrollo inclusivo: el caso de Chile*. Santiago de Chile: CEPAL/Fundación Chile 21/OIT.
- Kohli, A. (2004). *State-Directed Development*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Lapavistas, C. (2016). *Beneficios sin producción*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Lengyel, M., y Ventura-Dias, V. (ed.) (2004). *Trade Policy Reforms in Latin America*. Londres: Palgrave Macmillan.
- Milanovic, B. (2019). *Capitalism, Alone*. Cambridge: Harvard University Press.
- Milberg, W., y Winkler, D. (2013). *Outsourcing Economics*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- OMPI (2017). *Informe Mundial sobre Propiedad Intelectual: capital intangible en las cadenas globales de valor*. Ginebra: OMPI.
- Pagano, U. (2014). The crisis of intellectual monopoly capitalism. *Cambridge Journal of Economics*, 38(6), 1409-1431. Recuperado de: <https://doi.org/10.1093/cje/beu025>
- Perez, C. (2003). *Technological Revolutions and Financial Capital*. Londres: Edward Elgar Publishing.
- Pérez Caldentey, E., Favreau, N., y Méndez Lobos, L. (2018). *Corporate Debt in Latin America and Its Macroeconomic Implications* (working paper, núm. 904). Levy Economics Institute.
- Pérez Caldentey, E., Sunkel, O., y Torres, M. (2012). *Raúl Prebisch (1901-1986): Un recorrido por las etapas de su pensamiento sobre el desarrollo económico*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Pérez Caldentey, E., Vernengo, M., y Torres, M. (2018). *Manuscritos de las clases dictadas por Raúl Prebisch en Buenos Aires sobre la dinámica económica (6 de agosto a 22 de octubre de 1948)*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Pérez Caldentey, E., Vernengo, M., y Torres, M., (2019). Raúl Prebisch y su faceta de banquero central y doctor monetario (textos publicados e inéditos de la década de 1940). *Revista de la CEPAL*, (suplemento especial).
- Pérez Caldentey, E., y Vernengo, M. (eds.) (2017). *Why Latin American Nations Fail*. Oakland: University of California Press.
- Pérez Caldentey, E., y Vernengo, M. (2021). Financialization, premature

- deindustrialization, and instability in Latin America. *Review of Keynesian Economics*, 9(4), 493-511. Recuperado de: <https://doi.org/10.4337/roke.2021.04.03>
- Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press. [Versión en español: (2017). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo* (3ª ed.). México: Fondo de Cultura Económica.]
- Pinto, A. (1965). Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano. *El Trimestre Económico*, 32(125), 3-69.
- Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la “heterogeneidad estructural” de la América Latina. *El Trimestre Económico*, 37(145), 83-100.
- Prebisch, R. (1951). Propagación del progreso técnico a la América Latina y problemas que plantea. En *Estudio Económico de la América Latina 1949*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Prebisch, R. (1962). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* (Boletín Económico de América Latina, vol. VII, núm. 1). Santiago de Chile: CEPAL.
- Prebisch, R. (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1981). *Capitalismo periférico: crisis y transformación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rikap, C. (2021). *Capitalism, Power and Innovation*. Londres: Routledge.
- Rodríguez, O. (1998). Heterogeneidad estructural y empleo. *Revista de la CEPAL*, (número. extraordinario: CEPAL cincuenta años), 315-321.
- Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano*. México: Siglo XXI Editores.
- Rodrik, D. (2018). What do trade agreements really do? *Journal of Economic Perspectives*, 32(2), 73-90.
- Rostow, W. W. (1960). *The Process of Economic Growth*. Londres: Oxford University Press.
- Sayer, A. (2016). *Why We Can't Afford the Rich*. Londres: Policy Press.
- Schneider, B. (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Schumpeter, J. (1971). *Historia del análisis económico*. Barcelona: Editorial Ariel.
- Schwartz, H. (2007). Dependency or institutions? Economic geography,

- causal mechanisms, and logic in the understanding of development. *Studies in Comparative International Development*, (42), 115-135.
- Schwartz, H. (2020). Intellectual property rights, technocrats and the labour share of production. *Competition & Change*, 1-21. Recuperado de: <https://doi.org/10.1177%2F1024529420968221>
- Sell, S. (2003). *Private Power, Public Law*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Srnicek, N. (2016). *Platform Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Stiglitz, J. (2019). *People, Power and Profits*. Nueva York: W. W. Morton.
- Streeck, W. (2012). How to study contemporary capitalism? *European Journal of Sociology*, 53(1), 1-28.
- Sunkel, O. (1956). El modelo de crecimiento de Domar. *El Trimestre Económico*, 23(90), 201-217.
- Sunkel, O. (1957). ¿Cuál es la utilidad práctica de la teoría del multiplicador? *El Trimestre Económico*, 24(95), 251-275.
- Sunkel, O. (1973). *Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.
- Sunkel, O. (comp.) (1991). *El desarrollo desde dentro: un enfoque neoestructuralista para la América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Sunkel, O., y Paz, P. (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. México: Siglo XXI Editores.
- The Conference Board (2021). Total Economy Database. Recuperado de: <https://www.conference-board.org/data/economydatabase>
- Torres, M. (2019). Globalización, capitalismo transnacional y dependencia: el itinerario de una “visión”. En A. Bárcena y M. Torres (eds.), *Del estructuralismo al neoestructuralismo: la travesía intelectual de Osvaldo Sunkel*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Trascher, R. (2021). *Constraining Development*. Londres: Anthem Press.
- Veblen, T. (1908). On the nature of capital II. *The Quarterly Journal of Economics*, 23(1), 104-136.
- Wade, R. (2003). What strategies are viable for developing countries today? The World Trade Organization and the shrinking of “development space”. *Review of International Political Economy*, 10(4), 621-644.
- Zuboff, S. (2018). *The Age of Surveillance Capitalism*. Londres: Profile Books.