



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA • DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO
ECONOMÍA APLICADA

**Auge, oscurantismo y recuperación del modelo centro-periferia
del (neo)estructuralismo latinoamericano**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
Maestro en Economía

PRESENTA:
GUILLERMO RUFINO MATAMOROS ROMERO

TUTOR PRINCIPAL:
Dr. Juan Carlos Moreno Brid
Facultad de Economía, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO:
Dr. Carlo Panico
Facultad de Economía, UNAM

Dra. Monika Ribeiro de Freitas Meireles
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Dra. María Eugenia Romero Sotelo
Facultad de Economía, UNAM

Dr. Pablo Ruíz Nápoles
Facultad de Economía, UNAM

Ciudad Universitaria, Cd. Mx., noviembre de 2017



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

Si he llegado a escribir esta página, el último paso del trabajo de tesis, es porque estuve sentado sobre los hombros de gigantes, parafraseando a Newton.

Quedo en deuda (impagable) con mi tutor, el Dr. Juan Carlos Moreno, por haber aceptado mi propuesta cuando tenía cara de todo menos de tema de tesis, por haber creído en mí, por su amistad, su paciencia y su invaluable apoyo académico. Recuerdo haberme encantado cuando supe, justo antes de entrar a la maestría, que ingresaría como profesor a la Facultad. En retrospectiva, mi alegría fue más que justificada.

Por supuesto, también agradezco sobremanera a los miembros de mi Jurado, por sus comentarios, por su tiempo, por sus clases y por haber aceptado ser parte de esto. Gracias al Dr. Carlo Panico, por su enorme talento como profesor; a la Dra. Monika Meireles, por esas apasionadas y fructíferas charlas en el Instituto; a la Dra. María Eugenia Romero, por su contagioso entusiasmo y disposición académica; y al Dr. Pablo Ruíz, por su enorme compromiso con la cátedra y sus siempre buenas recomendaciones bibliográficas.

Asimismo, en distintas latitudes, infinitas gracias al Dr. Esteban Pérez, que me hizo valiosas anotaciones y me armó de interesantes referencias. Y no menos importante, agradezco una y otra vez a Paola Jaimes, con quien discutí varias de las ideas de mi tesis y siempre tuvo algo inteligente que decir.

Del otro lado, gracias a los millones de contribuyentes que—sin quererlo—financiaron mis estudios de maestría a través del CONACyT, y a este último agradezco haber podido estudiar, sin preocupaciones financieras, durante los veinticuatro meses que duró la travesía, pues el depósito a inicios de mes nunca falló.

Finalmente, gracias por siempre a la Universidad Nacional Autónoma de México. Por seguir siendo pública y gratuita.

Todos los anteriores son colaboradores de mi tesis, pero los errores y omisiones que el lector encontrará son sólo míos.

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	5
II. LA CUNA LATINOAMERICANA DEL MODELO: ESTRUCTURALISMO Y NEOESTRUCTURALISMO	11
1. ¿Qué es el estructuralismo latinoamericano?.....	11
2. Su método: el histórico-estructural	14
3. Los caballos de batalla: un inventario de sus modelos y creadores.....	17
4. ¿Qué es el neoestructuralismo latinoamericano?	22
5. Rupturas y continuidades: nuevos modelos y nuevos creadores.....	25
III. EL AUGE: GÉNESIS E ILUSIONES (1950-1960)	31
1. Contexto histórico: ¡bienvenido, Profesor Prebisch!.....	31
2. La génesis del modelo centro-periferia: visiones complementarias.....	34
3. Lo esencial: sus supuestos e implicaciones	37
4. Se abre paso y se mide con la economía del desarrollo	40
5. El debate con los economistas convencionales	43
IV. EL OSCURANTISMO: DESENCANTO Y ENROQUE (1970-1980)	49
1. Contexto histórico: luces rojas, crisis y ajuste en Latinoamérica.....	49
2. El escepticismo industrializador: las implicaciones del modelo a debate	52
3. La versión dependientista del modelo estructuralista.....	55
4. El contrataque de la ortodoxia y la etapa de sobrevivencia	59
5. ¿Qué tan oscuro fue el oscurantismo?	62
V. LA RECUPERACIÓN: NUEVA VESTIMENTA (1990...).....	67
1. Contexto histórico: la era de la incertidumbre.....	67
2. La génesis del modelo: vino viejo en botellas nuevas.....	71
3. Lo esencial: sus supuestos e implicaciones	75
4. Claroscuros del modelo.....	80
5. El gatopardismo del modelo frente a la ortodoxia	85
VI. CONCLUSIONES.....	89
APÉNDICE	92
BIBLIOGRAFÍA.....	93

I. INTRODUCCIÓN

“Diez años después de que las tormentas de la destrucción financiera que se incubaron en Wall Street azotaran el corazón de América y otras muchas zonas, la economía mundial sigue postrada en una situación de crecimiento insuficiente, mientras que las desigualdades sociales y económicas que la crisis puso de manifiesto no parecen moderarse.”—UNCTAD (2017, pág.1)

En América Latina como periferia, el lúgubre escenario económico mundial reciente—puesto de relieve por la cita introductoria—está destruyendo toda esperanza de desarrollo a imagen y semejanza del centro industrial; la ilusión que había adquirido tanto vigor durante la posguerra, hoy sólo despierta nostalgia por un pasado promisorio y un presente que nunca fue. Son tiempos económicos inciertos para todos, y en todo al sur del Río Bravo hasta Cabo de Hornos, las tecnocracias respectivas debaten entre sí con teorías económicas—casi todas de fuera—creyendo tener las respuestas a los problemas de la región.

Entre esas teorías, el (neo)estructuralismo latinoamericano es una de las pocas—sino es que la única—de origen regional que ha mantenido cierta influencia en las discusiones de política económica desde su fundación, en la inmediata posguerra del siglo XX, hasta la actualidad. Se creó presentándose como una propuesta autóctona de América Latina y no por tal como una alternativa a la teoría dominante. Sino como un arsenal de ideas cual caballos de batalla a favor de la industrialización de la periferia. Más que con la ortodoxia, la lucha del estructuralismo fue contra los intereses defensores de la especialización primaria de Latinoamérica.

La fuerza del estructuralismo inicial se la dieron los nacientes intereses industriales con germen en el proteccionismo circunstancial del accidentado periodo de entreguerras. Y al primer conjunto de ideas con que Prebisch salió a la batalla fue el modelo centro-periferia. Que conforma la visión internacional y de largo plazo del estructuralismo; donde el cambio estructural tiene cabida y toma forma la apropiación desigual de los beneficios del progreso técnico entre el centro y la periferia del sistema económico internacional.

Nuestro relato toma ese modelo centro-periferia y lo pone a rodar en el tiempo. Del mismo modo que la historia de una idea, pero en este caso es el rastreo histórico de un modelo económico en particular. Son dos aspectos los que se cuentan a lo largo del texto y que marcan un hilo conductor en la exposición: uno, la transformación de los supuestos del modelo de acuerdo con el contexto político-económico de la época; y dos, su lugar en el debate teórico sobre el subdesarrollo de América Latina. Estos dos elementos permiten tender un puente entre los principales hechos, las doctrinas y los intereses económicos predominantes en la región.

De allí que nuestra hipótesis sea que el modelo centro-periferia (neo)estructuralista ha sido moldeado por el contexto ideológico predominante en América Latina. A veces más a veces menos. Ya sea por la naturaleza de su método, que al arrancar de los hechos estilizados, cada nueva interpretación del modelo es en buena medida influenciada por la sabiduría convencional de la época. O con más certeza, que es esta última la que ha arrinconado al modelo a reformarse para seguir vigente. En otras palabras, es el modelo el que ha sido ingenuamente sesgado por los aires ideológicos en turno o es el ánimo transformador del modelo el que, en su búsqueda de voz y voto en el debate de política económica de la región, ha tenido que adecuarse a los discursos predominantes. O un poco de ambas. A lo largo del texto, nuestro intento es presentar evidencia en ambas direcciones.

Existen conocidas y amplias revisiones del pensamiento (neo)estructuralista, pero no hay ninguna que sólo se centre en un modelo en particular. Queremos contribuir en algo a llenar ese hueco; esa es la principal contribución del presente texto. Dicha característica nos permite tomar un periodo largo de estudio. Desde finales de los cuarenta, con el surgimiento del modelo centro-periferia como primer conjunto de ideas fuerza del estructuralismo, en el seno de la recién creada Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Seguimos con la transformación del modelo, en la década de 1990, al tiempo que el estructuralismo dejaba de serlo y se revestía con el apodo de neoestructuralismo. Concluimos con los años inmediatos a la Gran Recesión de principios del siglo XXI, tiempo en que el modelo

se sofisticada teóricamente como nunca—al igual que la ortodoxia—y en ese ahínco de abstracción, sin embargo, aparenta distanciarse de los problemas concretos de Latinoamérica.

Seguirle el rastro a un modelo de una teoría que no fue pensada para el debate teórico, resulta una empresa desafiante. El (neo)estructuralismo surgió y se ha mantenido como una doctrina económica que no pretende universalidad; pues está hecha para influir en la práctica económica de América Latina. Más que un conjunto de modelos coherentes analíticamente, constituye un instrumento teórico pragmático; que utiliza conceptos y razonamientos de múltiples escuelas económicas. Agrega supuestos, redirige los énfasis y transforma el discurso. Luego, los capítulos aquí expuestos, son más una colección de ensayos que intentan poner un orden donde no lo hay, donde no hay fechas ni textos exactos que reflejen las rupturas y continuidades en el pensamiento (neo)estructuralista.

Por lo anterior, nuestra salvaguardia es apegarnos a la arbitrariedad de los consensos en las referencias más conocidas. Así, nuestra interpretación se ciñe al (neo)estructuralismo latinoamericano que nació en la CEPAL y continuó allí hasta tiempos actuales. Entonces, esta revisión—como tantas otras—toma a los cepalinos y los hace (neo)estructuralistas; suponemos que no hay ninguno de los últimos que no haya sido de los primeros. Y como segunda salvaguardia, nuestro análisis se limita a los grandes nombres, esto es, a la revisión de los principales textos de los fundadores de la doctrina: Prebisch, Furtado, Noyola, Sunkel, Pinto y Cardoso, en el estructuralismo; Fajnzylber, (otra vez) Sunkel, Ocampo, Ffrench-Davies, Cimoli y Porcile, en el neoestructuralismo.

Por último, la gran limitación del texto es que al hablar de América Latina, si acaso nos referimos exclusivamente a algunos de los países económicamente “más grandes” de la región: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y Venezuela (con excepciones marcadas en el texto). Lo que no niega las diferencias económicas tan grandes entre este grupo.

Seis capítulos dividen el texto. El primero y el último son la introducción y conclusiones, respectivamente. El segundo capítulo sienta las bases conceptuales y metodológicas de lo que entendemos por estructuralismo y neoestructuralismo. El estructuralismo es una teoría del subdesarrollo de América Latina poseedora de al menos tres grandes modelos si tomamos como criterio la dimensión temporal (corto y largo plazo) y espacial (nacional e internacional): el modelo de centro-periferia, el de heterogeneidad estructural y el de inflación estructural. El neoestructuralismo es, como su nombre lo dice, la actualización de su antecesor ocurrida en la década de 1990, dado el nuevo contexto histórico e ideológico en la región. También en él encontramos el modelo centro-periferia, el de heterogeneidad estructural y el de dominancia de la balanza de pagos.

Sea el estructuralismo o su sucesor, encontramos en apariencia (casi) los mismos modelos porque su método, el histórico-estructural, es el mismo. Que toma conceptos totalizantes como permanentes, y va cambiando los énfasis y las interpretaciones de acuerdo con los hechos estilizados—esto es, las regularidades empíricas de la economía latinoamericana. Sobre estos cimientos conceptuales es que desmenuzamos el modelo centro-periferia en su evolución en el tiempo. A ello se dedican los capítulos tres, cuatro y cinco, donde cada uno comprende alrededor de dos décadas de estudio.

El tercer capítulo habla del surgimiento y el auge del modelo centro-periferia como principal arma teórica contenida en el Manifiesto de la CEPAL, su bienaventurada acogida en la región—principalmente por el grupo de nacientes industriales. Y el rechazo que suscitó en la ortodoxia de aquel tiempo—a pesar de tener similitudes con ésta. Se exponen sus principales supuestos y sus implicaciones para el desarrollo de América Latina, pues parte de una visión pesimista del mercado mundial y de la apropiación desigual de los beneficios del progreso técnico. El centro industrial, encarnado en EEUU, y la periferia, en América Latina, no tienen ni el mismo poder de negociación ni la misma capacidad técnica. La implicación del modelo fue que la industrialización abriría un espacio de oportunidad para el desarrollo de la periferia.

El cuarto capítulo trata, primero de la decepción respecto a las posibilidades explicativas del modelo en los setenta. La realidad parecía ser más dura de lo que se pensaba. La industrialización de la región avanzaba y ello no parecía eliminar los obstáculos al desarrollo; un hueco se tapaba y se abrían dos más. El modelo fue puesto a debate tanto desde teorías radicales como reformistas. Mientras tanto, la contrarrevolución de la ortodoxia ganaba terreno, se filtró en esa década de la mano (dura) de las dictaduras sudamericanas, y posteriormente –con la crisis de la deuda latinoamericana, se asestó el golpe final. Mandaron al modelo a la oscuridad con el reinado de la ortodoxia durante la década perdida (1980). Aun así, los estructuralistas que seguían de pie, los sobrevivientes, trabajaron a la sombra en posibles adaptaciones del modelo.

El quinto capítulo es la reformulación del modelo como un subproducto de la inauguración del neoestructuralismo en los noventa. Ya que se pagó la deuda y se aceptó que “los ricos no son diferentes a los pobres, sólo hacen menos dinero”, es el momento de las reformas de mercado. La visión centro-periferia ya no es pesimista del mercado mundial per se, pero acepta que es un campo de juego desnivelado. En los dos miles, en consonancia con la tendencia en la disciplina, el modelo se sofisticó matemáticamente tomando supuestos de otras escuelas heterodoxas –en consonancia con la tendencia en la disciplina económica, lo que posiblemente le hace perder su carácter específico. Una cosa por otra.

Por su parte, la ortodoxia de política muestra flexibilidad en algunos aspectos—patrocinada por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, particularmente a partir de la Gran Recesión. Sin embargo, poco es lo que se ha avanzado en la práctica; los discursos parecen hoy más separados que nunca de las políticas concretas. Ello también incluye al actual modelo centro-periferia, que muestra signos de converger con las interpretaciones convencionales en su intento por mantenerse vigente. El problema es a todas luces visible, y el (neo)estructuralismo debería aprovechar el clima ideológico (algo) flexible para ahondar (o regresar) a sus interpretaciones más progresistas; es lo mejor que le puede ofrecer a América Latina.

II. LA CUNA LATINOAMERICANA DEL MODELO: ESTRUCTURALISMO Y NEOESTRUCTURALISMO

1. ¿Qué es el estructuralismo latinoamericano?

El estructuralismo latinoamericano es una corriente de pensamiento principalmente económico –aunque también político y sociológico, sobre el subdesarrollo de América Latina. Sus ideas parten de un método común: el histórico-estructural. Hay un relativo consenso de que el estructuralismo latinoamericano se inaugura con el Manifiesto de la CEPAL.¹ Lo curioso es que su autor, Raúl Prebisch, lo escribió como consultor externo a la CEPAL en 1949. Sin embargo, el staff de la institución lo acogería casi inmediatamente como emblema de su pensamiento futuro, ya con Prebisch al mando de la misma. Desde entonces, el desarrollo de las ideas del estructuralismo se ligaría innegablemente al de las ideas de la CEPAL.²

El subdesarrollo fue uno de los temas en boga en tiempos de posguerra. Por lo menos así lo fue mientras el mundo se fracturó en dos grandes bloques: el capitalista y el socialista. En esa línea, el subdesarrollo se utilizaba para “caracterizar a ciertas economías o sociedades visiblemente rezagadas, respecto de aquellas cuya industrialización se configuró como más intensa y temprana” (Rodríguez, 2006, pág. 26). Así, el subdesarrollo y su contraparte, el desarrollo, se asociaron con grados de industrialización diferentes; el primero notablemente menor respecto al segundo. Y la industrialización, grosso modo, se identificó con un nivel de ingreso real por habitante cercano a la frontera, que era el ingreso real por habitante de los países con el mayor de éste, con EEUU a la cabeza.

Los países subdesarrollados son aquellos insuficientemente industrializados, cuya insuficiencia se mide en relación a la distancia que hay con los países

¹ Albert Hirschman (1973, pág. 269) nombró así el texto *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* (2014/1949) debido a su “tono militante” y a la fuerte personalidad de su autor: el argentino Raúl Prebisch, el único economista latinoamericano de renombre internacional en la década de 1940, a decir de Celso Furtado (1991, pág. 51).

² La CEPAL le llamó estructuralistas a sus ideas hasta mediados de 1950, durante su debate sobre la inflación con el enfoque monetarista (Blankenburg, Palma, & Tregenna, 2008).

industrializados, los de mayor ingreso por habitante. A lo que sigue esclarecer de qué depende este último, o bien: ¿qué determina el nivel del ingreso real por habitante de un país? Éste depende de dos magnitudes: a) la cantidad total de un “bien común”³ (dólares, por ejemplo), en un país en un momento dado, y, b) la cantidad de habitantes de ese país en ese momento. Tanto mayor sea la cantidad de bienes y menor el número de habitantes, el ingreso real por habitante, y por ende, el grado de desarrollo de ese país en ese momento, será mayor.

Sin embargo, únicamente una parte de los habitantes de un país es la responsable de la generación del producto-ingreso de todos sus habitantes; la parte que constituye fuerza de trabajo empleada. Entre mayor sea esta parte como proporción del total, se presume que el producto por habitante también es mayor (suponiendo el mismo tiempo de trabajo para cada trabajador). Si bien las divergencias de ingreso por habitante entre países no se deben sólo a las diferencias en cuanto a la participación de la población económicamente empleada en el total por país. También, y en mayor medida, estas divergencias se deben a la cantidad de producto-ingreso por trabajador, es decir, a la productividad. Se revela así, ante nosotros, la liga entre el nivel de desarrollo –o el grado de industrialización, o el ingreso por habitante, y la productividad; así como la liga del estructuralismo latinoamericano con la teoría convencional.⁴

El estructuralismo latinoamericano parte de aceptar la interpretación convencional sobre los determinantes de la productividad. Éstos son, por un lado, el grado de

³ Encontrar ese “bien común” con el cuál medir objetivamente el valor de todos los demás bienes, ha sido uno de los grandes problemas—aún no resueltos—de la economía. Aquí nos saltaremos (colossalmente) esa discusión, como han hecho y siguen haciendo tantos, suponiendo la moneda internacional como el mejor denominador de los bienes.

⁴ Por teoría convencional nos referimos, en este texto, a la teoría dominante (mainstream), que en economía es la teoría neoclásica y sus extensiones tanto posteriores como específicas. Preferimos convencional, a neoclásica, precisamente porque es un adjetivo de brazos más largos, que abarca a la teoría pura del comercio internacional (y su versión del precio único), el enfoque monetario de la balanza de pagos, la síntesis neoclásica, la teoría neoclásica del crecimiento y la moderna teoría del crecimiento, entre otras. Y por teoría, también aceptamos la definición tradicional, entendida como “una secuencia de *modelos* conceptuales que buscan expresar en forma simplificada diferentes aspectos de una realidad siempre más compleja” (Koopmans, 1957, pág. 142).

división del trabajo, esto es, qué tan avanzada es la técnica productiva y, del otro lado, la disponibilidad de capital relativa a la de trabajo (Rodríguez, 2006, pág. 54). A partir de allí, el estructuralismo rompe con el esquema convencional, pues supone que hay restricciones estructurales en los países de América Latina, que impiden la elevación de la productividad a niveles comparables a los de los países de la frontera industrial. Son restricciones estructurales porque están insertas ya sea al interior de la estructura productiva de cada país de América Latina o en la estructura de las relaciones productivas entre ésta y los países desarrollados; entre la periferia y el centro, de una estructura productiva internacional.

La estructura productiva se refiere a las relaciones político-económicas entre y al interior de los sectores productivos, como relaciones interdependientes acotadas en tiempo y espacio, y donde cada sector se asume cualitativamente diferente a los demás. Las diferencias más acentuadas se dan en la estructura internacional centro-periferia:

“El eje en el cual giró todo el análisis de la CEPAL sobre el subdesarrollo era la idea de que la *estructura de la producción* en el centro y en la periferia difieren sustancialmente. La del centro era vista homogénea y diversificada, y la de la periferia heterogénea y especializada –heterogénea porque coexistían, codo a codo, actividades económicas con una marcada diferencia en su dinámica de productividad-crecimiento, en los extremos, el sector exportador moderno y la agricultura de subsistencia; especializada porque la producción de los bienes para exportar tenían eslabonamientos muy limitados, hacia atrás y hacia adelante, con el resto de la economía.” (Blankenburg, Palma, & Tregenna, 2008, pág. 71)

De tal suerte, las restricciones estructurales al desarrollo de la periferia latinoamericana se hallan, en un primer plano, en la división internacional del trabajo comandada por el centro industrial, y en un segundo plano, al interior de la estructura de las economías periféricas. Los estructuralistas no sólo identificaron estas restricciones, sino que las entrelazaron e incorporaron en esquemas explicativos complementarios; o modelos interrelacionados metodológicamente, lo que en su conjunto constituye toda una teoría del subdesarrollo: el estructuralismo latinoamericano. A decir de José Antonio Ocampo (2002, pág. 58):

“[...] el desarrollo económico no es una cuestión de avanzar por ‘etapas’ uniformes relacionadas con el incremento del ingreso por habitante que los países industrializados de hoy ya han atravesado. En lugar de ello, se trata de incrementar el ingreso por habitante dentro de las restricciones impuestas por la posición ocupada en la jerarquía mundial y las estructuras internas de los países en desarrollo, que son en parte funcionales a él y son en parte el resultado de su desarrollo histórico. Esta es la visión esencial de la escuela estructuralista de América Latina [...]”

2. Su método: el histórico-estructural⁵

El método histórico-estructural es el elemento en común a las ideas del estructuralismo latinoamericano. En otras palabras, para ser considerado estructuralismo latinoamericano, el estudio del subdesarrollo de América Latina tiene que pasar por un filtro metodológico que es, a su vez, la síntesis del análisis histórico y del estructuralismo. Y es esta síntesis, la que toma el instrumental inductivo del método histórico, sumada a la visión totalizante del estructuralismo, la que conforma el método histórico-estructural.

Para empezar, el análisis histórico en economía reclama que su objeto de estudio, en este caso el subdesarrollo, es de naturaleza inductiva: sus regularidades no son permanentes. Reconoce el carácter esencialmente diferente de la evolución de la sociedad latinoamericana en comparación con la de las sociedades desarrolladas cuando todavía no lo eran. Lo que exige un esfuerzo de teorización particular, sobre un subdesarrollo específico, históricamente determinado. No sin antes asumir que dicho esfuerzo analítico también es producto del medio social dado. En este sentido, el estructuralismo latinoamericano está, al igual que su blanco de estudio, históricamente condicionado (Sunkel & Paz, 1970).

⁵ Suponemos que efectivamente existe el método histórico-estructural, en línea con las referencias clásicas del pensamiento estructuralista latinoamericano [véase Bielschowsky (1998), Sunkel & Paz (1970), Rodríguez (2006)]. No obstante, sería interesante cuestionar la originalidad del método aludido frente a otras escuelas económicas, principalmente las heterodoxas [véase Pérez Caldentey (2015)].

La aproximación histórica empieza por la observación de los “hechos a través del tiempo, sin una hipótesis previa sobre los mismos, para inferir de ellos alguna hipótesis” (Sunkel & Paz, 1970, pág. 94). Sin embargo, hacer esto conduce a un callejón sin salida: olvida que la constatación empírica recurre a la información disponible, a los datos, y éstos son el producto de hipótesis previas. La supuesta virginidad inductiva del método histórico resulta ultrajada debido a que su puerta de acceso a la realidad, los datos, ya han sido corrompidos por el apriorismo.

El escape a ese callejón es encontrar una hipótesis previa que sea totalizante; que el objeto de estudio pueda ser entendido como una totalidad o estructura, “en el sentido de que los hechos que la componen se explican los unos a los otros en sus interrelaciones y en su sucesión” (Sunkel & Paz, 1970, pág. 94). Esa hipótesis totalizante se la da el estructuralismo como metodología, que “aboga por el análisis de un sistema en su totalidad y en las interrelaciones entre sus elementos, en lugar de como elementos individuales y aislados” (Blankenburg, Palma, & Tregenna, 2008, pág. 69).

Más allá de que en el estructuralismo el todo es diferente a la suma de las partes; las partes son incomprensibles sin el todo. Los actores que componen las múltiples estructuras se supeditan a su jerarquía dentro de ella, y esa posición no es determinada individualmente, sino a través de la organización y la práctica social, que escapa a los fines de cualquier motivación individual. Se sigue que el estructuralismo, en su nivel más concreto, toma a los individuos como parte de un grupo o clase de la estructura productiva.

Luego, el empirismo del método histórico encuentra un marco de referencia en el enfoque estructural. Éste sienta los conceptos que denotan “las relaciones entre estructuras, sistema y proceso” (Sunkel & Paz, 1970, pág. 94). Ahora sí, dichos conceptos representan los anteojos para observar los datos históricos, los que servirán de materia prima para la generación de hipótesis sobre regularidades de validez temporal y espacial. La idea básica de los conceptos totalizantes es que logren expresar las relaciones de interdependencia entre estructuras, por lo difícil que parezca reflejar complejas relaciones asimétricas y aún contradictorias.

El método histórico-estructural aplicado al estudio del subdesarrollo de América Latina obliga, por lo menos, a modelar distintas dimensiones en cuanto a tiempo, el corto y el largo plazo, y en cuanto a espacio, en estructuras sectoriales, nacionales, regionales e internacionales; y a entrelazarlas con cierta coherencia, ya que ninguna de estas dimensiones es capaz de explicarse a sí misma. Incorporar la historia en el análisis estructural lleva a exponer las estructuras en términos cambiantes, pero en un proceso metódicamente obstaculizado ya sea por el corto o el largo plazo. Lo mismo que la visión estructural de la historia conduce a la introducción deliberada de conceptos dicotómicos espacialmente, como campo-ciudad (agricultura-manufactura) y centro-periferia.

Grosso modo, el estructuralismo latinoamericano parte de las definiciones convencionales del corto y el largo plazo, pero las amplía con aspectos inherentes al subdesarrollo. Para empezar, el corto y el largo plazo no representan un periodo concreto, sino cambios en la disponibilidad de factores productivos (trabajo y capital); son un recurso metodológico. En el corto plazo, mientras que el acervo de capital es fijo, lo que limita las posibilidades técnicas, la cantidad de trabajo puede variar. En el largo plazo, los dos factores productivos son variables, e incluso el nivel tecnológico puede cambiar (Panico & Petri, 2008). Por lo anterior, un cambio estructural únicamente puede suceder en el largo plazo, lo que no niega que el corto plazo afecte los resultados de largo plazo.

Segundo, en el corto plazo puede haber desequilibrios en las cuentas externas e internas; que están ausentes en el largo plazo, una vez que ha ocurrido el ajuste en precios y cantidades. Tercero, se supone que los distintos grupos se previenen a los cambios monetarios según sus expectativas, para al menos proteger su parte en la distribución del ingreso. La brecha entre las expectativas y su materialización se refleja en el corto plazo, esta es la arena de los conflictos ingreso-distributivos y su expresión monetaria: la inflación. Luego, el largo plazo es la arena pero de las disputas por la apropiación de los frutos del progreso técnico. El corto es al largo plazo, lo que el análisis estático es al dinámico, o el estudio de nivel al de tendencia o la exposición del tamaño del producto a la del crecimiento económico.

La perspectiva estructural de la historia necesita de conceptos dicotómicos que sólo así reflejan la dependencia explicativa entre dos fenómenos históricos que son producto de un mismo proceso. Dicha propiedad histórica (y material, si se quiere) es la que hace visibles a las partes, o sea, que posibilita entenderlas espacialmente. A escala mundial, el concepto que ejemplifica la dependencia del subdesarrollo de América Latina respecto a los países desarrollados—encabezados por EEUU—es la dicotomía centro-periferia.

Enseguida, a escala de país subdesarrollado, la dependencia entre sectores de amplia heterogeneidad productiva se ilustra con el concepto de campo-ciudad, que sin duda pone en nuestra mente la imagen contrastante de las actividades productivas y de consumo que se efectúan en cada ámbito por campesinos, de un lado, y obreros industriales (y de servicios), por el otro. Sin mencionar las también acuciantes desigualdades productivas a mayor desagregación: tanto al interior del campo como de la ciudad. Para Sunkel & Paz (1970, pág. 6), este tipo de acercamiento:

“consiste en concebir el subdesarrollo como parte del proceso histórico global de desarrollo; tanto el subdesarrollo como el desarrollo son dos aspectos de un mismo fenómeno, ambos procesos son históricamente simultáneos, están vinculados funcionalmente y, por lo tanto, interactúan y se condicionan mutuamente, dando como resultado, por una parte, la división del mundo entre países industriales, avanzados o ‘centros’, y países subdesarrollados, atrasados, o ‘periféricos’; y, por otra parte, la repetición de este proceso dentro de los países subdesarrollados en áreas avanzadas y modernas, y áreas, grupos y actividades atrasadas, primitivas y dependientes. El desarrollo y el subdesarrollo pueden comprenderse, entonces, como estructuras parciales pero interdependientes, que componen un sistema único.”

3. Los caballos de batalla: un inventario de sus modelos y creadores

Es posible clasificar los principales modelos del estructuralismo latinoamericano, cuya vida cubre, más o menos, las cuatro décadas siguientes a partir de 1950. El inventario que proponemos tiene como telón de fondo precisamente las

dimensiones temporales (corto y largo plazo) y espaciales (internacional y nacional) del método, como rasgo unificador del pensamiento estructuralista. Éste es un punto de partida idóneo porque:

“el enfoque metodológico es el mismo independientemente del número de etapas en que pueda subdividirse [el estructuralismo]. Lo que se va modificando es la historia real objeto del análisis, así como el contexto ideológico en que ésta se genera, lo que obliga permanentemente a matizar los énfasis y a renovar las interpretaciones, a fin de adaptarse a los nuevos contextos históricos.” (Bielschowsky, 1998)

Ahora bien, el estructuralismo latinoamericano contó entre sus filas con agudas mentes latinas—y a veces extranjeras—que, además de haberse dedicado a reflexionar sobre el subdesarrollo latinoamericano por separado, articularon esfuerzos para fortalecer teóricamente aquellos conceptos novedosos, con el respaldo institucional de la CEPAL. El fruto de esos esfuerzos fue la conjunción de toda una teoría del subdesarrollo estructuralista, entendida como un conjunto coherente de modelos teóricos que reflejan los distintos aspectos cruciales en cada dimensión de análisis del subdesarrollo histórico-estructural de América Latina.

En cuyo caso, la interpretación de un modelo es la convencional: como un conjunto de supuestos basados en aspectos de la realidad que se consideran cruciales—de acuerdo con los axiomas de la teoría que busca respaldar—y de los cuáles se derivan implicaciones deductivas. Funcionan como esquemas simplificadores de escenarios mucho más complejos, cuyo poder explicativo lo obtienen de qué tan razonablemente realistas sean los llamados supuestos cruciales (Solow, 1956). La elaboración de modelos es de naturaleza evidentemente deductiva. El estructuralismo latinoamericano puede hacer esto una vez identificada la base histórico-estructural del fenómeno de estudio. Siendo así, los modelos pueden tener pequeñas variaciones recurrentes que reflejan cambios en sus supuestos según la percepción de sus creadores; en contraste con la historia, que sigue un proceso de transformación más bien lento; empero, los conceptos estructurales pueden todavía cambiar más lento, pues su motor de cambio son las transformaciones en las relaciones de dependencia entre estructuras.

Luego, una clasificación generalizada de los modelos de la teoría estructuralista ha de auxiliarse de las dimensiones histórico-estructurales: corto y largo plazo, en su dimensión temporal; mundial y nacional, en su dimensión espacial. Siguiendo dos de las reseñas más completas del pensamiento estructuralista (Bielschowsky, 1998; y, Rodríguez, 2006), distinguimos tres grandes modelos: el de centro-periferia, el de heterogeneidad estructural y el de inflación estructural (véase Cuadro 1).

CUADRO 1
PRINCIPALES MODELOS DEL ESTRUCTURALISMO
LATINOAMERICANO

Dimensiones histórico-estructurales	Corto plazo	Largo plazo
Nacional	Inflación estructural (50's y 60's, por Noyola, Pinto y Sunkel)	Heterogeneidad estructural (50's a 70's, por Prebisch, Sunkel y Pinto)
Internacional		Centro-periferia (50's, por Prebisch principalmente)

Fuente: elaboración propia, con base en Bielschowsky (1998) y Rodríguez (2006)

La tercia de modelos se interrelaciona en más de uno de sus elementos constitutivos, conformando así una visión más o menos generalizada de la problemática del subdesarrollo de la región en sus aspectos político-económicos. La naturaleza histórica de la interpretación estructuralista originaria, encabezada por Prebisch, provocó que los primeros dos modelos fueran de largo plazo. Esto porque su orientación es dinámica y proponen una explicación a la evolución y distribución de la productividad: uno a nivel internacional, el modelo centro-periferia; y el otro al interior de los países subdesarrollados, el modelo de heterogeneidad estructural. Pocos años después, las circunstancias se impusieron y obligaron al estructuralismo a ofrecer una interpretación de corto plazo, el modelo de inflación estructural, que centra su atención en la distribución y tamaño del producto, así como en sus manifestaciones monetarias.

El modelo centro-periferia fue expuesto cabalmente por Prebisch en la trilogía inaugural del pensamiento estructuralista⁶, como un modelo de crecimiento capaz de reflejar la tendencia histórica de desarrollo divergente entre una periferia, América Latina, y un centro, liderado por EEUU. El otro modelo, el de heterogeneidad estructural, también comenzó a desarrollarse en la trilogía, pero fue sistematizado y complementado a la postre por Osvaldo Sunkel (1970) y Aníbal Pinto (1998/1970), principalmente. Éste se orientó en explicar el bajo dinamismo económico al interior de los países latinoamericanos con base en sus mayúsculas diferencias de productividad entre y al interior de sus respectivos sectores económicos. Por último, el modelo de inflación estructural fue resultado de una genuina interpretación—de Juan Noyola (1956), Pinto (1959) y Sunkel (1958)—sobre la coyuntura inflacionaria de mediados de la década de 1950 en Argentina, Brasil, Chile y México, donde la inflación es la expresión monetaria de cierta rigidez estructural real: que combina un exceso de demanda por alimentos, consecuencia de una oferta-inelástica interna de estos, y las disputas por la apropiación del producto.

a. Modelo centro-periferia: predice divergencia en el desarrollo entre una periferia y un centro que es el resultado de tasas de crecimiento de la productividad desiguales. Éstas se deben tanto al mayor progreso técnico del centro respecto a la periferia, como a la desigual difusión de sus beneficios materiales. La expresión concreta de aquella asimetría se da en el mercado mundial, a través del deterioro secular de los términos de intercambio de la periferia. En su explicación se combina el patrón de especialización comercial y las respectivas estructuras de mercado, que se sintetizan en sus dos supuestos cruciales: uno, mercados concentrados en el centro—marcado por fuertes sindicatos—y competitivos en la periferia para sus respectivos bienes de exportación; y dos,

⁶ La actual secretaria ejecutiva de la CEPAL, Alicia Bárcena (2016, pág. 53), llamó trilogía inaugural a los tres textos fundacionales del pensamiento estructuralista: el Manifiesto de la CEPAL (Prebisch, 2014/1949), la primera parte del Estudio de 1949 (CEPAL, 1951) —el Estudio completo se conocería como Decálogo del desarrollo (Furtado, 1991, pág. 74), y el texto *Problemas teóricos y prácticos...* (CEPAL, 1952).

elasticidades-ingreso del comercio menores a la unidad en la periferia (inelásticas) y mayores en el centro.⁷

- b. Modelo de heterogeneidad estructural: predice divergencia en el desarrollo entre y al interior de los distintos sectores económicos de un país latinoamericano tipo, como resultado de las grandes diferencias de productividad en ellos. Se distinguen al menos dos sectores: uno “moderno” y uno “primitivo”, que se asocian a la dicotomía campo-ciudad, como un símbolo de lo que en realidad son múltiples asimetrías de productividad entre industrias y al interior de éstas. El sector moderno con tasas de ganancia, salarios y acumulación sustancialmente mayores que el sector primitivo pero insuficientes para absorber el subempleo, además de escasa vinculación—de compras y ventas—entre ambos. Los supuestos cruciales son: uno, el sector primitivo tiene una dotación de capital y tecnología ínfima, que le permite absorber cualquier cantidad de trabajo sin afectar su ya escasa productividad, por lo que su salario se determina por su productividad media; y dos, hay rigidez salarial—tanto monetaria (a la baja) como real (por debajo de un umbral)⁸—en el sector moderno, que impide la reasignación de trabajo hacia este sector.
- c. Modelo de inflación estructural: predice limitaciones al aumento del producto que emanan del tipo de relación estructural campo-ciudad (o específicamente agricultura-manufactura). El sector agrícola padece de una oferta inelástica de alimentos que pone un freno a la expansión del sector manufacturero. Si se entorpece (o impide) la importación de alimentos, los precios internos de estos

⁷ Cada supuesto tiene, a su vez, uno o varios fundamentos teóricos y empíricos que, para el caso de este modelo, serán expuestos en su momento, ya que los énfasis en tal o cual interpretación del estructuralismo se han movido a la par (y al calor) de la historia. En cuanto a la elasticidad-ingreso de la demanda, ésta se refiere al cambio en la demanda de un producto ante una variación del ingreso de su consumidor.

⁸ La rigidez monetaria se apega a la concepción keynesiana tradicional, de que una disminución de los salarios nominales “trastorna la confianza política por ocasionar descontento popular” (Keynes, 2003/1936, pág. 254), lo que resulta políticamente inviable en tiempos “normales” y democracias modernas. La rigidez real, o sea, el umbral que pone un freno a la baja de los salarios reales es impuesta por el salario del sector primitivo (o sector de subsistencia), que produce bienes-salario. El sector moderno no puede ofrecer un salario menor al ofrecido en el sector primitivo porque dejaría de existir.

se elevan y los trabajadores urbanos presionan para elevar sus salarios, lo que desencadena una espiral inflacionaria resultado de una restricción de oferta alimentaria (o restricción de bienes-salario). Si se abre paso a la importación de alimentos hay presiones al tipo de cambio, dada la escasez de divisas inherente al subdesarrollo, en cuyo caso la inflación llegaría por el frente externo. Los supuestos cruciales son: uno, el acervo de capital es minúsculo comparado con la oferta de trabajo en el sector agrícola, lo que aunado a una productividad muy limitada, deviene en la mencionada inelasticidad de la oferta de alimentos; y dos, hay competencia imperfecta y capacidad ociosa en un sector manufacturero que fija salarios vía negociación obrero-patronal.⁹

4. ¿Qué es el neoestructuralismo latinoamericano?

El neoestructuralismo es, al igual que el estructuralismo, una corriente de pensamiento económico sobre el subdesarrollo latinoamericano que se vale del método histórico-estructural. También surge y se desenvuelve a partir de la pluma de pensadores de la CEPAL, con algunas propuestas en la década de 1980, aunque de manera explícita en los noventa, que es donde consensuadamente se ubican sus tres textos fundacionales encabezados por el Manifiesto Neoestructuralista.¹⁰ ¿Cuál es entonces la diferencia del neoestructuralismo con su antecesor, el estructuralismo? ¿Qué acaso no tienen el mismo objeto de estudio, el subdesarrollo latinoamericano, y el mismo método, el histórico-estructural?

Ciertamente, el neoestructuralismo no se distancia de su antecesor en su concepción agregada del subdesarrollo, expresada en un ingreso real por habitante

⁹ También puede ser que el incremento del precio de los alimentos no sea consecuencia de una oferta inelástica, sino de un sector agrícola que aumenta sus precios para atraer a la fuerza de trabajo suficiente para cubrir la demanda de alimentos. Cuanto más haya que elevar su precio, mayor será la inflación, y menor el empleo manufacturero, pues el salario real ha disminuido, habiendo que gastar una mayor parte en alimentos y menor en manufacturas. Para una exposición formal y detallada del modelo, véase Ros (2013).

¹⁰ La nueva trilogía es: Transformación productiva con equidad (CEPAL, 1990), que aquí llamamos Manifiesto Neoestructuralista por su importancia como nueva idea fuerza de la CEPAL; *Industrialización en América Latina* (Fajnzylber, 1990); y *El desarrollo desde dentro* (Sunkel, 1991).

sensiblemente alejado de la frontera; tampoco en relación a su método, que fusiona la perspectiva histórica con el enfoque estructural. La ruptura neoestructuralista versa en una nueva interpretación de los obstáculos estructurales del subdesarrollo latinoamericano que, a juicio de sus autores, responde tanto a insuficiencias analíticas del enfoque antecesor, el estructuralista (Ramos & Sunkel, 1991), como a una transformación de las restricciones históricas nacionales e internacionales para el desarrollo de la región (CEPAL, 1990). Esta nueva interpretación derivó en la adecuación o reformulación de los modelos explicativos del subdesarrollo latinoamericano en sus distintas dimensiones.

El punto de quiebre en cuanto a los nuevos obstáculos del subdesarrollo latinoamericano lo marca la Década Perdida, que fue como se le acuñó a la de 1980 “para ilustrar la magnitud del retroceso que sufrió el desarrollo en la basta mayoría de los países de la región” (CEPAL, 1990, pág. 21), y porque marcó un antes y después en cuanto al ritmo de acumulación de capital, en donde “el coeficiente de inversión neto de la región cayó de casi 23% en 1980 a 16.5% en 1988” (CEPAL, 1990, pág. 38). De ahí que el manifiesto neoestructuralista hizo un llamado a un cambio en la estrategia de desarrollo regional y a una renovación del pensamiento latinoamericano sobre el subdesarrollo, arrancando con una exclamación desafiante:

“Así, al iniciarse la década que antecede al nuevo milenio, América Latina y el Caribe enfrentan una encrucijada. Se trata, nada menos, de reencontrar el camino para acceder al desarrollo; un camino que parece haberse perdido en el turbulento decenio que recién concluyó.” (CEPAL, 1990, pág. 12)

En cuanto a lo que el neoestructuralismo definió como insuficiencias de la teoría estructuralista, éstas tienen que ver con que la teoría estructuralista originaria se supuso rebasada por el curso de los acontecimientos. Primero, su excesiva confianza en las virtudes del intervencionismo estatal se pondría en duda por las malas experiencias de la región en el manejo de las finanzas públicas y la asignación de recursos tanto antes como en la década perdida. Segundo, su remarcado pesimismo en el mercado mundial no daba cabida a las experiencias de

desarrollo exportador de algunos países del sureste asiático (notablemente Corea del Sur, Singapur y Taiwán). Tercero y último, su subestimación de los factores macroeconómicos de corto y mediano plazo llevó a una falta de atención sobre los problemas de regulación financiera durante la década perdida (véase Ramos & Sunkel, 1991; French-Davis, 1991).

Como respuesta, el neoestructuralismo cambia de énfasis en cuanto a los determinantes más importantes del desarrollo. Si bien el progreso técnico, la acumulación de capital y la inversión—en el corto plazo—siguen siendo los causantes del desarrollo, los determinantes principales de éstos son ahora producto de las capacidades internas de la periferia. El progreso técnico es menos el resultado de su difusión internacional —una condicionante externa, y más una consecuencia de la posibilidad de innovación¹¹ nacional —una condicionante interna. Mas aún, la elevación del ritmo de acumulación también es consecuencia de la eficiencia en la asignación de recursos hacia las actividades de mayor vinculación productiva doméstica y potencialidades tecnológicas (CEPAL, 1990).

En relación con la inversión, el enfoque neoestructuralista enfatiza la relevancia de dos factores en la determinación de su nivel: el patrón de consumo, de un lado, y el nivel de equidad en el ingreso de sus habitantes, de otro. Entre mayor sea la frugalidad en el consumo el ahorro es más alto, y el sistema financiero refuerza aquel patrón tanto más benigno a la inversión como sea su grado de frugalidad —mayormente austero y menormente importador (Fajnzylber, 1990). Aunque en apariencia estas restricciones serían internas, cabe resaltar la influencia cultural en el patrón de consumo latinoamericano venida del exterior, notablemente de EEUU. Asimismo, el nivel de equidad influye en la homogeneidad del patrón de consumo. Allí donde la inequidad sea exagerada, en la cúspide de la pirámide de ingresos se difunde un patrón de consumo conspicuo y suntuario; en las capas bajas, si algo no

¹¹ El concepto de innovación, familiar en el neoestructuralismo, es visto “en el sentido amplio de Schumpeter, como la capacidad de crear nuevas actividades y nuevas formas de realizar las ya existentes” (Bielschowsky, 2010, pág. 42). El neoestructuralismo, a su vez, se fusiona con la visión neoschumpeteriana en un intento por “refinarse” analíticamente (Bárcena, 2016).

se llega a consumir en lo básico, se intenta emular (deformadamente) el patrón de las capas altas.

Todo lo anterior revela un cambio de diagnóstico del subdesarrollo latinoamericano que probablemente supera la transformación real del objeto de estudio. Cosa evidente cuando algunos neoestructuralistas remarcan que “lo crítico no es la demanda y los mercados; lo verdaderamente crítico es la oferta” (Ramos & Sunkel, 1991, pág. 19). De modo que el neoestructuralismo es, no únicamente la modernización del estructuralismo a un nuevo escenario histórico, sino también su modernización a un nuevo ambiente de pensamiento económico. Unas teorías se relegan, otras ganan fuerza, y el neoestructuralismo lo hace patente:

“La región siguió en el pasado una estrategia de crecimiento ‘keynesiana’, asegurando la demanda y el mercado, pero descuidando la eficiencia productiva [...] En su lugar, habría que seguir un enfoque ‘schumpeteriano’, donde los incentivos a la producción estimulen el aprendizaje tecnológico, la innovación y movilicen un creciente número de empresarios.” (Ramos & Sunkel, 1991, pág. 26)

Por supuesto, el neoestructuralismo heredó del estructuralismo una pluralidad característica, que Prebisch (1961, pág. 1) se encargó de presumir así: “[...] por fortuna, en la CEPAL no hay un pensamiento monolítico, ni en éste [el tema de la inflación] ni en otros aspectos de nuestras actividades intelectuales.” Por ejemplo, algunos teóricos neoestructuralistas han tendido puentes con el enfoque poskeynesiano, más allegado a los planteamientos estructuralistas originarios, como es el caso de Esteban Pérez (2015) y José A. Ocampo (1991).¹²

5. Rupturas y continuidades: nuevos modelos y nuevos creadores

Grosso modo, el estructuralismo y neoestructuralismo comparten el método histórico-estructural, esa es su gran continuidad. El neoestructuralismo tomó los conceptos totalizantes de su antecesor, pero identificó una realidad latinoamericana

¹² Ocampo puntualiza la formalidad que le proveyeron los modelos Norte-Sur, en la década de 1980, a algunas de las ideas básicas del estructuralismo, como aquella de que lo verdaderamente crítico son “las características [estructurales] de los *países o regiones* más que de los *bienes* que ellos producen” (Ocampo, 1991, pág. 429).

transformada, por lo que planteó modificaciones y ajustes a la teoría para explicar ese nuevo subdesarrollo. Recordemos que:

“El prefijo ‘neo’ es apropiado para indicar la adecuación [a las nuevas condiciones históricas,] a los tiempos de apertura [comercial y de capitales,] y desregulación [financiera, principalmente...], pero la base analítica de la nueva etapa seguía siendo estructuralista, si bien en una nueva versión, la de su adaptación a la nueva realidad regional.” (Bielschowsky, 2010, pág. 31)

Como era de esperarse, la puesta al día del estructuralismo en el neoestructuralismo requirió de: a) la sustitución de algunos conceptos en pro de la explicación de nuevos obstáculos estructurales, b) la introducción de otros supuestos en sus antiguos modelos (o de plano, la creación de otros), y c) el esfuerzo conjunto de nuevos pensadores, también ligados a la CEPAL. El resultado de esa actualización fue una teoría neoestructuralista del subdesarrollo escrita sobre el enfoque totalizante del estructuralismo originario; pero ahora con sus propios conceptos, modelos y teóricos. Así, aprovechando su método, podemos clasificar los modelos neoestructuralistas en su dimensión temporal (corto o largo plazo) y espacial (internacional o nacional) (véase Cuadro 2), para lo cual nos guiamos en dos amplias y conocidas revisiones (Bielschowsky, 2010; Pérez Caldentey, 2015).

CUADRO 2
PRINCIPALES MODELOS DEL NEOESTRUCTURALISMO

Dimensiones histórico-estructurales	Corto plazo	Largo plazo
Nacional		Heterogeneidad estructural (90's, por Fajnzylber y Sunkel)
Internacional	Dominancia de la balanza de pagos (2000's, por French-Davis y Ocampo)	Centro-periferia (desde 2000's, por Ocampo, Cimoli y Porcile)

Fuente: elaboración propia, con base en Bielschowsky (2010) y Pérez Caldentey (2015)

En la dimensión de largo plazo, los principales modelos neoestructuralistas son los mismos del estructuralismo: el modelo centro-periferia y el de heterogeneidad estructural; igualmente a escala internacional y nacional, respectivamente, lo que refleja la continuidad del neoestructuralismo en la base conceptual que le brinda su método. Si bien el ropaje de los modelos es el mismo, en el fondo contienen conceptos y supuestos distintos que es menester identificar. No sucede lo mismo en la dimensión de corto plazo; las restricciones monetarias y productivas de América Latina responden a una coyuntura de apertura comercial, movilidad internacional de capitales, tipos de cambio flotantes¹³ y mayor inestabilidad financiera. Ello dio pie a la relegación del modelo de inflación estructural por el modelo de dominancia de la balanza de pagos, dado que el problema de la inflación y la restricción de alimentos pasaron a ocupar un lugar secundario,¹⁴ mientras que los choques (o impulsos) en las cuentas externas se volvieron un apuro constante en la región, al grado de ser considerados determinantes de la actividad económica de corto plazo (Pérez Caldentey, 2015).

a. Modelo centro-periferia: predice divergencia o convergencia en el desarrollo de ambos polos, todo depende del patrón de especialización comercial. A su vez, dicho patrón es imagen del progreso técnico respectivo. Si bien se supone que el centro tiene un mayor nivel tecnológico, hay oportunidades de actualización para la periferia dependiendo su capacidad de apropiación de la técnica. Esta última es vista como la diversificación productiva en bienes con mayor potencial de vinculación entre industrias. Lo que requiere contar con una buena cantidad y

¹³ Nos referimos a tipos de cambio flotantes no en el sentido de aquellos donde hay escasa intervención de los bancos centrales en su fijación. Va más en el sentido de esa flotación de los tipos de cambio que existe a partir de la inconvertibilidad del dólar como divisa internacional, a principios de los setenta (Belluzo, 2015).

¹⁴ Para matizar, Pérez-Caldentey (2002) considera el modelo de inflación inercial, desarrollado a fines de los ochenta y los noventa en América Latina, como uno neoestructuralista, es decir, como una actualización del modelo de inflación estructural. Si es el caso, el casillero vacío del Cuadro 2 estaría, en realidad, colmado por el modelo de inflación inercial. Lo importante es que este esfuerzo teórico refleja la permanencia del problema de la inflación después de la crisis de deuda latinoamericana, al menos en algunos países de la región (Bértola & Ocampo, 2013).

cualidad de factores productivos y de una institucionalidad que incentive su asignación eficiente. Hay un cambio de énfasis hacia los causantes internos del desarrollo, cuyas particularidades se desglosan en el modelo de heterogeneidad estructural.

En este sentido, el centro—o el Norte, o el sector externo, en la jerga actual—es importante en la medida en que su crecimiento arrastra al de la periferia y su progreso técnico eleva la elasticidad-ingreso de las importaciones de la periferia, e incluso genera oportunidades de aprendizaje tecnológico. El redireccionamiento del modelo centro-periferia hacia las propiedades micro y meso-económicas de las industrias (elasticidades-ingreso, vínculos inter-industriales, y diferenciación de bienes), fue una consecuencia de: uno, el empalme del neoestructuralismo con las corrientes neoschumpeteriana y poskeynesiana (Pérez Caldentey, 2015); dos, la nueva revolución tecnológica encabezada por las tecnologías de la información y comunicación (Bielschowsky, 2010); y tres, el ejemplo de actualización tecnológica de Corea del Sur, Taiwán y Singapur (Fajnzylber, 1990). La adaptación del modelo estuvo primero a cargo de Ocampo (2002 y 2005), y, después fue elegante y pedagógicamente presentada por Cimoli & Porcile (2014).

- b. Modelo de heterogeneidad estructural: predice desarrollo desigual al interior de las estructuras nacionales, ya no preponderantemente en la dicotomía campo-ciudad. El fenómeno de polarización en niveles de productividad tiene su manifestación más evidente al interior de las ciudades, como subempleo urbano (informalidad), y en el campo, como agricultura de subsistencia. Este fenómeno es provocado por un crecimiento económico desarticulado e insuficiente, sustentado en bajos ritmos de acumulación y progreso técnico. Las causas son, por la oferta: un precario empresariado nacional—o burguesía industrial débil—con poca aptitud para el riesgo y el avance tecnológico, industrias concentradas en el mercado interno y filiales extranjeras débiles en inversión en investigación y desarrollo (I&D) (Bielschowsky, 2010). En lo que toca a la demanda, se supone un patrón de consumo dañino a la acumulación de capital, esto es, imitativo de

aquel difundido por EEUU: intensivo en energía, bienes duraderos y divisas; perverso para la inversión. Todo ello es agravado por una alta desigualdad, en la medida en que las capas altas exageran este patrón consumista, y de allí hacia la base se intenta reproducirlo, lo que disminuye anormalmente el ahorro nacional. Los que realizaron la primera gran labor de puesta al día del modelo fueron los pioneros del neoestructuralismo: los chilenos Fernando Fajnzylber (1990) y, de nuevo, Sunkel (1991).

- c. Modelo de dominancia de la balanza de pagos: previene la dinámica macroeconómica de corto plazo a través de los impulsos (negativos y positivos) en las cuentas externas. A partir de la inconvertibilidad del dólar y la puesta en marcha de regímenes cambiarios flotantes, a principios de los setenta, América Latina tiene que sortear la escasez relativa de divisas en un entorno altamente inestable, tanto por el frente comercial—choques recurrentes en los términos de intercambio—como por el movimiento de capital internacional—préstamos foráneos, inversiones cortoplacistas, deuda externa privada y pública, entre otros (Pérez Caldentey, 2015).

Así mismo, los países de la región están catalogados como riesgosos, independientemente de sus indicadores macro, lo que conlleva una incertidumbre constante allegada al financiamiento externo, con cuentas de capitales abiertas —a pesar de verse (casi) obligados a preservar cuantiosos montos de reservas internacionales. El gran cambio respecto a la vulnerabilidad externa del estructuralismo clásico, es que ahora la escasez de divisas inherente al subdesarrollo se manifiesta en una necesidad todavía más ingente de divisas para manejar los impredecibles impulsos externos, de capitales y términos de intercambio, que hacen los ciclos económicos de la periferia más cortos y pronunciados. Los artífices de este marco analítico están encabezados por Ocampo (2011 y 2013) y Ffrench-Davis (2010).

En lo que sigue, tomamos sólo uno de estos modelos anteriormente expuestos, el de centro-periferia del (neo)estructuralismo. Lo enmarcamos en su contexto temporal, en sus especificidades analíticas y en su evolución ideológica frente a la

ortodoxia. Para el próximo capítulo compete su surgimiento y auge en América Latina de la posguerra, las discusiones teóricas alrededor de él y la evolución de sus principales postulados.

III. EL AUGE: GÉNESIS E ILUSIONES (1950-1960)

1. Contexto histórico: ¡bienvenido, Profesor Prebisch!

El final de la segunda Guerra Mundial (1945) parecía ofrecer a América Latina la vuelta a su antigua realidad en la división internacional del trabajo. Los países industrializados que no habían sido devastados por la guerra, nótese EEUU, redirigían su producción a las manufacturas a la vez que aumentaban poco a poco su demanda por alimentos y materias primas, abundantes en Latinoamérica. En tal escenario no había lugar para su industrialización, pero algo había cambiado ya y era evidente a los ojos del Profesor Prebisch (2014/1949, pág. 57): “Dos guerras en el curso de una generación, y una profunda crisis económica entre ellas, [demostraron] sus posibilidades a los países de la América Latina, enseñándoles positivamente el camino de la actividad industrial”.

No sólo América Latina es industrialmente diferente al término de la guerra, también la división internacional del trabajo es otra. EEUU asumió su posición hegemónica y definió las reglas del juego en lo que se conocería como la Era Dorada del capitalismo, dada la expansión sin precedentes de la economía mundial protagonizada por los países industriales; que inició con el Plan Marshall de reconstrucción europea en 1947 y concluyó con la crisis de inconvertibilidad del dólar y el cambio a regímenes cambiarios flotantes en 1971-73 (Belluzo, 2015).

La extraordinaria expansión económica mundial de la Era Dorada, del orden de 4.9% anual en 1950-1973 (muy superior al 2.1% de 1870-1913), fue la consecuencia de: la aplicación en la producción en masa de la tecnología generada durante las guerras; el éxito de la reconstrucción europea y japonesa, que imprimió un gran dinamismo a las relaciones comerciales y financieras de los países desarrollados; la relativa estabilidad política de tiempos de paz,¹⁵ y económica con la nueva

¹⁵ La posguerra no significó la ausencia de guerras internacionales, ni mucho menos la total reconversión de una economía de guerra a una de paz por parte de EEUU. La Guerra Fría y todos los conflictos bélicos relacionados directa e indirectamente, se encargaron de hacer crecer el déficit en la cuenta de capital estadounidense, y con ello inyectar la liquidez necesaria para la expansión comercial de Occidente, a costa del financiamiento a la lucha contra el socialismo (Belluzo, 2015).

institucionalidad fundada en Bretton Woods (1944); y el retorno a un comercio internacional “más libre” a raíz de la firma del GATT –acrónimo de *General Agreement on Tariffs and Trade* (Cárdenas, Ocampo, & Thorp, 2003).

En la inmediata posguerra, el aplastante dominio de EEUU se reflejaba en la producción de más de la mitad de la mundial y un tercio de las exportaciones internacionales (Cárdenas, Ocampo, & Thorp, 2003). No obstante, la economía estadounidense como centro dinamizador global era distinto al antiguo centro, Gran Bretaña, debido a su escaso grado de apertura y a su avanzado aparato productor de alimentos y materias primas, además de manufacturas (Belluzo, 2015). Así, pese al enorme tamaño de la economía estadounidense, la capacidad de arrastre de sus importaciones al resto del mundo fue calificada por Prebisch como exigua, ya que su coeficiente de importaciones no pasaba del 3% de su ingreso (Prebisch, 2014/1949, pág. 60).

Más aún, la división internacional del trabajo de posguerra fue dotada de su propia institucionalidad con el fin de asegurar su permanencia y su estabilidad comercial y de flujos de capital. El primer paso fue la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial—en ese entonces BIRF—en el acuerdo de Bretton Woods (1944). El primero se concibió como un mecanismo de estabilización de los tipos de cambio y el segundo como proveedor de capital de largo plazo –principalmente a la Europa devastada por la guerra. Lo que de facto se logró fue el posicionamiento del dólar como la regla de oro del sistema internacional, esto es, el dólar “en su papel de moneda de liquidación en las transacciones internacionales y de activo de reserva universal” (Belluzo, 2015, pág. 114).

Sin embargo, era 1947 y la economía mundial no reaccionaba después de su profundo letargo. Por lo que EEUU dio pie a la creación del Plan Marshall como medio para dotar de dólares y abrir comercialmente a Europa occidental—a excepción de la España de Franco—y también a la firma del GATT, un acuerdo entre países desarrollados, abierto a los subdesarrollados no comunistas, sobre disminución de aranceles manufactureros, y poco (o nada) de productos agrícolas

y manufacturas ligeras (Bértola & Ocampo, 2013). Con todo, lo esencial de la receta para la Era Dorada se había hecho.

Entretanto, América Latina hacía de espectador poco privilegiado: no figuraba en las prioridades de política exterior estadounidense. Sólo después de la Revolución Cubana (1959), EEUU se preocupó por amarrar relaciones comerciales y financieras con sus vecinos del sur, creando el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en 1960 y la Alianza para el Progreso al año siguiente. Aunque el financiamiento a Latinoamérica fue escaso durante las décadas de 1950-60, lo que se reflejó en una escasez de medios para corregir el déficit corriente, en la imposición de restricciones a las importaciones y en crisis recurrentes de balanza de pagos en muchos países de la región (Cárdenas, Ocampo, & Thorp, 2003).

Antes bien, el crecimiento de América Latina fue más que sobresaliente durante la Era Dorada, de 5.3% anual de 1950 a 1973, arrastrado por la expansión del sector manufacturero (Cárdenas, Ocampo, & Thorp, 2003). Es una etapa de gran crecimiento demográfico, urbanización e industrialización. El modelo de desarrollo se dirige hacia el mercado interno, del final de la guerra a mediados de los sesenta, a través de una fuerte intervención estatal. Su carácter distintivo es la restricción de divisas en un contexto de dominancia de la cuenta corriente y de pesimismo exportador –precios básicos bajos y mercados cerrados para esos bienes, lo que lleva al gobierno al racionamiento de dólares en pro del sector manufacturero (Bértola & Ocampo, 2013).

Luego, a mediados de los sesenta, las estrategias de desarrollo toman distintas direcciones conforme avanza la industrialización, que a su vez se vuelve crecientemente importadora. La cuenta de capital va tomando relevancia, mejora el panorama para las exportaciones tradicionales y de manufacturas ligeras, y análogamente, algunos gobiernos dirigen sus esfuerzos a la promoción de exportaciones manufactureras, otros seguirían igual y otros tantos se cerrarían todavía más (véase Bértola & Ocampo, 2013).

En cuanto a la sabiduría convencional de la época, era bien vista cierta intervención del Estado en la economía. El Banco Mundial, e incluso el FMI, aceptaban una

moderada protección comercial y se percibía como necesario para el progreso económico algún grado de industrialización de esos países que hacia poco no se sabía que eran subdesarrollados. La propagación del estilo de vida de los países industrializados; la competencia entre el Segundo y el Primer Mundo por ganar adeptos del Tercero; la presión material impuesta por la explosión demográfica; y el ensanchamiento del Tercer Mundo como resultado de la descolonización; llevaron a un nutrido debate sobre el subdesarrollo entre y al interior de *todos los Mundos* (véase Streeten, 1979). En América Latina, las ideas de Prebisch y la CEPAL fueron bienvenidas, ya que en “el plano de la conveniencia histórica, la ideología cepalina encajaba perfectamente con los proyectos políticos de varios gobiernos del continente” (Bielschowsky, 1998, pág. 18).

2. La génesis del modelo centro-periferia: visiones complementarias

El modelo centro-periferia es la construcción analítica primigenia del estructuralismo latinoamericano, aquella esculpida detalladamente en la Trilogía Inaugural de la mano de Prebisch, para quien el modelo “caracterizó al capitalismo periférico como un proceso dinámico de propagación e irradiación de técnicas, ideas, ideologías e instituciones de los centros en una estructura social—la de la periferia—que es fundamentalmente diferente.” (Prebisch, 1980, pág. XI) En este sentido, el modelo encajaba en algunas concepciones de la entonces reciente sub-disciplina de la economía del desarrollo; la que veía en las economías subdesarrolladas serias limitaciones para cerrar la brecha respecto a las desarrolladas. No obstante, los hechos son los verdaderos precursores de las teorías, y el surgimiento de éstas es reconocido en tanto se vuelve instrumento transformador de la realidad. ¿Cuál fue entonces el origen histórico del modelo centro-periferia?¹⁶ Hay al menos tres respuestas desde distintas perspectivas:

¹⁶ Respecto al origen analítico del modelo, sus fuentes pueden remontarse tan lejos en la historia de las ideas como se desee, algo que escapa a los propósitos de este texto. Un rastreo interesante se lee en Love (1994; 1996). Tampoco nos ocupa su origen en la mente de Prebisch, en cuyo caso la respuesta más convincente lo ubica como un “heresiarca” de la ortodoxia. El modelo entonces es la culminación analítica de un rechazo constante de

- a. Racionalización de la industrialización: es la versión oficial, la de Prebisch, y parte de que el modelo centro-periferia es una propuesta teórica alternativa a la ortodoxa (o neoclásica) en la explicación de la realidad económica de América Latina en la posguerra. En el modelo, una forma de acelerar el desarrollo de la periferia es industrializándola, esa es su implicación de política. Luego, el modelo en sí da “una justificación teórica para la política de industrialización que ya se estaba siguiendo [en la región]” (Prebisch, 1987, pág. 15). Para lo cual, el modelo, y sus recomendaciones, remaban contracorriente, “porque la recuperación del orden económico internacional después de la segunda Guerra Mundial y la expansión de las exportaciones provocó un resurgimiento de los defensores del desarrollo orientado ‘hacia afuera’ y de la crítica de la industrialización de la periferia” (Prebisch, 1987, pág. 15).
- b. Segunda mejor opción: el modelo es el producto de la transformación de la doctrina económica en América Latina en la posguerra, motivada por sus intentos frustrados por lograr reglas del juego internacionales más favorables a la exportación de bienes primarios, a la transferencia de tecnología y a la asistencia financiera de EEUU. El rechazo estadounidense de la Carta de la Habana en 1948, que contenía dichas aspiraciones regionales, fue “visto como un profundo revés político, un ‘cambio percibido como una traición por América Latina’ y que tuvo que tener un efecto radical en la doctrina económica regional” (Fitzgerald, 1994, pág. 94). En esta visión, el modelo busca escapar a la doctrina convencional; es la segunda mejor opción (*second-best*) ante un ordenamiento internacional que relegó los intereses comerciales y financieros de América Latina.
- c. Instrumento de clase: el modelo es un arma de la clase industrial en la contienda entre proyectos económicos nacionales en América Latina de posguerra. A grandes rasgos, el proyecto primario-exportador, ligado a los intereses tradicionales y externos, se oponía al proyecto industrializador, respaldado por el grupo de industriales. Éstos, fortalecidos durante la Gran Depresión y la segunda Guerra Mundial, se vieron urgidos a buscar una teoría que diera empuje a su

Prebisch, desde muy joven, hacia la doctrina dominante (véase Furtado, 1991; Halperin, 2008; Love, 1994).

proyecto al término del conflicto bélico (Sunkel, 1977). De hecho, en la inmediata posguerra, las potencias dominantes presionaron por el regreso al status quo en la división del trabajo mundial. En la región, la clase propietaria tradicional ganó fuerza frente a la emergente clase industrial. Esta última buscó el apoyo de los sectores populares urbanos, pero no existía doctrina que respaldara su proyecto. Fue con los primeros modelos cepalinos, que el grupo industrial encontró lo que buscaba en el campo de las ideas económicas (Halperin, 2008). Un ejemplo fue el especial entusiasmo de los economistas ligados a los grupos industriales de Brasil cuando llegó a ellos la versión portuguesa del Manifiesto de la CEPAL en 1949 (Furtado, 1991).

En realidad, estas tres perspectivas del surgimiento del modelo centro-periferia son complementarias; son piezas del rompecabezas que es una respuesta acabada. El modelo como racionalización de la industrialización latinoamericana es la perspectiva de la intelectualidad regional. No es el rechazo a la teoría neoclásica per se, es un manifiesto en favor de la utilización de una teoría con supuestos más ad hoc con la realidad latinoamericana. Y en esa realidad es conveniente empeñarse en la industrialización de la región, que es también la conclusión de la visión del modelo como segunda mejor opción. Ya que la negativa de EEUU a formar un mercado mundial verdaderamente más libre, plantea un escenario pesimista para la exportación de primarios. A lo que le hace falta la visión del modelo como instrumento doctrinario de la ascendente clase de industriales latinoamericanos, la cual veía la industrialización como la única vía favorable a sus intereses.

En suma, el modelo centro-periferia es un poco la justificación de la industrialización de la periferia y se ubica en las antípodas de la teoría convencional; es otro poco un plan B inventado ante el panorama económico pesimista para Latinoamérica en la posguerra; y otro poco es un caballo de batalla de un grupo dirigente en la consolidación de su posición económica. Las tres cosas a la vez y ninguna por separado.

3. Lo esencial: sus supuestos e implicaciones

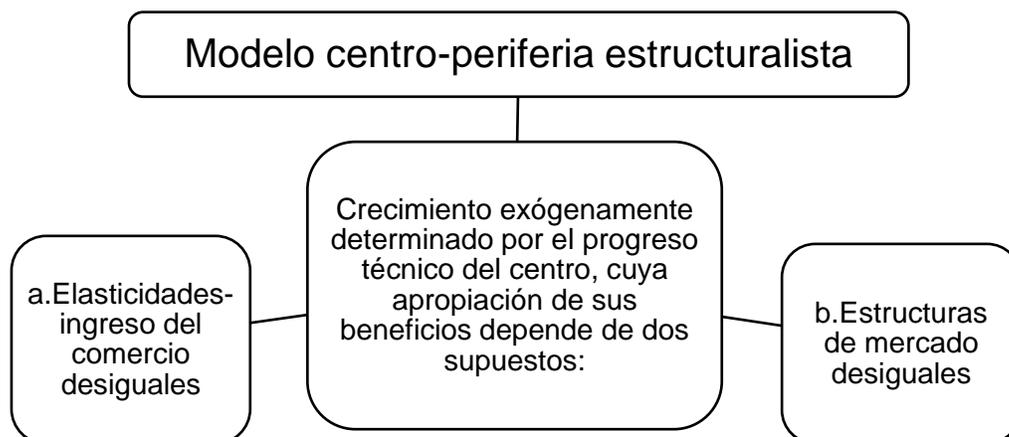
El modelo centro-periferia estructuralista es un modelo de crecimiento de una economía, la periferia, cuyo dinamismo depende del ritmo de acumulación de capital, y de la rapidez del progreso y difusión de la técnica en otra economía, el centro. La acumulación de capital depende de la inversión, que es función del aumento de la productividad, que requiere nuevamente de acrecentar la capitalización. Así en una especie de espiral acumulativa. Tanto mayor sea la productividad, más recursos se liberan para ser dirigidos a la capitalización, lo que a su vez favorece el incremento de la productividad y el progreso técnico. Por su parte, los saltos en productividad generados a partir del cambio técnico son oriundos del centro y se deben precisamente a su alta disponibilidad de capital, en contraste con la periferia, donde el capital es relativamente escaso, el margen de ahorro es reducido y el crecimiento de la productividad es torpe.

El grado de difusión del goce material del progreso técnico del centro hacia la periferia es el punto focal del modelo centro-periferia, en cuanto a que en él convergen sus dos supuestos cruciales: el de las elasticidades-ingreso desiguales en el comercio, cuya explicación recae en las propiedades de los bienes y su demanda; y el de las desiguales estructuras de mercado de los comerciables, que resalta las particularidades en la formación de precios y la determinación de su oferta. Dichos supuestos son cruciales porque permiten obtener las conclusiones del modelo en cuanto a esquema de desarrollo desigual entre el centro y la periferia, y cuya verosimilitud representa la fortaleza del modelo (véase Diagrama 1):¹⁷

¹⁷ Una visión muy similar—aunque con matices—del modelo centro-periferia estructuralista se encuentra en Ocampo (1991, pág. 419), quien escribe:

“[...] visto en retrospectiva, el ensayo precursor de Prebisch contenía dos hipótesis, complementarias pero diferentes. La primera de ellas se refiere al efecto de la inelasticidad-ingreso de la demanda de materias primas en los términos de intercambio de los países en vías de desarrollo. La segunda hipótesis está asociada a las asimetrías en el funcionamiento de los mercados laborales del Centro y la Periferia.”

DIAGRAMA 1
EL MODELO CENTRO-PERIFERIA Y SUS SUPUESTOS



Fuente: Elaboración propia con base en la Trilogía inaugural

El deterioro secular de los términos de intercambio de la periferia no es un supuesto ni la implicación fundamental del modelo centro-periferia, es más bien su más probable manifestación aparente. Es el reflejo de la apropiación desigual de los beneficios materiales que brinda el crecimiento de la productividad del centro y la periferia, siempre en favor del primero y en contra de la segunda. En suma, el deterioro de los términos de intercambio es una conclusión secundaria, incluso puede no haberla por ciertos periodos, pero siempre hay desarrollo desigual.

a. Elasticidades-ingreso desiguales: en el agregado, las exportaciones de la periferia hacia el centro—que son bienes primarios—tienen una elasticidad-ingreso menor a la unidad, o sea, son exportaciones de bienes inelásticos (o insensibles) a las variaciones del ingreso del centro. Mientras, las importaciones de la periferia del centro—que son manufacturas—tienen una elasticidad-ingreso mayor a la unidad, es decir, son importaciones de bienes elásticos (o muy sensibles) a los cambios en el ingreso del centro. El resultado es un déficit comercial crónico en la periferia (y superávit en el centro) siempre que ésta mantenga una tasa de crecimiento igual o superior a la del centro. Por el contrario, si no hay cabida para el desbalance comercial, la periferia necesariamente crece menos que el centro debido a que su crecimiento se ajusta a lo que el crecimiento

de sus exportaciones le permite: hay una *restricción externa al crecimiento* de la periferia. Salta a la vista la influencia keynesiana en este supuesto, que subraya el ajuste del balance externo por el lado de la producción, y relega el ajuste por el lado de los precios.

- b. Estructuras de mercado desiguales: el precio de las exportaciones de la periferia hacia el centro se determina en un esquema competitivo entre productores y con una oferta perfectamente elástica de trabajo. Por ello, cualquier aumento de productividad en este sector se traslada íntegramente hacia su consumidor, el centro, vía disminución de su precio. En el centro, el precio de las importaciones de la periferia se determina en un esquema poco competitivo entre productores, esto es, pocos y grandes productores con amplios márgenes de ganancia, aún a pesar de que su respectivo costo laboral se fija a través de la negociación sindical. En este caso, cualquier aumento de productividad es, en mayor o menor medida, dependiendo del grado de concentración del mercado y el poder de negociación del trabajo, apropiado por el mismo sector exportador del centro. En otras palabras, los beneficios materiales del aumento de la productividad del centro se convierten en ganancias y/o salarios del mismo centro.

Estos dos supuestos, en conjunto, actúan generando trayectorias de crecimiento divergentes entre el centro y la periferia, y, en el largo plazo, generan también la tendencia al deterioro de los términos de intercambio de la periferia. La hipótesis de las elasticidades-ingreso desiguales deviene en un crecimiento mayor en el centro que en la periferia, lo que refuerza un patrón de acumulación de capital y progreso técnico crónicamente liderado por el centro. En tanto, la hipótesis de las estructuras de mercado desiguales se asegura de que ese progreso técnico y sus frutos materiales se queden mayormente en el centro, y sólo se transfieran torpe y marginalmente a la periferia. Que las ganancias y los salarios crezcan más en el centro que en la periferia implica que el margen de ahorro-inversión, y con ello la capitalización, siempre es mayor para el primero.¹⁸

¹⁸ La herencia neoclásica del estructuralismo es el *estigma* del que sólo en pocas ocasiones logrará efectivamente librarse. Nótese que el modelo supone que la inversión sigue como una sombra al margen de ahorro en la periferia. No hay una función autónoma de la

Por último, tarde o temprano ambos supuestos hacen aparecer el deterioro de los términos de intercambio de la periferia porque: el avance tecnológico mundial no se detiene. Aún en la periferia a ritmo tambaleante, el incremento de la productividad de sus exportaciones se topa con una demanda declinante a ingreso creciente, que se quiera o no, empuja tendencialmente su precio a la baja. Luego, cuanto más crece el ingreso de la periferia, su demanda por importaciones arrecia aún más, en la medida en que allí se reproduce raquíticamente el patrón de consumo del centro. Así, la demanda mundial sostiene (o aumenta) el precio de esos bienes emblema de la sociedad opulenta. Al final, el desarrollo desequilibrado es así porque no hay fuerzas que lo contrarresten. Todo lo contrario, las fuerzas económicas centrífugas son abrasivas incluso con los precios.

4. Se abre paso y se mide con la economía del desarrollo

El modelo centro-periferia representa el grueso del contenido teórico incluido en la trilogía inaugural del pensamiento estructuralista –aunque también allí se encuentra un esbozo del modelo de heterogeneidad estructural. En ese sentido, los debates teóricos a los que se sujetó dicha trilogía ponen implícitamente a discusión el modelo centro-periferia; ya sea en sus supuestos, sus implicaciones de política o sus manifestaciones.

En sus memorias, Furtado (1991) cuenta la efervescencia de impresiones que provocó el modelo en la comunidad académica de varios países latinoamericanos, notablemente de Brasil y Chile, y la curiosidad que despertó inclusive fuera de las fronteras regionales, particularmente entre economistas del desarrollo y prestigiados académicos ortodoxos. Al ser un modelo que trata sobre un tema de moda en la posguerra, el subdesarrollo, se le asoció con varias de las ideas de los pioneros de la economía del desarrollo –entre quienes están Rosenstein-Rodan, Nurkse, Lewis, Myrdal, Hirschman (Streeten, 1979). Un conocido ejemplo fue el

inversión: todo el ahorro se invierte. La única fuente de demanda autónoma son los impulsos del centro, que en el modelo son exógenos.

debate de los cincuenta entre Celso Furtado y Ragnar Nurkse acerca de los obstáculos a la acumulación de capital en la periferia.

Según Furtado, la visión del desarrollo de Nurkse es máxime un enfoque de oferta de tradición scumpeteriana. En ella, no es que el ahorro sea limitado en la periferia, es que los incentivos a la inversión son escasos cuando el ingreso doméstico es reducido. Asimismo, las primeras etapas de desarrollo necesitan de grandes saltos en los montos de inversión para ser superadas. El desarrollo es una cuestión de disponibilidad de recursos. A lo que Furtado responde que la restricción de incentivos es inexistente en los sectores de exportación, cuyo mercado provee de una demanda infinitamente elástica (Furtado, 1953), por lo que la falta de incentivos no es la restricción básica.

Furtado contra-argumenta que el subdesarrollo no es un problema de insuficiencia de incentivos a bajas tasas de ganancia, como cree Nurkse, es más un problema de asimilación de la técnica de la época en condiciones de escasez relativa de capital (Furtado, 1953, pág. 97). Existen dificultades para la utilización eficiente de ese capital escaso porque refleja tecnología discordante con el nivel de productividad de la periferia. Ésta es baja y ello deprime su margen de ahorro y sus potencialidades de capitalización. Antes bien, el subdesarrollo es un problema tanto de falta de capital como de utilización deficiente del capital disponible, son estos dos factores principalmente los que elevan las ganancias, y no el riesgo que representa un mercado angosto. En suma, no hay mejor estímulo a la inversión que el propio crecimiento económico, y en esa medida, lo “que falta en nuestra economía no son incentivos para invertir, sino estímulos para ahorrar”—remata Furtado (1953, pág. 120).

Aunado a ello, para Furtado, la demanda es importante porque empuja los precios al alza de ciertos sectores. Con el crecimiento de la periferia se crea demanda adicional que hace rentables ciertas inversiones de acuerdo con la evolución del patrón de consumo:

“[...] los países pobres tienden a copiar las formas de vida de los ricos. Si el ingreso real per cápita crece más rápidamente en los países ricos que en los pobres, aquel

mecanismo hace que aumente la propensión a consumir en los segundos. Al disminuir concomitantemente en ellos la propensión al ahorro, también se reduce su ritmo de crecimiento, lo cual tiende a acentuar la disparidad entre los ingresos reales de los países ricos y de los pobres.” (Furtado, 1953, pág. 105)

En su réplica, Nurkse corrige elegantemente a su crítico, aduciendo que la escasez de capital como factor de producción, inherente al subdesarrollo, no está peleada con una baja demanda de capital cuando el ingreso del país en cuestión es exiguo. Sin embargo, el “obstáculo del lado de la demanda no es tan importante ni tan difícil de superar, como lo es la deficiencia en el lado de la oferta” (Nurkse, 1953, pág. 292), la demanda sólo es importante a muy bajos niveles de ingreso debido a la inelasticidad de la demanda de los consumidores y a la indivisibilidad del capital, que hacen que el riesgo a la inversión sea anormalmente alto en perjuicio de la demanda de capital.

En relación con las posibilidades que ofrece el mercado externo para romper con el bajo incentivo a invertir, Nurkse responde que el éxito de las inversiones no radica en su aglutinación en un sector, sea éste exportador o no, sino en el emprendimiento de un gran número de inversiones simultáneas en varias ramas de actividad. Para lo cual recurre a la ley clásica de los mercados afirmando que “un aumento de la producción en un gran número de bienes de consumo, en proporciones correspondientes a la estructura de las preferencias de los consumidores, crea realmente su propia demanda” (Nurkse, 1953, pág. 296).

La diferencia principal entre Nurkse y Furtado, es que el primero considera que el subdesarrollo es un problema de disponibilidad de capital y de la técnica. En contraste, el segundo afirma que aun con acceso a la técnica imperante, “en el país subdesarrollado siempre existen deficiencias en la utilización de factores. Esas deficiencias son estructurales, consecuencia de la escasez relativa del factor capital” (Furtado, 1991, pág. 130) No únicamente el ahorro es insuficiente en la periferia, también las capacidades internas de acumulación y aprovechamiento de la técnica son limitadas. En la periferia, las grandes inversiones no es que sean

reacias al riesgo que representa un mercado estrecho, es que ese mercado no crece lo suficiente como para generar grandes oportunidades de acumulación.

Por último, y no menos importante, está la diferencia de énfasis entre ambos. Nurkse resalta los obstáculos del subdesarrollo por el lado de la oferta: los incentivos al ahorro-inversión, la disponibilidad de factores y las innovaciones empresariales, una perspectiva que su contrincante identificó como de tradición schumpeteriana. Por el contrario, Furtado enfatiza el lado de la demanda: el patrón de consumo, la inversión como determinante del ahorro y el crecimiento como determinante de productividad, lo que evidencia una influencia poskeynesiana. Aunque Furtado es sobretodo un estructuralista, y como tal, sus reproches hacia la lectura schumpeteriana del desarrollo se fundan en que su motor del crecimiento, la innovación de la clase empresarial, está ausente de toda interpretación concreta e histórica, por lo que se pregunta:

“¿qué factores contribuyen a que exista una clase tal en nuestra sociedad? ¿Por qué tienen esa función social determinados individuos? En realidad el problema del desarrollo económico es un aspecto del problema general de los cambios sociales en nuestra sociedad, y no se podrá comprender totalmente si no se le reintegra su contenido histórico [...] La simplificación schumpeteriana nos aleja del verdadero problema económico del desarrollo, y por otra, de muy poco nos sirve como explicación general del fenómeno.” (Furtado, 1953, págs. 94-5)

5. El debate con los economistas convencionales

En la misma década de 1950, el modelo centro-periferia también fue cuestionado por los pontífices de la economía convencional. El primero en atacar fue Jacob Viner, de Princeton, para quien las ideas de Prebisch ni tenían fundamentos sólidos, ni eran novedosas; éstas eran la vieja “identificación dogmática de la agricultura con la pobreza” (Viner, 1953, pág. 44). Si las sociedades predominantemente agrícolas tienen ingresos monetarios más bajos es porque el costo de la vida es menor que en las sociedades predominantemente industriales. Lo que importa son los ingresos reales, que no deberían ser tan diferentes entre regiones o países en condiciones de libre mercado. El problema, siguiendo a Viner, es cuando hay rigideces en los

mercados que impiden su libre actuar y entonces allí sí podrían darse diferencias de ingresos reales. Luego, todos los esfuerzos deberían encaminarse a eliminar esas rigideces en lugar de profundizarlas mediante la intervención estatal.

Lo anterior revela una mala lectura de Viner. Prebisch construyó el modelo centro-periferia como uno más apegado a esa realidad internacional caracterizada por los mercados imperfectos. En donde son los países desarrollados, y no todos los demás, los que se han negado a abrir sus mercados a la entrada de productos primarios, alimentos y fuerza de trabajo. Las ideas estructuralistas no buscan refutar la coherencia analítica de la teoría convencional, sino cuestionar su universalidad y fuerza explicativa de la historia. Y citamos a Prebisch (2014/1949, pág. 57), “el razonamiento acerca de las ventajas económicas de la división internacional del trabajo es de una validez teórica inobjetable. Pero suele olvidarse que se basa sobre una premisa terminantemente contradicha por los hechos.” En esencia, esa premisa es la del mercado perfecto; la utopía de la doctrina dominante. Y segundo, “una de las fallas más conspicuas de que adolece la teoría económica general, contemplada desde la periferia, es su falso sentido de universalidad” (Prebisch, 2014/1949, pág. 66).

Lo curioso es que Viner pareciera estar implícitamente de acuerdo con el raciocinio del modelo centro-periferia, en principio a escala nacional, sobre una posible explotación del campo por parte de la ciudad, cuando esta última posee mercados concentrados. Por ejemplo, si sustituimos en el argumento de Viner los términos referidos al campo y la ciudad por sus homólogos a nivel internacional: la periferia y el centro, respectivamente, nos queda el mismo alegato sobre la apropiación desigual del desarrollo del modelo centro-periferia:

“[La] explotación [de la periferia por el centro], a través de precios monopólicos de los empleadores, o a través de monopolios laborales en las fábricas que, forzando los salarios al alza se elevan también los precios que la población [de la periferia] tiene que pagar por los productos y servicios [del centro...] El arancel [del centro] puede ser en sí mismo un instrumento por el cual los ingresos reales [de la periferia] están deprimidos [...] proponer como remedio a la explotación de la [periferia] por [el centro],

la transformación de [la periferia] también en [centro] puede funcionar siempre que quede [periferia] para ser explotada.” (Viner, 1953, pág. 51)

Sin embargo, el profesor de Princeton fue incapaz de cavilar sobre su razonamiento a escala internacional pues no consideraba siquiera la existencia de países subdesarrollados, cuya definición no aparecía en sus textos de consulta (véase Viner, 1953, pág. 43; Furtado, 1991, pág. 121). La mayoría de sus embates se centraron en la discusión antediluviana de la intervención del Estado en la economía, en donde se pronuncia por la mínima intervención diciendo que la “elección entre la expansión de la agricultura y la manufactura puede, en el mejor de los casos, ser dejada a la libre elección de capitalistas, empresarios y trabajadores.” (Viner, 1953, pág. 53) Y descalifica la promoción industrial en la periferia juzgándola de mera idealización romántica, a lo que podemos decir que su idea de un mercado perfecto de libre elección tampoco es que esté exenta de romanticismo.

Otra de las embestidas más recordadas fue la de Gottfried Haberler (1963), de Harvard, que calificó de falacias a los componentes del modelo centro-periferia. Para empezar, su acusación a los supuestos cruciales fue la siguiente: es erróneo que las exportaciones manufactureras del centro se rigen bajo condiciones poco competitivas ya que, máxime a partir de la posguerra hay cada vez más competidores en el mercado mundial de manufacturas y bienes de capital. Del otro lado, también es falso que las exportaciones de la periferia tengan una demanda inelástica pues esa característica únicamente aplica a los alimentos, que ocupan nada más una parte de las exportaciones latinoamericanas.

Su otro reproche fue contra el deterioro de los términos de intercambio de la periferia. Primero, Haberler negó realmente la existencia de tal deterioro, si el precio de las manufacturas se ajustara a la baja tomando en cuenta la extraordinaria y constante mejora en la calidad de estos productos en relación a los bienes primarios, que prácticamente han sido los mismos desde siempre. Y aun suponiendo la veracidad de dicho deterioro, ello no significa que sea en perjuicio del bienestar material de la periferia. Si recurrimos a la teoría convencional del

comercio, toda disminución del precio debida a un aumento de la productividad en ningún caso afecta el bienestar material del productor. En el peor de los escenarios, cuando la disminución en el precio es igual al aumento de la productividad, el bienestar queda igual: se vende más producto por la compra de la misma cantidad de antes.

Sin embargo, las ofensivas de Haberler son poco profundas al relucir una lectura superficial del modelo centro-periferia. En primer lugar, sus argumentos sobre la falsedad de los supuestos cruciales están incompletos: es cierto que hay cada vez más productores de manufacturas para el mercado mundial, pero eso no es garantía de competencia. La variedad en las manufacturas ha crecido mucho más, y la diferenciación del producto es una característica de los mercados imperfectos. En otras palabras, más productores no significa más competencia cuando el número de mercados ha crecido a la par. Por su parte, los estructuralistas sabían muy bien que la inelasticidad de la demanda no cubre a más de uno de los bienes primarios (petróleo, cobre, minerales preciosos, etc.), su supuesto está acotado a una tendencia histórica presente en la posguerra mientras se observaba el auge de la producción de sintéticos, el aprovechamiento de desperdicios y el bajo coeficiente de importaciones del centro principal, EEUU.

Asimismo, la afirmación de que el deterioro de los términos de intercambio no existiría al ajustar los precios por calidad, pierde de vista que dicho deterioro es el efecto, y no la causa, de un desequilibrio estructural en el crecimiento del centro y la periferia. Ajustar los precios tiene poco sentido, si la calidad del sector manufacturero ha progresado tanto en comparación con la del sector primario, es por las mayores capacidades de acumulación del primero. Hay sectores privilegiados en cuanto a sus oportunidades de especialización y, por tanto, detentan una productividad aventajada frente a otros. Para concluir, Haberler olvida que el incremento de la productividad puede ser perjudicial para los productores cuando enfrentan una demanda inelástica pues “el desplazamiento desfavorable en los términos de intercambio de mercancías será mayor que el aumento en la productividad, de tal suerte que el mismo insumo de factores productivos dedicados

a producir para exportar se compensarán con menos importaciones en cambio” –le replicó hábilmente Schlittler-Silva (1963, pág. 352).

Al fin y al cabo, como apuntó Furtado (1991, pág. 123), el debate de los primeros estructuralistas versus los economistas ortodoxos fue sobre todo un diálogo de sordos. A los primeros, poco (o nada) les interesaba lo que decía la teoría convencional porque creían que poco (o nada) podía ésta aportar a la explicación de la realidad del subdesarrollo latinoamericano. A los segundos, no valía el tiempo tomarse en serio ideas de escasa formalización y universalidad; acotadas a cierto momento y lugar. En cualquier caso, los pontífices de la ciencia económica se apegaban a su máxima: “si la teoría no correspondía a la realidad, tanto peor para esta última: la realidad debería ser cambiada a fin de hacerla corresponder a los supuestos de las teorías económicas” (Sunkel, 1977, pág. 37).

De aquí saltamos a los años oscuros del modelo centro-periferia, cuando se ve cuestionado seriamente por la frustración del desarrollo de los países latinoamericanos que intentaban, y lograban, industrializarse en los años setenta y ochenta; pero cuyo desarrollo era un reflejo malformado de lo que había ocurrido en el centro. Los problemas de desigualdad, financiamiento y restricción de divisas se agudizaron en la región, y con ello se cuestionaron las teorías que respaldaban la continuidad en la estrategia desarrollista. Independientemente de si era la teoría la que estaba fallando, o mejor, la economía política de las relaciones internacionales y nacionales.

IV. EL OSCURANTISMO: DESENCANTO Y ENROQUE (1970-1980)

1. Contexto histórico: luces rojas, crisis y ajuste en Latinoamérica

Los primeros años de la década de 1970 marcaron el final de la Era Dorada del capitalismo. Primero vino la crisis de inconvertibilidad del dólar (1971) y después el primer choque petrolero en 1973. A la postre, el crecimiento de los países desarrollados se ralentizó y ello arrastró—como efecto dominó—a todo el mundo subdesarrollado a excepción de Asia del este, con Corea del Sur, Japón y Taiwán a la cabeza. Estos países, a los que se sumaría China a fines de la década, se convertirían en los grandes superavitarios frente a EEUU y en importantes zonas de exportación de manufacturas (Belluzo, 2015).

A partir del primero choque petrolero comienza la efervescencia del mercado internacional de capitales alimentada por la fiebre de eurodólares y el reciclaje de petrodólares, en el contexto de un aparato productivo mundial petróleo-intensivo. Consecuentemente, las principales bolsas de valores se inflan para dar pie a una fuerte concentración de la riqueza. En realidad, el fenómeno de concentración de la riqueza se dio a la par de un intenso proceso de desconcentración de la producción: toda vez que el progreso técnico en los transportes y las comunicaciones hacía económicamente viable la relocalización de la producción dirigida por los grandes conglomerados internacionales (Belluzo, 2015).

En América Latina en general, la subida exorbitante del precio del petróleo fue un duro golpe al progreso industrial, que llevó a las economías no productoras de crudo al déficit comercial. La financiación tenía que venir de algún lado, y la opción más atractiva fue la abundante liquidez a bajas tasas de interés que ofrecía el exterior. La región entró en una espiral de agudo endeudamiento externo para cubrir su déficit gemelo—déficit comercial y fiscal—que la llevó a recibir más de la mitad del financiamiento privado destinado al Tercer Mundo en los años setenta (Bértola & Ocampo, 2013).

Por su parte, las estrategias de desarrollo tomaban matices cada vez más marcados. En el Cono Sur, Chile abandonó tempranamente su estrategia industrial

a cambio de un paquete radical de reformas de mercado—de la mano de una dictadura militar—al igual que Argentina y Uruguay años después. En cambio, los países productores de petróleo, principalmente México, Venezuela y Ecuador, pudieron prolongar su estrategia industrializadora algunos años más. Los demás países se debatieron entre la liberalización y la continuación del proteccionismo, si bien se distinguió un proceso de racionalización de la protección y desregulación financiera para la región en términos generales (Bértola & Ocampo, 2013).

El gran problema fue que cuanto más avanzaba la industrialización en la región mayor era la necesidad de importaciones y mayores se volvían las presiones en la cuenta corriente. Aunque las economías más grandes de la región ya exportaban manufacturas, la restricción de divisas nunca se relajó. Al contrario, ésta se encadenó al mercado internacional de capitales a través de nuevos intermediarios privados nacionales nacidos de la reciente desregulación, lo que inyectó una enorme inestabilidad al ciclo de crecimiento latinoamericano a mediados de los setenta. Dicho y hecho, en 1979 se elevan súbitamente las tasas de interés internacionales a la señal de la Reserva Federal estadounidense y se desploman los precios del petróleo. Súbitamente endeudados, uno a uno los países latinoamericanos se van a la quiebra empezando por México en 1982. Es la crisis de la deuda latinoamericana, y la inauguración de la Década Perdida de América Latina, debido al franco retroceso en el desarrollo económico regional, en donde el producto por habitante cayó poco más de 8% (Bértola & Ocampo, 2013, pág. 257).

Los acreedores, en su mayoría bancos privados multinacionales, presionaron al FMI para que se asegurara de que los deudores cumplieran al menos con el servicio de la deuda. Por supuesto, los modestos préstamos estuvieron condicionados a la puesta en marcha de reformas de mercado y al ajuste fiscal. Las reformas de mercado consistieron en la liberalización comercial y la desregulación financiera, que ya había empezado moderadamente en los setenta, pero ahora se generalizaba y profundizaba para la región en su conjunto. El ajuste fiscal implicaba el achicamiento de la participación del Estado en la economía, a través de fuertes recortes en su gasto y la preferencia por los impuestos al consumo.

Claro está, los recursos transferidos de América Latina al exterior eran, por mucho, mayores que los que llegaban. Su transferencia neta de recursos, esto es, el saldo en la cuenta de capital menos el servicio de la deuda, rondó el 6% de su producto interno por casi toda la década perdida (Bértola & Ocampo, 2013, pág. 248). Fugas de capital constantes obligaban a depreciar los tipos de cambio y a buscar a toda costa el superávit comercial. Las pocas divisas, que antes se destinaba a proseguir la industrialización, ahora se utilizaban para pagar la deuda. Para colmo de males, la inflación de dos (a veces tres) dígitos se volvió un fenómeno generalizado como efecto de: uno, las recurrentes depreciaciones, que además incrementaban la deuda en moneda nacional; dos, la resistencia de trabajadores y productores a la disminución de sus ingresos reales, pues aún tenían armas como la indexación de precios y salarios; y tres, la crisis política de algunos países como Chile y Argentina.

Siguiendo a Bértola & Ocampo (2013) las etapas de la crisis de la deuda pueden dividirse en tres. La primera, del choque de tasas de interés internacionales (1979) al primer Plan Baker (1985) de recompra de la deuda latinoamericana. Este periodo se caracteriza por los desajustes financieros y los ajustes macroeconómicos, cuando se creía temporal el costoso financiamiento externo y el petróleo barato. Del primer Plan Baker al Plan Brady de 1989 marca la segunda etapa, identificada por los intentos de reestructuración de la deuda y la aplicación de algunas reformas de mercado, pensando esta vez en un horizonte de largo plazo. El Plan Brady sellaría el final de la crisis mediante el restablecimiento del acceso a crédito internacional y la cancelación de algunas de las deudas. Pero ya era demasiado tarde, el daño estaba hecho y el cambio de modelo de desarrollo en la región era inminente.

En el mismo año del Plan Brady, el Consenso de Washington sintetizaría la nueva orientación económica de la región durante la década perdida. En él se identifica, grosso modo, al Estado como un obstáculo al desarrollo, a la iniciativa privada como el agente intrínsecamente eficiente, al mercado externo como el motor de crecimiento y a la inversión extranjera como el remedio indiscutible a las insuficiencias de ahorro regional. Cabe aclarar que, si bien la nueva concepción del desarrollo fue apoyada desde afuera—por el Banco Mundial y el FMI—el Consenso

incluía a los gobiernos y élites latinoamericanas, que adoptaron sin mucho debate tales ideas desde mediados de los ochenta. Así, la década perdida no fue sólo “un punto de inflexión entre el patrón de desarrollo precedente en América Latina y el Caribe” (CEPAL, 1990, pág. 12) y una nueva fase diametralmente distinta; también marcó un antes y después en la sabiduría convencional sobre el desarrollo de la región.

Lo curioso es que la crisis de deuda latinoamericana se interpretó por el establishment como el fracaso del modelo de desarrollo de posguerra, cuando en realidad ésta fue una consecuencia de la ausencia de regulación financiera internacional. De hecho, la crisis fue la primera gran crisis financiera de América Latina después de la caída del sistema de Bretton Woods (Bértola & Ocampo, 2013; Pérez Caldentey, 2015). Así, una gran crisis financiera fue el verdugo de la estrategia de desarrollo latinoamericana; y cuando esta estrategia se desmanteló por completo años después, la ausencia de regulación financiera mundial, seguía allí.

2. El escepticismo industrializador: las implicaciones del modelo a debate

Hasta cierto punto, el modelo centro-periferia aboga indirectamente por la industrialización de la periferia –entendida como la elevación de su participación manufacturera en el producto, como una forma de esquivar las desventajas de la especialización primario-exportadora; es la manera en que justificó la política de industrialización sustitutiva en América Latina en la posguerra y, lógicamente, también le dio sustento ideológico a los intereses del grupo de industriales nacionales de la región. Sin embargo, algunos estructuralistas, notablemente Furtado y Sunkel, manifestaron tempranamente su escepticismo hacia esta interpretación del modelo y con ello también hacia la industrialización de la periferia como medio para superar el atraso.

Furtado argumentó desde la década de 1950 que la industrialización de la periferia no liquidaría su dependencia tecnológica con el centro siempre que en la periferia se imite malformadamente el patrón de consumo del centro dada su enorme

desigualdad económica interna. Ya que la demanda es la que determina lo que se produce, los estratos altos de la periferia sesgan la producción hacia bienes no esenciales y capital-intensivos, que no permiten que el empleo manufacturero le siga el paso al crecimiento industrial y, por consiguiente, debilita el poder negociador de los trabajadores frente a los industriales. Estos últimos no tienen motivaciones lucrativas para introducir tecnologías en ramas industriales que vayan más allá de las no esenciales, pues hacen sus ganancias con las minorías opulentas en condiciones poco competitivas (Love, 1994).

A lo anterior, Sunkel agregó en los sesenta que esa dependencia tecnológica se acentúa con el actuar de las empresas transnacionales. Éstas aceleran la integración de los patrones de consumo y de tecnología del centro. Como contrapartida, se intensifican las desigualdades y aumenta el cúmulo de actores marginados en el proceso de crecimiento mundial. En este sentido, la industrialización de la periferia no desvanece su dependencia céntrica, únicamente la deforma, pero el subdesarrollo se mantiene (Bielschowsky, 1998).

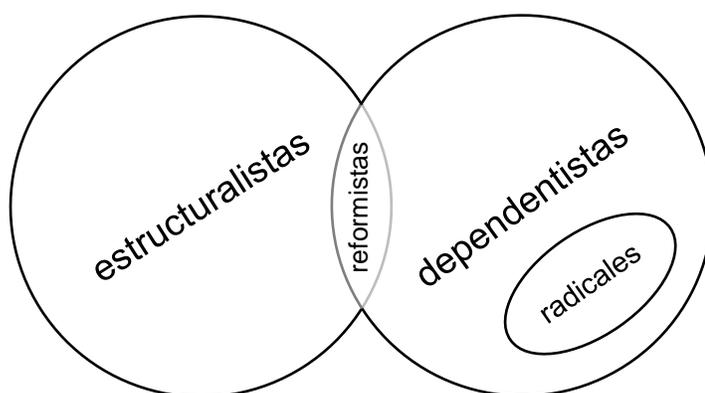
Fueron éstas las primeras dudas respecto al optimismo inicial de Prebisch hacia las virtudes de la industrialización de la periferia, pero sobretodo, hacia su decidida confianza en la capacidad del Estado para dirigir el andar industrializador. La oleada de críticas a esa visión y al supuesto liderazgo desarrollista de los industriales locales llegaría a fines de los sesenta y durante la década de 1970, de la mano de los teóricos de la dependencia:

“El estructuralismo, en sintonía con las tendencias internacionales después de 1930, le dio al Estado un rol clave en el proceso de desarrollo, en contraste con la escuela de la dependencia, cuyos miembros vieron al Estado como menos autónomo ante las fuerzas sociales y más ligado a los intereses particulares de clase” (Love, 1994, pág. 458)

El análisis de la dependencia es vasto y heterogéneo, pero se distinguen algunos elementos generales, que coinciden con la visión de largo plazo del pensamiento estructuralista. De hecho, varios estructuralistas son comúnmente clasificados también como dependentistas, entre los que están Fernando Henrique Cardoso,

Sunkel, Furtado, Pinto, Aldo Ferrer, entre otros. Hay entonces una delgada y arbitraria línea entre lo que es dependentista y deja de ser estructuralista o al revés (véase Kay, 1991). En todo caso, la teoría de la dependencia, al igual que el modelo centro-periferia estructuralista, asume una concepción centro-periferia de la economía internacional; posee un enfoque histórico y sistémico (por no decir histórico-estructural); sostiene que el comercio es desigual; y rechaza parcial o totalmente la vía industrializadora al desarrollo (Love, 2011). Con este último punto nos es posible marcar una división entre los dependentistas.

DIAGRAMA 2
PRINCIPALES ESCUELAS LATINOAMERICANAS DEL DESARROLLO



Fuente: elaboración propia con base en Kay (1991)

El ala reformista de la dependencia (véase Diagrama 2), donde se ubican los estructuralistas mencionados, considera que dentro del capitalismo hay posibilidades de reforma—nacional e internacional—con miras al mejoramiento de la posición de la periferia dentro de la división mundial del trabajo, todo lo cual haría factible el futuro desarrollo de América Latina. El optimismo reformista de esta facción es perceptible. No obstante, su posición respecto al liderazgo industrializador de los grupos aislados, como los industriales locales; o de una posible alianza de éstos con los trabajadores; o de la autonomía desarrollista de los Estados-nación, es más bien crítica. Juzga que la trayectoria de desarrollo de la periferia está condicionada tanto a factores internos como céntricos, esto es, el subdesarrollo de la periferia es tanto dependiente de la dinámica de los grupos del

centro, como de la interrelación de éstos con los grupos de poder de la periferia (Kay, 1991).

En el otro extremo, el ala radical de la dependencia, sostiene que la única posibilidad de desarrollo de la periferia consiste en el derrocamiento del capitalismo por la vía revolucionaria. Los dependentistas radicales expanden el campo de acción de las relaciones de producción dependientes a todos los espacios donde domina el capitalismo, “desde Wall Street hasta el pueblo más pequeño de América Latina” (Love, 1994, pág. 444). En ese sentido, el capitalismo es un sistema inherentemente concentrador de la riqueza, y su otra cara es la exclusión y pobreza; es el centro y la periferia dentro de otro centro y otra periferia; es el “desarrollo del subdesarrollo” y viceversa, si acuñamos la sugerente expresión de Gunder Frank, el principal exponente del ala radical. Al igual que Prebisch, Frank distinguió el papel preponderante del progreso tecnológico en la definición del poderío económico del centro industrial, EEUU, que marcaría una nueva etapa del capitalismo con punto de partida a mediados del siglo XX (Love, 1994).

Otra diferencia no menor entre la facción reformista y la radical, se refiere a que la primera enfoca su explicación del desarrollo desigual del centro y la periferia en la asimétrica apropiación de las ganancias del comercio y en los movimientos internacionales de capital. Del otro lado, los dependentistas radicales ponen el acento en la esfera de la producción, antes que el comercio, que es en primera instancia donde surgen las relaciones de apropiación desigual del producto (Love, 1994). Desde el intercambio desigual de trabajo por salario al interior de la fábrica, hasta el engrosamiento (o desplome) de las acciones de las corporaciones transnacionales en las principales bolsas. Después de todo, el intercambio desigual, o mejor dicho, las relaciones productivas de explotación, son un prerrequisito para el desarrollo del capitalismo.

3. La versión dependentista del modelo estructuralista

Los estructuralistas ligados a la teoría de la dependencia, en el ala reformista, hicieron una labor de actualización enorme del modelo centro-periferia de Prebisch

durante la década de 1970. El problema con el modelo inicial era su insuficiencia ante una realidad en acelerada transformación. Así es, las economías más grandes de la región, principalmente Argentina, Brasil y México, se industrializaban e incluso exportaban algunas manufacturas. Sin embargo, los grandes problemas, como aquel famoso dinosaurio, seguían allí. La restricción de balanza de pagos se agravó, la urbanización pasó el problema de la marginación rural a un creciente subempleo y desempleo en las ciudades, las desigualdades se ensancharon, y la brecha del desarrollo con el Primer Mundo se engrosó (Sunkel, 1970). Por su parte, en el mercado mundial se posicionó el conglomerado transnacional como actor dominante, cuyo campo de acción no se limitó al mercado del centro; también penetró en los sectores manufacturero y servicios de la periferia, para vender a ese nicho opulento que emulaba el patrón de consumo moderno, o para de allí exportar a otros mercados como parte de la descentralización geográfica de la producción (Furtado, 1971).

El modelo centro-periferia no contemplaba nada de lo anterior, y no tenía por qué hacerlo pues eran fenómenos recientes. En esa nueva realidad, tampoco era que la exportación de primarios de la periferia ya no importara, sino que a ello se sumaban otras formas de dependencia hacia el centro. Había entonces que incorporarle la figura del conglomerado transnacional y desenmascarar su lógica dentro del esquema centro-periferia. Para empezar, la corporación multinacional tipo constituye el ejemplo clásico de descentralización geográfica de la producción, a través de sus dos componentes: la matriz y las subsidiarias y/o filiales. La primera se ubica en el centro, y es la que genera conocimiento técnico y organizacional, diseña la producción y los bienes de capital, y dirige el proceso de cabo a rabo: financiamiento, producción, almacenamiento, comercialización y publicidad. Las segundas, las subsidiarias, radican en la periferia y albergan las etapas de producción final al tiempo que son importadoras extensivas: de capital, trabajo, conocimiento y técnicas (Sunkel, 1970).

Conglomerados transnacionales los hay extractivos, manufactureros, comerciales y financieros, pero las matrices son las que se llevan el grueso del ingreso y la riqueza

por concepto de salarios y ganancias. El progreso tecnológico en transportes, comunicación e información ha nutrido la capacidad de descentralización geográfica de la producción como medio para expandir las ganancias. La descentralización significa para la empresa: diversificación del riesgo, expansión de las posibilidades de negocios, disminución de inventarios y mayor eficiencia en la asignación de recursos (Sunkel, 1970). Dentro del marco centro-periferia, la descentralización refuerza su principio básico: la difusión desigual de la técnica y sus beneficios entre centro y periferia.

En principio, se preserva el supuesto de especialización primario-exportadora de la periferia, si bien en importancia descendente, lo que limita la acumulación de medios de pago en la periferia ya de por sí escasos. Del otro lado, los conglomerados transnacionales transfieren una creciente proporción de divisas de la periferia hacia el centro por concepto de remisión de ganancias y salarios, e importación de capital (insumos, maquinaria y financiamiento) y de técnicas (o patentes). Todo lo cual aumenta el flujo de producción-ingreso que se apropia el centro en detrimento de la periferia (Furtado, 1971). En esencia, es el mismo modelo centro-periferia de desarrollo desigual, pero profundizado por la dinámica de las corporaciones multinacionales.

No obstante, los beneficios de la descentralización productiva per se, no nos dicen por qué América Latina representó un blanco fácil de acumulación para las multinacionales. La respuesta es que, en los primeros años de sustitución de importaciones de posguerra, se abrió el grifo a las importación de maquinaria y equipo capital-intensivos,¹⁹ lo que detonó lo que para Cardoso (1972-73, pág. 88) sería el “modelo de desarrollo restrictivo ‘exclusivista’, que utiliza una tecnología relativamente desarrollada, crea riqueza sin una expansión proporcional del empleo, esto es, el crecimiento poblacional es desproporcional al incremento del número de

¹⁹ No es que los estructuralistas hubieran olvidado que toda máquina es ahorradora de trabajo, lo que buscaron recalcar es que la dotación relativa de trabajo es muy distinta entre centro y periferia, como para pedir que la maquinaria diseñada en los países desarrollados, países capital-abundantes, fuera capaz de conducir al pleno empleo a los demás, países trabajo-abundantes.

empleos y oportunidades de trabajo”, lo que concentra más y más el ingreso y la riqueza en la región.

El ciclo de desarrollo de la periferia resultó más o menos así. Primer acto, el progreso técnico generado en el centro irradia a la periferia retrasadamente y con el sesgo capital-intensivo. Segundo acto, el derrame de productividad se produce sólo en una fracción de la población de la periferia, la que está ligada a la dinámica de las multinacionales, y es esta minoría opulenta la que ve aumentado su ingreso real. Tercer acto, la minoría opulenta logra imitar (e incluso exagerar) el patrón de consumo del centro. Los nuevos consumistas son presas fáciles y fieles a la homologación de los patrones de consumo que resulta del control publicitario transnacional. Último acto, la minoría consumista de la periferia se encarga de sesgar la diversificación productiva latinoamericana hacia bienes producidos bajo las mismas condiciones capital-intensivas, que favorecen el ciclo de acumulación-productividad que dicta el statu quo de los oligopolios transnacionales.

Entre las múltiples consecuencias de ese modelo de desarrollo restrictivo de América Latina, están: la persistencia del carácter mono-exportador; mayor dependencia de la demanda externa y de las decisiones ligadas a las transnacionales; agudización del endeudamiento externo; desnacionalización y sucursalización de la industria latinoamericana; y homogeneización regional de la cultura internacional de consumo (Sunkel, 1970). Al final, la torpe difusión del progreso técnico del centro a la periferia significó a su vez la torpe difusión del desarrollo. Un desarrollo maniatado a la diversificación y preferencias para (y de) una minoría opulenta de la periferia, encadenada a la dinámica de productividad del centro.

Sería ingenuo creer que ese nuevo actor dominante, ese Leviatán contemporáneo encarnado en el corporación multinacional, no modificó la economía política del sistema internacional. Todo lo contrario. El interés creado acomodó las fichas a su favor y, ya entrada la década de 1970, presionó para que América Latina iniciara su tendencia liberalizadora y desreguladora. Los viejos intereses locales, a cambio de una participación segura en las ganancias, cedieron a la estrategia transnacional

(Cardoso, 1972-73). Así empezó la liberalización y desregulación de facto en la región: desde dentro y arrastrada por las circunstancias:

“No se trata de que el libre intercambio realmente exista o pueda volver a existir, sino que el desmantelamiento progresivo de las prácticas proteccionistas en los países subdesarrollados facilitaría la apertura de nuevos mercados de productos y factores para la corporación multinacional” (Sunkel, 1970, pág. 37).

4. El contrataque de la ortodoxia y la etapa de sobrevivencia

Los tiempos de sobrevivencia del estructuralismo como doctrina dominante en América Latina datan de las décadas de 1970-80, y significaron a su vez el oscurantismo para el modelo centro-periferia. Oscurantismo porque el modelo fue desplazado como esquema analítico no sólo por el posicionamiento de la ortodoxia neoclásica como doctrina dominante, sino también porque al interior de la escuela estructuralista las prioridades se volcaron a la resistencia hacia el basamento ideológico del paquete de “buenas” políticas y reformas orquestado desde Washington, como remedio para la crisis de la deuda latinoamericana. Así es, el contrataque neoclásico en la región tuvo sus grandes patrocinadores en el Banco Mundial, el FMI y la Casa Blanca, todos con sede en Washington. Pero vayamos por partes.

A principios de los setenta, cuando la doctrina ortodoxa se filtró a la fuerza en la región apoyada en los regímenes dictatoriales en Brasil, Chile, Argentina y Uruguay, ya traía consigo un diagnóstico tradicional que atribuía todos los males económicos de la región a las políticas industrializadoras extraídas de las ideas que supuestamente predicaba la CEPAL. A grandes rasgos, el argumento neoclásico fue que la política de industrialización latinoamericana se había encargado de entorpecer al mercado a través de la distorsión perversa de los precios. La perversidad de la política era tanto más aguda, que había especializado a la región en la importación de bienes capital-intensivos y en la producción de manufacturas ineficientes y no esenciales. En lugar de que el mercado la hubiera especializado en bienes trabajo-intensivos de acuerdo con su abundancia relativa de trabajo.

Una necesidad antieconómica como la política de sustitución de importaciones, encareció al trabajo frente al capital incentivando el uso de técnicas ahorradoras de trabajo. El precio del capital se había mantenido artificialmente reducido debido a las bajas tasas de interés reales (a costa de la inflación interna); a los bajos aranceles de los bienes de capital; a los tipos de cambio sobrevaluados; y a salarios ineficientemente altos en la industria inducidos institucionalmente (Love, 1994). Entretanto, el sector con ventajas productivas, el primario, fue vapuleado con los términos de intercambio frente a la manufactura en su contra gracias al sesgo anti-exportador de la política sustitutiva.

Con la crisis latinoamericana de los ochenta, muy a pesar de su naturaleza macroeconómica, coyuntural y financiera, la ortodoxia tuvo el pretexto para culpar a la estrategia de industrialización de la debacle, según ella de causas estructurales. Los años venideros, en la década perdida, al interior del círculo estructuralista el “enfoque histórico y de largo plazo sólo resistiría como eje central del pensamiento de la CEPAL hasta esa crisis y quedaría marginado por casi una década, hasta su recuperación en los años noventa” (Bielschowsky, 1998, pág. 40). La hegemonía del pensamiento convencional, desde entonces, llevó al grueso de los estructuralistas al enroque de sus líneas genuinas de teorización y a la resistencia hacia los principales canales de difusión de la ortodoxia, que fueron las reformas de mercado y la gestión macroeconómica conservadora preconizada por la institucionalidad internacional. Además, este paquete de “buenas” reformas y políticas era una condición necesaria para ser candidato a los préstamos de estabilización del FMI y de ajuste estructural del Banco Mundial (Love, 2005).

En este sentido, el enroque de la CEPAL en los ochenta consistió en atender más que nada los temas de corto plazo relacionados con la deuda, la inflación, la estabilización y el ajuste, como una propuesta analítica en oposición a las políticas y reformas exigidas desde fuera—después impulsadas de adentro—que resultaban draconianas en términos de empleo las primeras, y drásticas y a rajatabla las segundas. Los estructuralistas de la crisis buscaban gradualidad en las políticas y menos extremismo en las reformas (Bielschowsky, 1998).

Sin embargo, una exposición ordenada del declive del estructuralismo en general, y del modelo centro-periferia en particular, comienza cuando los teóricos convencionales, a fines de los sesenta, cierran filas mediante la exigencia de un alto nivel de formalización y rigor matemático dentro de la disciplina. El estructuralismo, al carecer de aquel atributo, fue puesto en el baúl de la cuasi-economía, al igual que gran parte de la economía del desarrollo clásica (Love, 2011). Lo siguiente sería en la década de 1970, cuando el “milagro asiático”²⁰ fue tomado como estandarte del éxito de las políticas ortodoxas de liberalización y desregulación que, según la errada interpretación del establishment internacional, fueron aplicadas por los países del sureste asiático (Love, 2005). Lo que supuestamente probaba que el desarrollo no requería de una teoría diferente, sino de conocer y aplicar la economía ortodoxa.

Un duro golpe a la doctrina estructuralista vendría por el lado de la política. Al instaurarse la dictadura *pinochetista*, en el país sede de la CEPAL, la persecución a las ideas que se salieran de la ortodoxia fue implacable. Ello desintegró el nutrido cúmulo de ideas latinoamericanas en que se había convertido Chile hasta entonces. Para los cepalinos fueron tiempos difíciles, que a la postre se conocerían como los años de sobrevivencia a las circunstancias del ideario estructuralista. Asimismo, la creciente preponderancia de las finanzas en la economía mundial ha funcionado como un imán para la academia, en la medida en que los temas acuciantes se han orientado a los financieros de corto plazo en perjuicio de lo demás, la escuela estructuralista no sería la excepción (Bielschowsky, 1998).

Es un secreto a voces que la mitad de la fuerza de una idea económica no se la da ella misma, sino sus voceros y patrocinadores. Así, con la caída de los precios del petróleo a partir de 1979 cayó también el poder de patrocinio de la OPEP

²⁰ Al espectacular crecimiento económico de Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán, durante (más o menos) las tres décadas anteriores a la crisis asiática de 1997, se le conoce comúnmente como “milagro asiático”; porque “nunca antes la vida de tanta gente (63 millones en estos cuatro lugares en 1980) ha experimentado una mejora tan rápida por un periodo tan prolongado” (Lucas, 1993, pág. 251).

(Organización de los Países Exportadores de Petróleo) hacia las iniciativas autóctonas del Tercer Mundo para modificar el orden internacional, lo que a su vez le restó empuje a sus respectivas doctrinas, como el estructuralismo para América Latina (Love, 2005).

Aunque sin duda, el mayor golpe a las teorías latinoamericanas, y a las del subdesarrollo en general, fue la desintegración de la alternativa real al capitalismo representada por el imperio soviético. Fue la victoria del capitalismo sobre el socialismo *real* la que socavó la viabilidad de un mundo bipolar. La historia la escriben los ganadores, y el occidente se encargó de remarcar las fallas de la planificación centralizada desde la perspectiva neoclásica. Ahora todas las ineficiencias de mercado (distorsiones de precios, comportamiento rentista, discrecionalidad en la política, etcétera), estaban destinadas a todo aquel que no obedeciera las prescripciones que dicta la ortodoxia. El modelo centro-periferia no volvería a ver la luz hasta ser cubierto por un nuevo manto: el neoestructuralismo:

“Dada la transformación de la economía mundial después del colapso del imperio soviético, el marco centro-periferia del estructuralismo fue crecientemente ignorado por líderes políticos y economistas profesionales en América Latina. En su lucha por permanecer relevante, la CEPAL abandonó su análisis centro-periferia para concentrarse en la relación entre crecimiento y equidad” (Love, 2011, pág. 35)

5. ¿Qué tan oscuro fue el oscurantismo?

Es cierto que el modelo centro-periferia fue relegado durante la década perdida. Tanto por la coyuntura externa, debido al dominio de la ortodoxia neoclásica; como al interior del sobreviviente estructuralismo, por las urgencias de la crisis de la deuda latinoamericana. No obstante, algunos desobedientes escribieron—a la sombra y sin mucho revuelo—sobre el marco estructuralista de largo plazo. Unos, como Fajnzylber (1983), abundarían sobre algo de lo que después la CEPAL haría suyo, con el nombre de neoestructuralismo, a principios de los noventa. Otros, como el mismo Prebisch (1981; 1984), seguirían con el *dedo sobre la llaga*, mediante la ampliación y reelaboración de algunos aspectos del modelo centro-periferia. Acabada la década sombría, si bien los nuevos cepalinos se quedaron con mucho

de lo que hicieron los primeros y con poco de los segundos, los escritos están como evidencia de que no todo fue oscuridad en el abismo. Vale el esfuerzo resaltar qué fue del modelo en esos años.

Para empezar, Fajnzylber (1983) realizó un gigantesco esfuerzo de réplica teórico-empírica hacia el diagnóstico dominante. Este último se valió del “milagro asiático” para imponer, a través de los préstamos condicionados del FMI y del Banco Mundial, la famosa receta de liberalización, desregulación y privatización, que había sido culpable del éxito del desarrollo del este y sureste asiático, según su interpretación. Nada más falso que aquel diagnóstico, desmintió Fajnzylber. El “milagro asiático” tuvo su razón de ser en una fuerte y selectiva intervención Estatal –que puso a la industrialización como objetivo prioritario nacional, por el frente interno; y en la posición geopolítica estratégica de Corea del Sur, Taiwán, Hong-Kong y Singapur en la Guerra Fría, que representó un importante flujo de capital sumado a una actitud condescendiente frente al proteccionismo por parte de EEUU, en el frente externo. Así, más que guiada por el mercado, la industrialización de la periferia asiática fue pragmática: combinando una suerte de intervencionismo estratégico interno y externo a la región.

Del otro lado, la periferia latinoamericana cayó en una trampa de endeudamiento y estancamiento de la que su patrón de industrialización trunco había sido culpable. La industrialización trunca de América Latina consiste en una combinación de factores, internos y externos, que devienen en un desarrollo insostenible en el largo plazo. En términos del modelo centro-periferia, la periferia latinoamericana carece de vocación industrial interna, esto es, los grupos de industriales locales tienen escasa capacidad inventiva como para liderar el progreso industrial nacional. En su lugar, las grandes empresas transnacionales colman los sectores de mayor progreso técnico. Éstas, a su vez, acaparan el financiamiento interno, aunque su mayor vínculo financiero y productivo es externo, con lo que empeoran la cuenta corriente y presionan la política económica hacia la atracción de capitales. El crecimiento se vuelve dependiente de la capacidad de endeudamiento

internacional, en un ciclo perverso que se fue a la deriva, con la crisis de la deuda, cuando la coyuntura externa cerró la llave a la entrada de capital a la región.

Otros factores que alimentan la industrialización trunca son: un proteccionismo excesivo e indiscriminado y, una mayor diversificación hacia bienes de consumo duradero y petróleo-intensivos, en perjuicio de la producción de bienes de capital, lo que es estimulado por una alta desigualdad en el ingreso. Todo lo cual, hace entrever un modelo centro-periferia, para Fajnzylber, sesgado hacia las condicionantes internas del desarrollo. Lo que es fundamentalmente diferente en la periferia latinoamericana, comparada con la asiática, es una combinación perversa y anquilosada de actores: un empresariado local sin creatividad industrial aunado a un Estado somnoliento e ineficiente. La dependencia hacia el centro es, en realidad, un impedimento de la estructura productiva interna para insertarse competitivamente en el mercado internacional.

La otra reinterpretación del modelo centro-periferia fue realizada por su creador, Prebisch, durante su etapa al frente de la *Revista de la CEPAL* (1976-1986). Al igual que en la obra de Shelley, *Frankenstein*, Prebisch se reencontró con su criatura y se aventuró junto a ella en lo que sería su último viaje. La gran hazaña de Prebisch frente al modelo, fue la de darle más armas en su labor explicativa de lo que a todas luces era la frustración del desarrollo de América Latina, a imagen y semejanza del centro industrial. Su característico tono provocador estaba de vuelta:

“La índole centrípeta del capitalismo se manifiesta persistentemente en las relaciones entre los centros y la periferia. En los primeros se origina el progreso técnico y tiende a concentrarse en ellos el fruto de la creciente productividad que trae consigo. A favor de la demanda creciente que acompaña al incremento de productividad se concentra también allí la industrialización, agujada por incesantes innovaciones tecnológicas que diversifican más y más la producción de bienes y servicios”

Así pues, en el curso espontáneo del desarrollo la periferia tiende a quedar al margen de ese proceso de industrialización en la evolución histórica del capitalismo. Más que un designio de exclusión, este fenómeno es la consecuencia del juego de las leyes del mercado en el plano internacional.” (Prebisch, 1981, pág. 163)

Luego, a su anterior modelo centro-periferia de desarrollo desigual, Prebisch le agregó un concepto histórico: el excedente, capaz de reflejar las condiciones estructurales en cuanto a determinadas relaciones político-institucionales entre los actores implicados en la distribución del producto. También el excedente como nueva categoría, le permitió expandir las conclusiones de desarrollo desigual al modelo centro-periferia, aún en el caso en que la periferia es capaz de producir y exportar manufacturas al centro. La dependencia de la periferia hacia el centro se vuelve dinámica, nunca restringida a la maldición de la especialización primario-exportadora.

Prebisch define el excedente como aquella parte del ingreso generado por el crecimiento de la productividad que, no siendo salarios, es apropiado por los dueños de los medios productivos. Generalmente, estos dueños pertenecen a los estratos sociales privilegiados, que consumen o invierten el excedente. La parte que se invierte se vuelve capital acumulado, lo que permite el crecimiento de la productividad y el progreso técnico. Entre más grande sea esa parte, mayor la acumulación y el crecimiento (Prebisch, 1984). El excedente entonces es la pieza clave en el proceso de desarrollo económico, pero no en sí mismo; sino en cuanto a su composición entre inversión y consumo de los estratos altos.

La pesadilla de la periferia latinoamericana viene dada por la alta propensión al consumo que tienen sus estratos ricos, debido a la exagerada diversificación de los bienes y servicios finales que se han encargado de difundir los conglomerados transnacionales. La diversificación es alimentada por los altos ingresos de una fracción social concentrada de la periferia. Entonces, menor será la resistencia al consumo, tanto mayor sea la diversificación productiva y el ingreso por habitante. Es cierto que en el centro la diversificación y el ingreso son exuberantes, pero su mucho mejor repartición permite la canalización de siempre mayores fondos a las necesidades de acumulación.

La periferia, en demasía diversificada en cuanto a su disponibilidad de bienes y servicios finales –respecto a su bajo ingreso por habitante, está enferma de consumismo. Pero no por ella misma, más bien por esa internacionalización de las

formas de consumo, difundidas desde el centro, nunca aptas para realidades carentes de la riqueza y el ingreso suficientes. Empero, la homogeneización internacional de las formas de producción es cada vez menos factible.

No importa ya si la periferia exporta manufacturas, su rezago técnico respecto al centro se manifiesta en menores niveles de diversificación, y por ende menor elasticidad-ingreso de la demanda de sus productos. Su competencia se ha sostenido bajando precios, la del centro diversificando exportaciones. El comercio desigual es cada vez más evidente en cuanto a la complejidad técnica de lo que la periferia y el centro ofertan en el mercado mundial.

No obstante, este pesimismo desarrollista—de Prebisch y de otros pocos estructuralistas—se desvanecería poco a poco con el fin de la década perdida y de las dictaduras latinoamericanas. Así, se abre paso en los noventa, un periodo de reformulación del discurso desarrollista imperante, y con él cambia el modelo centro-periferia de la mano del neoestructuralismo. Cuestiones que son tratadas en lo que viene.

V. LA RECUPERACIÓN: NUEVA VESTIMENTA (1990...)

1. Contexto histórico: la era de la incertidumbre

Las últimas décadas del siglo XX dan inicio a una etapa de gran concentración de los activos. Si en años recientes la desigualdad es el tema de moda es porque la concentración del ingreso y la riqueza ha llegado a niveles inusitados; imposibles de obviar. Este fenómeno tiene origen en el cambio técnico y las finanzas mundiales. El avance tecnológico ha redimensionado la desconcentración productiva y la concentración del capital; una mayor división internacional del trabajo a la par de una gigantesca capitalización de las bolsas de valores (Belluzo, 2015).

Las finanzas se centralizan –mediante la escalada de fusiones y adquisiciones, alrededor de las grandes corporaciones transnacionales. Asimismo, la producción se extiende hemisféricamente incorporando una masa creciente de tierras y trabajadores; en donde la subcontratación, la disminución de inventarios, de costos de transporte y organizacionales, no hubiera sido posible sin la revolución de las tecnologías de la información y comunicación. América Latina como periferia ha quedado al margen de la apropiación de los beneficios de la restructuración productiva y financiera moderna. “El juego de las grandes empresas se juega en el tablero en que la movilidad del capital impone conjuntamente la liberalización del comercio, el control de la difusión del avance técnico (leyes de patentes, entre otros) y el debilitamiento de la capacidad de negociación de los trabajadores” (Belluzo, 2015, pág. 122).

Mientras tanto, la década de 1990 en América Latina, deja de ser una de políticas de ajuste frente a la crisis de la deuda, y pasa a ser una de reformas institucionales de mercado. En el frente ideológico, las teorías del desarrollo han muerto para el mainstream de la economía. El lugar del Estado en el mercado se ha reducido al de ser el guardia de un ambiente favorable a la iniciativa privada. Claro, una vez que se han establecido las nuevas reglas del juego. Esto es, “[...] ya que el marco institucional básico ha sido implementado, el público será mejor servido mediante el apoyo indirecto a la actividad económica a través de la desregulación, privatización,

liberalización comercial y un ambiente competitivo, que mediante la participación directa del gobierno en las actividades productivas” (Aspe & Gurría, 1993, pág. 9).

El dominio de la moderna teoría del crecimiento, marginó a las teorías del desarrollo de la posguerra. Incluyendo al estructuralismo. El argumento convencional fue que había muy poco que rescatar de esas teorías carentes de alta formalización matemática, que “fueron muy a menudo usadas para justificar políticas que, en retrospectiva, impidieron en vez de haber impulsado el crecimiento” (Krugman, 1993, pág. 26). El pensamiento único desechó las teorías del desarrollo como toda una disciplina, pues “[...] niega que efectivamente exista algo especial acerca de la situación de los países en desarrollo comparada con aquella de los países más ricos. Los pobres no son diferentes a ti y a mí –ellos sólo hacen menos dinero” (Krugman, 1993, pág. 29).

En los hechos, la Organización Mundial del Comercio (OMC) se crea en 1993 a manera de una ampliación y puesta al día del GATT, en materia de libre comercio de manufacturas y servicios, y defensa de la propiedad intelectual. Todos los países latinoamericanos se adhieren y con ello ponen un candado institucional a las reformas y políticas de mercado, que estaban ya practicando hacia algunos años. No obstante, el primer gran fracaso de aquella estrategia de liberalización y desregulación económica regional se da con la media Década Perdida (1998-2003), que va de la crisis asiática al inicio del boom de las materias primas. Es decir, de 1990 a 1997 es un periodo de acelerada expansión mundial del comercio y del capital, no tanto de la producción. América Latina logra aumentar sus exportaciones (e importaciones) de manufacturas estimuladas por la liberalización comercial, el renovado acceso a financiamiento internacional y la desregulación de sus cuentas de capital (Bértola & Ocampo, 2013).

Sin embargo, la liberalización comercial y de inversiones en la región, fue muy rápida y descuidada. Las inversiones se concentraron, alentadas por la desregulación financiera, y se fracturó aún más la estructura productiva regional, pues se debilitaron los encadenamientos del sector exportador con el mercado interno. La estrategia latinoamericana de un crecimiento arrastrado por la inversión

extranjera fue contraproducente, ya que endureció la restricción comercial al crecimiento dada la avalancha de importaciones de la región sin correlativo en las exportaciones, que fue reforzada por la continua apreciación cambiaria (Moreno-Brid, Pérez Caldentey, & Ruíz Nápoles, 2004). Así, el éxito comercial y de inversión foránea en la región fue, en buena parte, culpable del magro crecimiento económico, la baja generación de empleo y alta de subempleo urbano (informalidad), además de la marea migratoria hacia EEUU y España. A fines de los noventa, la crisis financiera asiática de 1997-98 vino a romper, en parte, con el excesivo optimismo hacia el mercado.

El lapso de 2003 a 2008 se caracteriza por un boom de bienes primarios, lo que vuelve a despertar esperanzas desarrollistas en la región. Es el auge económico latinoamericano más importante en tres décadas, sujeto a factores extraordinarios como: un súper-ciclo de altos precios de las materias primas, financiamiento externo barato, alto crecimiento económico mundial y fuerte alza de remesas hacia la región (Ocampo, 2015). A su vez, la abundancia de divisas permitió a algunos gobiernos de la región seguir políticas contrarias a la fórmula del Consenso de Washington: liberalización, desregulación y privatización. Después de todo, incluso en Washington se aceptó que la fórmula debía aplicarse con reservas. La Gran Recesión acabó de tajo con los dos últimos factores en 2009, con la peor contracción de América Latina (de 2.1% del PIB regional [Bértola & Ocampo, 2013]) desde la crisis de la deuda. Desde entonces, el crecimiento regional ha sido bajo e inestable.

Sin embargo, el boom de primarios tuvo repercusiones diferenciadas en América Latina, de acuerdo con el patrón de especialización regional. En el norte latinoamericano, los beneficios del boom fueron modestos comparados con los del sur (de Colombia hacia abajo). Buena parte de la exportación hacia EEUU de manufacturas pro importadoras del norte regional, fue desplazada por la competencia de China. Entretanto, las exportaciones intensivas en recursos naturales del sur latinoamericano se montaron a la ola del auge de primarios, en parte provocada por la explosión de la demanda de importaciones de China. La

mejora en los términos de intercambio generó una lluvia de recursos fáciles que condujeron a la re-primarización sudamericana (Bértola & Ocampo, 2013).

De hecho, detrás de la inflación de las materias primas está latente el mencionado fenómeno de restructuración de la producción y las finanzas mundiales. De un lado, la explosión de la demanda asiática responde a las decisiones de negocios de las multinacionales radicadas allí, pero con sede principal en los países centrales. Pero más importante es la creciente financiarización de las materias primas cuando éstas se introducen en el sector financiero como activos de portafolio sumamente rentables frente a las inversiones tradicionales. En un contexto de bajas tasas de interés internacional, el arbitraje realizado a través de derivados de commodities resulta particularmente rentable para las corporaciones que tienen la capacidad de acumular reservas exorbitantes de materias primas y especular con sus precios (véase Pérez Caldentey, 2015a).

Luego, la Gran Recesión de 2008-09 desplomó las exportaciones y las remesas de América Latina. Pero su recuperación económica fue rápida, dado el rebote de los términos de intercambio regionales y el bajo costo de financiamiento internacional. Empero a costa de un nivel de actividad más inestable e incierto. Esto es, en la poscrisis, las políticas de reducción del déficit comercial por parte de los países centrales han conducido al tsunami de capitales hacia América Latina: oleadas de capitales de corto plazo inundan las arcas latinoamericanas, impulsadas por el diferencial de tasas de interés entre el centro y la periferia (Ocampo, 2015). Ello desestabiliza la conducción de la política monetaria y cambiaria, lo que en ocasiones aprecia las monedas y afecta la actividad económica de los países latinoamericanos.

La política económica del “sálvese quien pueda” frente al estancamiento—después de la crisis—ratifica la vigencia de las relaciones financieras asimétricas, de tipo centro-periferia entre EEUU y América Latina. Podrá el nuevo discurso predominante apuntar en contra de la austeridad, con respaldo del FMI, y a favor del cambio técnico en la periferia, de boca del Banco Mundial, pero de poco sirve si los países periféricos siguen dependiendo plenamente de la política monetaria

seguida en el centro, siempre que la moneda de reserva sea el dólar. Por lo que el déficit y el engrosamiento de la deuda pública ha tomado tintes paliativos y estabilizadores en la periferia, en vez de expansivos, a la espera de lo que pueda ocurrir con la política monetaria de la Reserva Federal—algo que ha recalcado la UNCTAD (2017) en su último informe.

En suma, el crecimiento de América Latina en el periodo 1990-2012 es mediocre respecto a las necesidades de empleo y productividad: sólo 3.3% promedio anual comparado con 5.5% para 1950-80 (Bértola & Ocampo, 2013). Grosso modo, son tiempos de bajo crecimiento y baja inflación (comparada con las décadas 1970-80), y de alta inestabilidad financiera. La brecha tecnológica latinoamericana respecto al centro desarrollado toma distancia. Por ejemplo, de 1996 a 2007, la contribución al producto industrial latinoamericano de sus ramas intensivas en ingeniería fue alrededor de 23% de aquella en EEUU. Asimismo, una sola patente por cada dos millones de habitantes en Latinoamérica no tiene como competir con un promedio de 130 patentes por millón en los países avanzados (Ocampo, 2015). Por donde se le mire, el escenario actual es pesimista respecto a las posibilidades de convergencia en el desarrollo de América Latina frente a EEUU: los obstáculos estructurales de la periferia persisten y parece que se agravan.

2. La génesis del modelo: vino viejo en botellas nuevas

En general, se acepta que el “pensamiento estructuralista perdió visibilidad en la década de los ochenta con la crisis de la deuda y en parte en la década de los noventa con la primacía del Consenso de Washington” (Pérez Caldentey, 2015, pág. 51). Justamente, en la década de 1990 se gesta el enfoque neoestructuralista, que obedece a tres principales aspectos: a) un nuevo contexto internacional, b) una actualización y formalización del estructuralismo clásico, y c) un intento por constituirse en una propuesta alternativa al enfoque teórico dominante. Uno a uno, estos aspectos fueron identificados por varios de los estructuralistas sobrevivientes y neoestructuralistas ligados a la CEPAL. En primer lugar, un nuevo contexto mundial, se refiere a que la teoría debe adaptarse:

“al cambio histórico de las condiciones internas e internacionales, es decir, a la inestabilidad macroeconómica que se instaló en los años setenta tras la falencia del sistema de Bretton Woods y a la reorientación de las economías de la región hacia la desregulación y la globalización desde fines de los años ochenta. Ello condujo a la CEPAL a revisar su postura analítica y proposicional a fin de adecuarla a los nuevos tiempos” (Bárcena, 2016, pág. 53).

Esos nuevos tiempos también reflejan un ambiente ideológico distinto, que obligó al estructuralismo a “matizar permanentemente los énfasis y a renovar las interpretaciones a fin de adaptarse a los nuevos contextos históricos” (Bárcena, 2016, pág. 53). Es decir, si el neoestructuralismo quería mantenerse vigente, más le valía ponerse a tono con el discurso de la economía moderna. Además, y en segundo lugar, el mainstream de la economía cerró filas hacia todo aquello sin rigor matemático (Krugman, 1993). Así que el neoestructuralismo se cobijó de teorías y teóricos de otras escuelas de mayor formalización, para no quedarse a la zaga en las discusiones del apretado círculo académico y en aquellas de orientación ortodoxa de política económica de la región. Como lo recuerda Alicia Bárcena (2016, págs. 59-60), la actual Secretaria Ejecutiva de la CEPAL:

“A fines de los años ochenta, casi todos los países de América Latina y el Caribe avanzaban aceleradamente hacia la apertura comercial y financiera, la privatización y la reducción de la intervención estatal en general. Como se sabe, el contexto político e ideológico internacional de ese momento era muy desfavorable para la heterodoxia y hostil a las formulaciones clásicas de la CEPAL debido a su escepticismo y prudencia en relación con la liberalización del comercio y otras desregulaciones.

[Más adelante...] La fórmula neoestructuralista permitió tender un puente con los gobiernos latinoamericanos y caribeños que habían adherido a las reformas, sin abandonar la construcción analítica estructuralista original e insistiendo en la necesidad urgente de implementar políticas de transformación social y económica para superar el subdesarrollo, más allá del funcionamiento del libre mercado. Si para algunos ello significó rendirse al neoliberalismo, para otros fue una alternativa que permitiría seguir incidiendo en los destinos de la región desde la perspectiva teórica y metodológica clásica de la CEPAL”.

En un tercer aspecto, el neoestructuralismo recurrió a la apertura de su ideario ideológico hacia enfoques alternativos a la teoría convencional. Argumentos poskeynesianos, institucionalistas y evolucionistas/neoschumpeterianos²¹, llegaron para colmar el imaginario neoestructuralista (Pérez Caldentey, 2015). Luego, éste representa más una propuesta de teoría y política ecléctica, y menos una construcción sobre su pasado. El neoestructuralismo es un disfraz de su ancestro en tanto recupera algunos de sus conceptos y el método, pero en el fondo es una mezcla de un ideario que busca resistir a los avatares impuestos por la ortodoxia.

En ese nuevo clima, el modelo centro-periferia neoestructuralista comienza a gestarse en los noventa, pues representa la mirada neoestructuralista de largo plazo del subdesarrollo internacional. En ello, Fajnzylber (1990) toma partido posicionando en el centro de la agenda el progreso técnico, a partir de una nueva terminología y una interpretación focalizada en las condicionantes internas de la periferia para superar el atraso. El sistema nacional de innovación, el aprendizaje, la competitividad auténtica vs la espuria²², entre otros, fueron los conceptos traídos a discusión, desde latitudes neoschumpeterianas/evolucionistas.

Pero aún queda una cuestión relevante por responder: ¿por qué hasta las décadas de 1980-90 es que se cree necesario un cambio en la teoría estructuralista que refleje un contexto histórico distinto si desde principios de los setenta (o antes), se producen esos cambios aducidos por la CEPAL? Esto es, los debates en la región sobre la apertura externa, la desconcentración productiva, el financiamiento internacional y los tipos de cambio flotantes, se dieron antes de la década perdida. De hecho, el “nuevo” contexto histórico ya había sido tema de una vieja discusión

²¹ Aunque distintas, las visiones neoschumpeteriana y evolucionista son más complementarias que rivales desde la perspectiva neoestructuralista (Ocampo, 2005). Ésta ha tomado de la primera; el entendimiento de la innovación como creación destructiva, al igual que Schumpeter, y de la segunda ha tomado la naturaleza tácita de la técnica –que la hace imperfectamente comerciable e imperfectamente apropiable.

²² La competitividad auténtica “surge de la aplicación constante y creciente de nuevas tecnologías, la calificación del capital humano y la equidad, mientras que la segunda [la espuria] se basa en ventajas cambiarias, salariales y de recursos naturales” (Bárcena, 2016, pág. 61).

regional, al menos entre estructuralistas (y dependentistas) durante los setenta. Así, lo que realmente cambió durante los ochenta y noventa fue: el clima ideológico en la disciplina económica en el centro y la periferia, como reflejo deformado de los intereses dominantes:

“Si la década de 1980 había sido la que había asistido a la abrumadora victoria del mundo empresario y financiero tanto sobre el del trabajo como sobre el Estado, al abrirse la siguiente el derrumbe del llamado socialismo real en su originario foco euroasiático fue visto por quienes se identificaban con el credo vencedor como una confirmación de la validez irrefutable de las doctrinas tanto económicas como sociales y políticas canonizadas en ese credo, que en los debates en los que la CEPAL no renunciaba a participar pasaron a formar el núcleo de una nueva ortodoxia muy poco dispuesta a reconocer legitimidad alguna a cualquier opinión disidente.

En ese contexto por demás ingrato la CEPAL asumió el papel de un observador escéptico, que para responder al prepotente avance de la nueva ortodoxia ideológica invocaba el hiato cada vez más evidente entre los efectos de las políticas inspiradas por esta y los que esa ortodoxia se había prometido alcanzar” (Halperin, 2008, pág. 27).

En otras palabras, la teoría ortodoxa sólo podía tener sentido en una economía política mundial y regional, concentrada en las grandes corporaciones y las finanzas transnacionales. Por supuesto, el rol de los Estados nacionales se vuelve esencial en el proceso concentrador, pues funge como garante institucional, negociador en la apertura de mercados, socializador de las pérdidas corporativas y prestamista de última instancia. En esta lógica tiene más sentido el dominio regional de una teoría, como la neoclásica, que favorece la liberalización financiera y comercial, la desregulación de los mercados y la regulación de la propiedad privada. Luego, se redujo el margen de maniobra discursiva para los observadores; y la CEPAL como uno escéptico tuvo que ajustarse a los estándares oficiales: más ciencia económica y menos economía política.

Así las cosas, el nuevo modelo centro-periferia fue sustituyendo los viejos por los nuevos conceptos neoestructuralistas de los noventa y dos mil: de la dependencia externa a la dependencia interna; de la pesadilla a las ventanas de oportunidad del

atraso; del desarrollo-subdesarrollo como un mismo proceso histórico al desarrollo en etapas de aprendizaje e innovación; del intercambio desigual al desafío de la inserción internacional; de la sustitución de importaciones a la de exportaciones; de la negativa al optimismo de la inversión extranjera directa; etcétera. De cualquier modo, las ideas neoestructuralistas fueron convergiendo con las interpretaciones de las reconocidas escuelas heterodoxas²³, como la neoschumpeteriana/evolucionista, institucionalista y poskeynesiana, lo que les permitió ganar cierto lugar dentro de círculo académico y la discusión de política regional.

Particularmente, la influencia heterodoxa (y neoestructuralista) en América Latina se agudizó a partir del inicio del boom de los bienes primarios (2003) en países como Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela. Las tres principales razones fueron: la decepción respecto al fracaso del paquete de políticas y reformas del Consenso de Washington, la bonanza de divisas e ingresos fiscales resultado del propio boom, y el cambio en las prioridades de política exterior de EEUU después de los atentados del 9/11, que lo llevó a un relativo desinterés por los asuntos latinoamericanos (Moreno-Brid & Paunovic, 2008). Aunque la Gran Recesión y el final del boom primario fue un duro golpe para los proyectos heterodoxos de la región, y es indudable que -hasta hoy- la heterodoxia en la academia y la política económica en Latinoamérica como un todo, sigue viviendo a la sombra de la ortodoxia (véase Lampa, 2017).

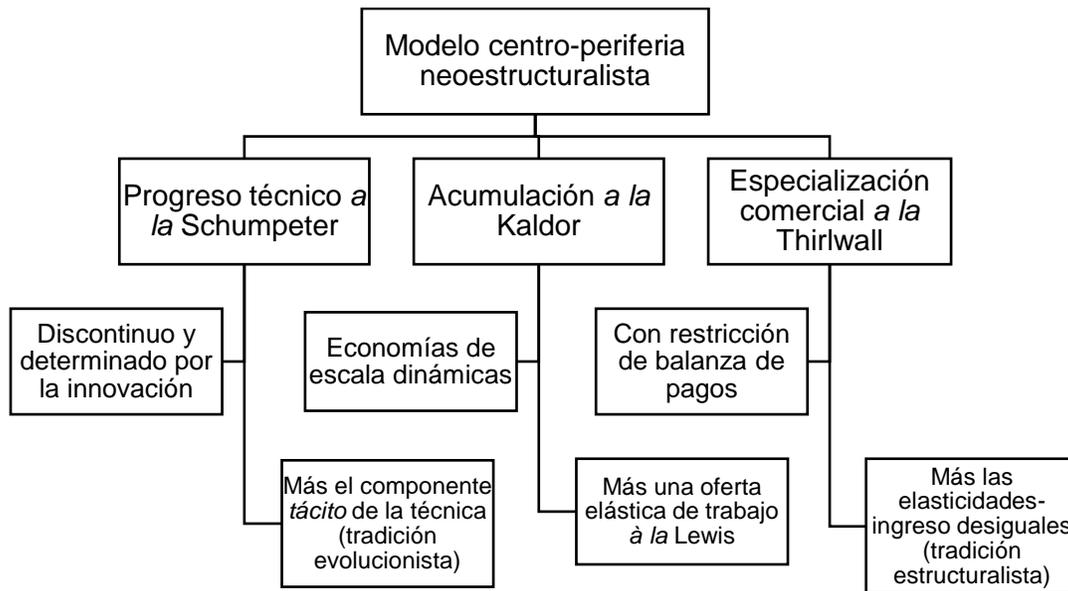
3. Lo esencial: sus supuestos e implicaciones

La elaboración del modelo centro-periferia neoestructuralista ha ido madurando desde la década de 1990, si bien su formulación no ha sido acabada. Constituye un juego de interpretaciones de raíz poskeynesiana, neoschumpeteriana y evolucionista –ahora hechas neoestructuralistas, respecto a los determinantes del desarrollo económico de la periferia respecto al centro. Los supuestos sobre el

²³ Por heterodoxia entendemos aquellas teorías económicas que identifican, a grandes rasgos, “tres falencias básicas en el funcionamiento de las economías de mercado” (Pérez Caldentey, 2015, pág. 34): a) capacidad ociosa y subempleo como regla, b) tendencia a la desigualdad de riqueza e ingreso, y c) inherente inestabilidad de las finanzas.

progreso técnico y su difusión, la acumulación y el crecimiento, y el patrón de especialización comercial, son la piedra angular del modelo (véase Diagrama 3):

DIAGRAMA 3
EL MODELO CENTRO-PERIFERIA NEOESTRUCTURALISTA Y SUS SUPUESTOS



Fuente: elaboración propia con base en Ocampo (2005) y Cimoli & Porcile (2014).

a. Progreso técnico y su difusión

Para el neoestructuralismo, el progreso técnico es discontinuo: ocurre más bien en “saltos”, en un comportamiento descrito por el curso de las innovaciones (Ocampo, 2005). La innovación es entendida en un sentido schumpeteriano, como cambios en la técnica para producir algo nuevo o algo no tan nuevo pero de manera distinta; que permita abrir un mercado. No obstante, la creación de mercados y empresas también acarrea la desaparición de otros mercados y otras empresas. Para la periferia, la innovación se ciñe a la obtención, imitación y adaptación de las técnicas previamente desarrolladas en el centro. Su desarrollo entonces depende de sus posibilidades de innovación:

“En la medida en que, en los países en desarrollo, las actividades innovadoras son en su mayoría el resultado de la difusión de nuevos sectores y tecnologías previamente creados en el centro industrial, estas actividades pueden, en cualquier momento, ser consideradas como el nuevo grupo de “industrias-nacientes” para ser promovidas (hoy

más como nacientes exportaciones que como industrias sustitutivas de importaciones).” (Ocampo, 2005, pág. 35)

Se entiende que el progreso técnico se genera en el centro y de allí se difunde desigualmente hacia la periferia. A su vez, las ganancias materiales de éste se distribuyen inequitativamente debido al relativo proteccionismo del centro y a la pasividad del crecimiento de los salarios en la periferia como efecto de la sobreabundancia de trabajo –suponiendo que todas las empresas aplican el mismo margen de ganancia sobre el salario unitario (Cimoli & Porcile, 2014).

En esta visión, la innovación es el motor del crecimiento. Pero ésta no es automática, tiene un alto costo asociado. Para la periferia representa una barrera a la entrada frente al centro innovador. Dicho costo incluye tanto factores económicos (economías de escala), como institucionales (patentes) y tácitos (aprendizaje, experiencia y adaptación). Por un lado, la forma en que la periferia puede hacerse de tecnología es atrayendo empresas multinacionales ya establecidas que estén buscando nuevos mercados –aquellas multinacionales que sean las portadoras de la tecnología de punta, o también como asociación de innovadores con empresas más grandes (Ocampo, 2005). En suma, el desarrollo asume la forma de un alto costo de entrada para la periferia subdesarrollada.

Sin embargo, usualmente las innovaciones se protegen mediante patentes ratificadas en la institucionalidad internacional –como la OMC y los acuerdos regionales de integración. Asimismo, el uso eficiente de las técnicas emanadas en el centro requiere un alto nivel de capitalización, trabajo especializado y una base amplia de potenciales consumidores. Aunado a ello, la técnica tiene asociada un componente tácito ligado al aprendizaje en la práctica, la experiencia y el descubrimiento de habilidades productivas: cuestiones recalçadas por la tradición evolucionista –lo que lleva a las economías de escala dinámicas. A lo anterior se suma la reputación y el reconocimiento que se apropian las empresas innovadoras y que, todo en conjunto, constituye una barrera a la entrada para las empresas en la periferia.

b. Acumulación y crecimiento económico

El crecimiento económico está determinado por el ritmo de innovación, lo que en la periferia es equivalente al ritmo de imitación y apropiación de la tecnología del centro. No obstante, la forma en que esto ocurre en la periferia es particular pues se supone la existencia de una oferta elástica de trabajo, rendimientos crecientes en las actividades técnico-intensivas, y un sector de subsistencia que fija los salarios reales del tipo de Lewis (como un costo de oportunidad). En otras palabras, el crecimiento es función de la innovación, pero su capacidad de sostenerse y retroalimentarse depende de la interacción de los anteriores supuestos.

En este sentido, la periferia se caracteriza por el subempleo de buena parte de la fuerza de trabajo, lo que permite suponer la oferta elástica de trabajo hacia los sectores de mayor productividad (y salario), y rendimientos crecientes. Siempre que el crecimiento económico sea suficiente para incentivar el reacomodo de factores. En este sentido, la postura neoestructuralista adopta el argumento *kaldoriano* de que “las mejoras de productividad son en gran parte el resultado del crecimiento económico, una liga causal exactamente opuesta a la supuesta por la economía neoclásica del crecimiento desde Solow” (Ocampo, 2005, pág. 6).

Así, el crecimiento económico per se pone en marcha una serie de mecanismos que elevan la productividad agregada y refuerzan por esta vía el crecimiento. Los mecanismos son: primero, el reacomodo de factores de actividades de baja productividad a sectores con rendimientos crecientes –suponiendo que la producción entre sectores es sustitutiva y que el subempleo requiere poquísimo capital por trabajador.²⁴ Y dos, las economías de escala dinámicas asociadas al

²⁴ Estos supuestos son necesarios para evitar que los precios relativos entre sectores cambien mientras el trabajo subempleado se traslade a los sectores de rendimientos crecientes, es decir, para que la salida de trabajo de los sectores atrasados, y su menor oferta de productos, no ejerza presión sobre sus precios. Asimismo, el alza de salarios relativos puede darse si se eleva la productividad del sector de subsistencia o si se suponen salarios de eficiencia en el sector moderno. Véase Ros (2013), para una explicación detallada.

aprendizaje y a los encadenamientos que se generen por el desarrollo de actividades de alta productividad.

De la efectividad total de los anteriores mecanismos depende que el crecimiento y las innovaciones resultantes en los sectores avanzados eleven la productividad agregada y haya espacio para el alza de salarios reales y el desarrollo de la periferia. De lo contrario, puede ser el caso de un crecimiento superficial, muy concentrado en los sectores de alta productividad y sin efectos en el resto de la economía. O puede ser el caso de un alto desarrollo de encadenamientos al interior pero con débiles oportunidades de aprendizaje y escasa innovación, lo que absorbe trabajo del subempleo pero la dinámica productiva es exigua (Ocampo, 2005).

c. Especialización comercial y restricción externa

Aunque el crecimiento de la periferia está determinado por el ritmo de innovación y su capacidad de derrame hacia el resto de la economía, el sector externo entra en la ecuación para imponer una restricción de demanda a su desarrollo. En su condición pasiva respecto a la posibilidad de sostener un déficit comercial, el crecimiento de la periferia está limitado a su disponibilidad de divisas de reserva mundial. En línea con el estructuralismo clásico, las exportaciones de la periferia son ingreso-inelásticas comparadas con sus importaciones de naturaleza ingreso-elásticas. Además, si se acepta la Ley de Thirlwall²⁵ –también ad hoc con el estructuralismo, de que el crecimiento de una economía está restringido por el crecimiento de su comercio neto en el largo plazo, la periferia necesariamente crecerá a una menor tasa que el centro industrial (Cimoli & Porcile, 2014).

²⁵ En su texto seminal, Thirlwall (1979, pág. 434) escribe:

“Podría ser casi establecida como ley fundamental que, a excepción de donde la tasa de crecimiento con equilibrio de balanza de pagos exceda la tasa máxima de crecimiento de la capacidad factible, la tasa de crecimiento de un país se aproximará al ratio de la tasa de crecimiento de sus exportaciones y la elasticidad-ingreso de la demanda de sus importaciones”

Muchas son las extensiones y pruebas a que se ha sometido dicha Ley desde entonces. Nos limitamos a referenciar una recopilación de aquellas más relevantes en McCombie & Thirlwall (2004).

En el neoestructuralismo, la elasticidad-ingreso de la demanda es función de la sofisticación técnica de la estructura productiva. En general, tanto más técnico-intensivo sea el bien, mayor es su elasticidad-ingreso. Dado que la periferia es técnicamente atrasada respecto al centro, sus exportaciones son menos dinámicas. Las posibilidades de desarrollo de la periferia se reducen a la política industrial encaminada a promover la escalada en la pirámide de los productos técnico-intensivos, y a su vez, la intervención estatal en la contención del alza salarial para evitar el drenaje de las ganancias de competitividad mientras el cambio estructural esté operando. Con ello, la mirada neoestructuralista ve en el Estado el don de ir en contra de la inercia determinista; de colocarse como el ente con el poder de incentivar el cambio estructural, entendido éste como el “motor (schumpeteriano y keynesiano) que reacomoda el trabajo del sector de subsistencia hacia las actividades y trabajos de alta productividad, mientras relaja al tiempo la restricción externa al crecimiento” (Cimoli & Porcile, 2014, pág. 223).

4. Claroscuros del modelo

A pesar de que no se considere explícitamente en el modelo centro-periferia, una de las virtudes del neoestructuralismo es su intento por incorporar los factores institucionales en el estudio del subdesarrollo de América Latina. Su mirada de la economía mundial reconoce que es un campo de juego desnivelado entre el centro y la periferia, no únicamente en términos de crecimiento y nivel de ingreso por habitante. En palabras de Ocampo (2005, pág. 7):

“...la jerarquía en la economía mundial va más allá de la divergencia en los ingresos per cápita. En particular, ésta se relaciona con la muy alta concentración en la generación del núcleo tecnológico en esos países y la igualmente alta concentración allí de las finanzas mundiales y de las sedes principales de las empresas multinacionales.”

Luego, el neoestructuralismo reconoce la existencia de (al menos) tres grandes asimetrías internacionales (Ocampo, 2005): a) altos costos de entrada para acceder a las tecnologías de punta que restringen las posibilidades de apropiación técnica de la periferia a la atracción de multinacionales ya establecidas; b) dificultades de

financiamiento de la periferia dado que ésta no puede endeudarse externamente en su moneda, lo que vuelve su acceso a crédito externo en extremadamente procíclico²⁶; y, c) un restringido margen de maniobra para hacer política macroeconómica contra-cíclica, debido a su vulnerabilidad frente a los vaivenes de las finanzas del centro.

Asimismo, la mirada neoestructuralista es escéptica a la liberalización comercial y de capital, la ve como un arma de doble filo para la periferia: que si bien puede reducir el costo de entrada de acceso a la tecnología, también puede conducir a un cambio estructural superficial, que lleve a un crecimiento anclado únicamente en pocos sectores del mercado interno. Se entiende que la liberalización del mercado mundial ha sido históricamente asimétrica: mientras avanza a pasos agigantados en las manufacturas y servicios, es increíblemente lenta respecto a los bienes agrícolas; radicalmente rápida con los capitales y fuertemente restringida al movimiento de mano de obra.

No obstante, la visión neoestructuralista de largo plazo ha subestimado algunos obstáculos al desarrollo de los que ha padecido la región. En su (casi) exclusiva atención en el cambio estructural basado en la producción técnico-intensiva, se ha descuidado la restricción externa impuesta por la estructura de crecimiento de América Latina; una estructura históricamente intensiva en importaciones. En otras palabras, el excesivo hincapié en los bienes que se producen y sus características, ha hecho perder de vista las características estructurales de los países que los producen –que engloban las estructuras de mercado, la formación de precios, y los conflictos internos y externos por la apropiación de los beneficios del progreso técnico. Así, una desigual apropiación del crecimiento de la productividad entre el centro y la periferia –y al interior de ésta, puede tener lugar, independientemente de las características de los bienes que se produzcan en uno y en otro lado (Ocampo, 1991).

²⁶ En la menguante del ciclo, las reservas en divisas de la periferia escasean y limitan su capacidad de endeudamiento externo. Para atraer capitales se verá obligada a elevar la tasa de interés interna con efectos contractivos en la actividad económica.

Por ejemplo, el modelo centro-periferia neoestructuralista ha conservado el concepto del subempleo sin analizar profundamente las implicaciones teóricas de lo que significó el cambio de un subempleo rural, en los primeros años de la industrialización, a un subempleo predominantemente urbano en América Latina del siglo XXI. Pues se ha transformado el perfil de esa oferta ilimitada de trabajo, como medio de contención de salarios y liberación de excedente –históricamente transferido al centro a través del deterioro de los términos de intercambio; de una sobreoferta ligada a la provisión de bienes de subsistencia (campesinado) a una gigantesca masa heterogénea de trabajadores (urbanos y rurales) que poco tiene que ver con la provisión de bienes-salario. Todo lo cual ha resultado en un subempleo crecientemente dependiente de los precios internacionales de los alimentos y despreciable en su poder de negociación.

Así, mientras Prebisch (2012/1949) en el Manifiesto de la CEPAL se ilusionó con el cambio técnico en la agricultura, como forma de liberar fuerza de trabajo y elevar salarios reales en las manufacturas. Hoy en día, la misma recomendación para el caso del sector informal podría ser peligrosa: el subempleo agrícola de los años de posguerra no fue una consecuencia de un crecimiento industrial insuficiente y desigual, cosa que sí es el subempleo de las ciudades: la creciente informalidad en América Latina ha sido la consecuencia, y no la causa, de un magro y concentrado crecimiento económico (véase Bértola & Ocampo, 2013). En los términos del modelo centro-periferia, el crecimiento mundial y los aumentos de productividad tienden a expandir el arsenal de trabajadores ubicados en sectores de baja productividad (subempleo). En la periferia, los sectores dinámicos son incapaces de absorber el excedente de fuerza de trabajo, que es el resultado de la creciente concentración de capital y progreso técnico, lo que impide el alza de salarios y la creación de nuevos sectores.

En este sentido, los neoestructuralistas tendrían que rehuir a las interpretaciones mecanicistas del subdesarrollo latinoamericano. Ya sea la visión del desarrollo como una carrera en la producción de bienes técnico-intensivos, o aquella del desarrollo como un costo (casi) prohibitivo, ambas se enfocan en piezas minúsculas

de lo que en realidad es un enorme rompecabezas. Una aproximación al desarrollo en etapas, como ejemplo, no sólo es ciega a los obstáculos que la inercia histórica impone sobre el subdesarrollo²⁷; también y en mayor medida, se convierte inservible como instrumento de análisis:

“No puede admitirse que el subdesarrollo sea un momento en la evolución de una sociedad económica, política y culturalmente aislada y autónoma. Se postula, por el contrario, que el subdesarrollo es parte del proceso histórico global de desarrollo, que el subdesarrollo y el desarrollo son dos caras de un mismo proceso universal, que ambos procesos son históricamente simultáneos, que están vinculados funcionalmente...” (Sunkel, 1970, pág. 16)

A modo de ejemplo, tomemos un supuesto del modelo centro-periferia neoestructuralista, aquel que asume que: cuanto mayor sea la intensidad tecnológica de los bienes producidos por la periferia, en promedio, mayor será su elasticidad-ingreso de la demanda de exportaciones y, presumiblemente, menor su elasticidad-ingreso de la demanda por importaciones. Si se supone válida la Ley de Thirlwall, lo anterior permite asociar una relación positiva entre la sofisticación técnica de lo que se produce y el crecimiento de la economía que lo produce (Cimoli & Porcile, 2014). En pocas palabras: ¡dime qué produces, y te diré como creces!

El único problema con lo anterior, es que muy poco nos dice de cómo y para quién se produce, esto es, de la estructura productiva. No nos dice nada del papel específico de la periferia en la división internacional del trabajo protagonizada por las multinacionales, y el papel de las finanzas en la concentración del capital. El modelo no podría responder a los cambios en la sofisticación de la canasta exportadora cuando éstos, se han hecho a costa del incremento de las

²⁷ Como aquella dependencia acumulativa a la capitalización que impone el progreso histórico de la técnica, y que hizo notar Prebisch:

“Cuando los que hoy son grandes centros industriales estaban en condiciones comparables a las que ahora presentan los países periféricos [...] la técnica moderna exigía un capital por hombre relativamente exiguo [...] y concluía] cuanto más tarde llega a un país la técnica moderna, tanto más grande es el contraste entre el bajo nivel de su renta per cápita y la magnitud del capital necesario para aumentar esa renta. Ahí tiene origen toda una problemática nueva.” (cita de Furtado, 1991, pág. 69)

importaciones, pues supone que la especialización reduce siempre la elasticidad-ingreso de las importaciones; tampoco cuando estos cambios ocurren por los bajos salarios relativos en la periferia, ya que éstos son gobernados por el exceso de oferta de mano de obra en la periferia. En suma, el modelo hace caso omiso de la distribución de los beneficios del cambio técnico entre ganancias, salarios y lo que se apropia el centro.

Hasta cierto punto, el neoestructuralismo se olvidó de las discusiones en la región durante la década de 1970, con la caída del sistema de Bretton Woods, el principio del fin de la Era Dorada del capitalismo y el desmantelamiento progresivo del Estado de bienestar en el centro (y su sesgada versión en la periferia), sobre lo que representa la acentuación de la subordinación de América Latina a los patrones de inversión/oferta y consumo/demanda del centro, en tanto mayor sea la expansión de las finanzas y las multinacionales: dos fenómenos del mismo proceso de acumulación a escala mundial (Sunkel, 1970). Siendo así, la concentración de los beneficios del cambio técnico, en el centro y en una porción de la periferia, tiene múltiples manifestaciones: la propia diversificación de la producción es una forma de mantener precios relativos altos de los bienes que se diseñan en el centro, y de orientar la especialización de la periferia a una producción ahorradora de mano de obra.

En este escenario, la competitividad de América Latina como periferia, estaría en función de su capacidad de desvinculación con el mercado interno. Al final, la visión escéptica de la liberalización del neoestructuralismo sería la mirada superficial de lo que en la realidad es la fuerza de la inercia librecambista que ha empujado a la periferia a un callejón sin salida, dada precisamente su condición marginal dentro de la división internacional del trabajo y las finanzas mundiales. En esta última, el enfoque centro-periferia tiene para aportar, pues la acumulada centralización del capital y las decisiones de inversión desenmascaran lo que es el centro actualmente: personificado en las grandes corporaciones productivas y financieras con matrices en los países avanzados, y más fácil aún evidencian a la periferia allí donde el subempleo y desempleo sea predominante.

5. El gatopardismo del modelo frente a la ortodoxia

En el modelo centro-periferia neoestructuralista, los obstáculos al desarrollo tienen origen doméstico. La culpa del subdesarrollo de América Latina es de ella misma, de su incapacidad de sacar la mayor ventaja de los impulsos que se generan en el centro industrial. Dada su inserción internacional en bienes ingreso-inelásticos; su bajo coeficiente de inversión; su precarias capacidades inventivas; y su exagerada desigualdad en el ingreso; sumada a una institucionalidad deficiente y a un anquilosado y rentista empresariado nacional. Por todo lo anterior, la periferia se encuentra en una trampa histórica de bajo crecimiento económico. Luego, el Estado constituye el ente capaz de destrabarla de ese sendero pesimista, mediante un uso desarrollista de su herramental de política económica. Que hasta el momento no ha surtido efecto, a falta de que la economía política—esa área que escapa a los designios de los economistas, no lo ha permitido.

Esta caricatura de lo que es el subdesarrollo latinoamericano no es muy diferente a la interpretación, también caricaturesca, que podría salir de boca de la ortodoxia en nuestros días. En efecto, después de los pobres resultados de las reformas de mercado de los ochentas y noventas, y más aún, posterior a la Gran Recesión de 2008-09, incluso en Washington se aceptó que la receta del Consenso de Washington estaba equivocada.²⁸ Al interior del FMI, la institución internacional conservadora por excelencia, se ha dicho que la intervención del Estado es necesaria para garantizar y sostener el crecimiento, que los hacedores de políticas deben pensar en la redistribución, en regular los flujos de capital y en lograr la consolidación fiscal por la vía del crecimiento y el empleo —en vez de contractivamente (Ostry, Loungani, & Furceri, 2016). Igualmente, el Banco Mundial acogió las políticas sociales y tecnológicas como prioridad en su agenda de recomendaciones para el crecimiento de esos países en vías de desarrollo (Bértola

²⁸ Una década antes, en el mundo subdesarrollado, las crisis financieras que condujeron a la media década perdida (1998-2003), generaron escepticismo hacia las virtudes del libre mercado. No obstante, el Primer Mundo, con el FMI y el Banco Mundial de por medio, continuaban predicando la receta de “liberalizar, desregular y privatizar”.

& Ocampo, 2013). Ahora todo el mundo, hasta el establishment internacional, mantiene un discurso (llamemos) “desarrollista”.

Todo comenzó con el boom de los primarios, que benefició en mayor medida al grupo de empresarios y financieros regionales con intereses en el sector de auge. Fue la panacea de las translatinas, las corporaciones con sello latinoamericano. Ello reavivó en América Latina la discusión de política industrial, lo que permitió al neoestructuralismo insertarse en el debate. Luego, la Gran Recesión puso al descubierto el monstruo en el que se habían convertido las finanzas. La ortodoxia no podía seguir callada, entonces el discurso dominante se volcó a cierta regulación del capitalismo: con acento en la redistribución y el impulso al sector real. Pero los avances han sido escasos, la exacerbada concentración de los activos sesgó demasiado la correlación de fuerzas en favor de ese al que llaman el 1%.

En este panorama pos-Gran Recesión, todos saben cuál es la receta para el desarrollo: inversión en tecnología, investigación y educación, pública y privada. No hay más. El problema del subdesarrollo no es la economía per se, es la economía política de cada país: los intereses creados que entorpecen el quehacer de las tecnocracias nacionales. Hay entonces un nuevo Consenso sobre la política “desarrollista”, que no es contradictorio con el modelo neoestructuralista. Ya que éste tiene fuertes similitudes con la nueva ortodoxia académica, en donde dominan los modelos de crecimiento endógeno²⁹, y sus implicaciones de política son más o menos las mismas. Esto es, la ortodoxia de política económica, a la que se opuso el neoestructuralismo en los noventa, no es la misma ortodoxia que domina actualmente –al menos en su discurso. Ésta se ha moldeado para no perder su lugar creemos apostando por el viejo gatopardismo: todo debe cambiar para que en el fondo nada cambie.

En cuanto a la doctrina dominante, que es hoy la teoría moderna del crecimiento, se distingue por ser el campo de los rendimientos crecientes y la competencia

²⁹ Son de crecimiento endógeno porque la tasa de crecimiento de largo plazo se determina dentro del respectivo modelo. En contraste con el modelo seminal de Solow, cuya tasa de crecimiento de largo plazo es exógena (Barro & Sala-i-Martin, 2004).

imperfecta, del capital humano y del renombrado sector I&D, de la innovación a la Schumpeter y de la difusión tecnológica—véase el texto estándar sobre crecimiento económico de Barro & Sala-i-Martin (2004). El modelo centro-periferia neoestructuralista, si bien considera al subdesarrollo como un caso especial donde hay una oferta ilimitada de mano de obra y salarios de subsistencia, no hay realmente una ruptura con la ortodoxia actual. Salvo su vínculo con los poskeynesianos a través de la Ley de Thirlwall, se dice que esto permite cerrar el modelo como uno de crecimiento restringido por la demanda y sin tendencia hacia el equilibrio de pleno empleo.

No obstante, la Ley de Thirlwall en sí misma puede leerse como un modelo de oferta, máxime si se supone—como de hecho se hace en el modelo centro-periferia, “que la inversión sigue ‘como una sombra’ las oportunidades de producción creadas por la competitividad internacional (esta última derivada de los cambios en la tecnología y/o los salarios relativos)” (Cimoli & Porcile, 2014, pág. 232) Con ello, en lugar de haber introducido la Ley de Thirlwall, fue la Regla de 45° de Krugman la que se introdujo en el modelo; lo que nos dice que el modelo está restringido en realidad por el lado de la oferta, en tanto nada se aborda sobre las motivaciones y los obstáculos a la inversión en los países subdesarrollados.

Aún si supusiéramos que son los espíritus animales los que determinan la inversión, en la periferia no puede existir desempleo debido a que se asume un sector de subsistencia capaz de emplear a todo el que no pueda emplearse en el sector moderno. Luego, aunque la dinámica de producción esté determinada por la demanda del centro, en la periferia nunca hay capacidad ociosa. Ello insertaría dudas acerca de qué tan keynesiano al final es el modelo centro-periferia neoestructuralista y qué posibilidades hay de integración entre enfoques de oferta con enfoques de demanda. Empero esa discusión desborda los objetivos de nuestro análisis.

En suma, el modelo centro-periferia neoestructuralista no constituye una alternativa a lo que para la economía convencional es el subdesarrollo. No va más allá de ser un caso especial y temporal de la teoría moderna del crecimiento. Por supuesto, el

neoestructuralismo como teoría es mucho más que ese modelo. Algunos autores han señalado cuáles podrían ser algunas de las vetas analíticas para romper con la camisa de fuerza impuesta por la ortodoxia (véase Pérez Caldentey, 2015).

Dentro del neoestructuralismo, claro está, el debate está abierto. Habría que aprovechar que el ánimo internacional se ha flexibilizado un poco después de la Gran Recesión –al menos en la discusión de política económica en la región, para dar foro abierto a propuestas realmente alternativas, a poner el supuesto saber convencional a debate. Y en esa línea, el neoestructuralismo tiene la oportunidad de reinventarse nuevamente, en sintonía con lo escrito en el Manifiesto de la CEPAL (Prebisch, 2012/1949, pág. 13): “Concierne primordialmente a los propios economistas latinoamericanos el conocimiento de la realidad económica de América Latina”.

VI. CONCLUSIONES

“Los hombres prácticos, que se creen exentos por completo de cualquier influencia intelectual, son generalmente esclavos de algún economista difunto”—Keynes, 1936

El modelo centro-periferia (neo)estructuralista parecería complementar la cita del Primer Barón de Cambridge, aunque habría que agregar que los economistas difuntos también tuvieron cadenas. En fin. No sólo los hombres prácticos son esclavos de las ideas, también las ideas son presas de aquellas otras que son dominantes. Es cierto que el modelo centro-periferia se ha movido en la dirección de los hechos que ha considerado cruciales. Pero en ese caminar, unas veces encontró oídos en los hombres prácticos de América Latina, otras veces fue relegado a la sombra en un ambiente ideológico hostil, y otras tantas se halló sin rumbo bien definido ante un panorama incierto: ecléctico por conveniencia más que por convicción. Bueno, esas facetas se pueden dividir como sigue (véase Apéndice):

Durante las décadas 1950-60, son los años gloriosos del capitalismo; gran crecimiento del centro y América Latina se sube a la marea. Hay un avance gigante en la industrialización de la región y es la época del fortalecimiento de los intereses industriales internos. Por obvias razones, es el auge de las teorías económicas que aplauden la intervención del Estado en el mercado. El modelo centro-periferia estructuralista es bienvenido al tener una perspectiva pesimista de la liberalización comercial de la periferia, y al tener el respaldo tanto institucional, de la CEPAL, como académico, del reputado profesor Prebisch y sus discípulos.

El modelo entonces surge y toma vuelo con las circunstancias que había vivido la región durante la accidentada primera mitad del siglo XX; es la época del New Deal, del keynesianismo; de la producción en masa; del surgimiento de la teoría del desarrollo y del Tercer Mundo. Todo ello, se quiera o no, preparó el terreno para que en Latinoamérica surgiera un modelo propio con una implicación particular: la industrialización de la periferia como única alternativa a su desarrollo.

Vienen entonces los tiempos difíciles entrada la década de 1970 pues cae el sistema de Bretton Woods que había alimentado el auge de posguerra. Enseguida,

comienza el endeudamiento externo latinoamericano con las presiones ejercidas por los choques petroleros y el crédito internacional barato. Su industrialización, la de la periferia, avanza y ello incluso empeora la restricción de divisas. Las presiones sociales de la acelerada urbanización se multiplican. Y la anterior ilusión desarrollista se quiebra con la crisis de deuda de los ochenta. Se corta el financiamiento a la región y se le orilla al ajuste económico a rajatabla. Poco a poco el discurso dominante se vuelve anti-intervencionista ad hoc: los intereses industriales regionales son reemplazados por los de las corporaciones financieras y productivas transnacionales desde entonces dominantes.

Esta realidad es observada por el modelo centro-periferia, que se vuelve un fuerte crítico de la transnacionalización de América Latina. Surgen posiciones encontradas sobre la viabilidad del desarrollo de la región en un marco capitalista, de la mano de los reformistas, o en un marco revolucionario, en palabras de los radicales. Pero ir en contra de la ortodoxia tiene su precio. El modelo fue lanzado a la oscuridad y su influencia en la práctica regional fue marginal. Sin embargo, otra versión del modelo fue gestándose en la década de 1980, una que advirtió ventanas de oportunidad en las reformas de mercado y tomó como ejemplo de modelo de desarrollo el “milagro asiático”.

A partir de la década de 1990, las teorías del desarrollo han muerto para el mainstream. No hay países subdesarrollados y otros desarrollados, sólo hay países menos ricos que otros. Quizá algunos países posean rigideces en algunos momentos, pero la teoría moderna del crecimiento es aplicable a todos por igual. Para América Latina, las últimas décadas han sido decepcionantes en términos de crecimiento y empleo; simplemente insuficientes para las necesidades de su población. La dependencia económica de la periferia hacia el centro es mayor en cuanto a que el último ciclo de bienes primarios le recordó a la periferia su fragilidad dentro de la división del trabajo internacional. Los precios de sus exportaciones se mueven a placer de las finanzas, y éstas se concentran en las grandes corporaciones con matrices en el centro. Así, los intereses predominantes están sesgados en aquellos grupos que llevaron a la Gran Recesión. Son los tiempos de

una concentración del capital sin precedentes y, como es obvio, de una exagerada desigualdad (no es casualidad que sea el tema de moda hoy en día).

Mientras tanto, el modelo centro-periferia suena a que se aleja de esa realidad en sus esfuerzos de formalización y simplificación. Cuanto más se refina analíticamente, se separa de las particularidades de la economía latinoamericana. Tanto más se asume cercano a la científicidad económica, mayor es su distancia con su labor transformadora original. Pero no es casualidad, también la ortodoxia padece la misma suerte en su diagnóstico de la región: recomienda más inversión—en capital humano, I&D, educación, etcétera—en países cuya tasa de inversión depende enteramente del ritmo de expansión del centro y de sus políticas, de las decisiones corporativas, y de la rentabilidad de la banca transnacional. Lo anterior ratifica que, el modelo fue influenciado por la ortodoxia académica al sofisticarse crecientemente y al converger con las interpretaciones de la moderna teoría del crecimiento.

Por todo lo anterior, no es difícil darse cuenta que el modelo centro-periferia ha estado continuamente influido por el contexto ideológico predominante en Latinoamérica. Cuando se ha separado del discurso y la tendencia de la economía ortodoxa, ha sido castigado con el descredito o la indiferencia, como sucedió durante el oscurantismo del modelo (1970-80). Sin embargo, durante las casi siete décadas que tiene de vida el modelo, en general ha tenido que ser ecléctico al entorno cambiante, versátil a los nuevos discursos y todo ello manteniendo los mismos conceptos. El modelo centro-periferia seguirá existiendo porque se ha vuelto un símbolo del (neo)estructuralismo como pensamiento económico genuinamente latinoamericano. El único problema es que los símbolos corren el riesgo de volverse adornos, y los adornos son tan bellos como inútiles.

APÉNDICE

CUADRO 3
EL MODELO CENTRO-PERIFERIA EN SU TIEMPO Y CONTEXTO

Etapa y contexto regional	Auge (1950-60)	Oscurantismo (1970-80)	Recuperación (1990-2015)
Económico	Era Dorada del progreso industrial	Progresivo endeudamiento y Década Perdida	Gran inestabilidad y crecimiento débil
Ideológico	Fuerte intervencionismo estatal con énfasis en los industriales locales	Decepción de la industrialización y dominio del no intervencionismo	Optimismo en el intervencionismo moderado y el subdesarrollo ha muerto
Idea fuerza del modelo	Pesimismo en el mercado mundial y optimismo en la industrialización	Realce de la dependencia de la periferia y cuestionamientos al desarrollo	Escepticismo en el libre mercado y énfasis en la capacidad de innovación

Fuente: Elaboración propia.

BIBLIOGRAFÍA

- Aspe, P., & Gurría, J. Á. (1993). The State and Economic Development: A Mexican Perspective. En L. Summers, & S. Shah (Edits.), *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1992* (págs. 9-14). Washington: Banco Mundial.
- Bárcena, A. (2016). El pensamiento económico en la CEPAL: pasado y presente. En CEPAL (Ed.), *Reflexiones sobre el desarrollo en América Latina y el Caribe* (págs. 51-71). Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Barro, R., & Sala-i-Martin, X. (2004). *Economic Growth* (2 ed.). Cambridge: The MIT Press.
- Belluzo, L. (2015). La reciente internacionalización del régimen del capital. En A. Bárcena, & A. Prado (Edits.), *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI* (págs. 111-126). Santiago de Chile: CEPAL.
- Bértola, L., & 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* (Vol. I, págs. 9-61). Santiago, Chile: CEPAL-Fondo de Cultura Económica.
- Bielschowsky, R. (2010). Sesenta años de la CEPAL y el pensamiento reciente. En R. Bielschowsky (Ed.), *Sesenta años de la CEPAL* (págs. 15-89). Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Blankenburg, S., Palma, J. G., & Tregenna, F. (2008). Structuralism. En S. Durlauf, & L. Blume (Edits.), *The New Palgrave Dictionary of Economics* (2 ed., Vol. VIII, págs. 69-74). Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Cárdenas, E., Ocampo, J. A., & Thorp, R. (2003). Introducción. En E. Cárdenas, J. A. Ocampo, & R. Thorp (Edits.), *Industrialización y Estado en la América Latina* (págs. 9-57). México: Fondo de Cultura Económica.
- Cardoso, F. H. (1972-73). Industrialization, Dependency and Power in Latin America. *Berkeley Journal of Sociology*, XVII, 79-95.
- CEPAL. (1951). *Estudio económico de América Latina 1949*. Asuntos económicos. Nueva York: Naciones Unidas.
- CEPAL. (1952). *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. México: Naciones Unidas.
- CEPAL. (1990). *Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

- Cimoli, M., & Porcile, G. (2014). Technology, structural change and BOP-constrained growth: a structuralist toolbox. *Cambridge Journal of Economics*(38), 215-237.
- Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. México: Nueva Imagen.
- Fajnzylber, F. (1990). *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío"*. Santiago de Chile: Cuadernos de la CEPAL.
- Ffrench-Davis, R. (1991). Formación de capital y marco macroeconómico: bases para un enfoque neoestructuralista. En O. Sunkel (Ed.), *El desarrollo desde dentro* (págs. 192-232). México: Fondo de Cultura Económica.
- Ffrench-Davis, R. (2010). Macroeconomía para el desarrollo: desde el "financierismo" al "productivismo". *Revista CEPAL*(102), 7-27.
- Fitzgerald, E. V. (1994). ECLA and the Formation of Latin American Economic Doctrine. En D. Rock (Ed.), *Latin America in the 1940s* (págs. 89-108). Los Angeles: University of California Press.
- Furtado, C. (enero-marzo de 1953). La formación de capital y el desarrollo económico. *El Trimestre Económico*, 20(77), 88-121.
- Furtado, C. (1971). Dependencia externa y teoría económica. *El Trimestre Económico*, 38(150), 335-349.
- Furtado, C. (1991). *La fantasía organizada* (2 ed.). Colombia: Tercer Mundo Editores-EUDEBA.
- Haberler, G. (1963). Los términos de intercambio y el desarrollo económico. En H. Ellis, & H. Wallich (Edits.), *Desarrollo Económico y América Latina* (2 ed., págs. 325-350). México: Fondo de Cultura Económica.
- Halperin, T. (abril de 2008). La CEPAL en su contexto histórico. *Revista de la CEPAL*(94), 7-27.
- Hirschman, A. O. (1973). Ideologías del desarrollo económico en América Latina. En A. O. Hirschman, *Desarrollo y América Latina: obstinación por la esperanza* (págs. 260-296). México: Fondo de Cultura Económica.
- Kay, C. (1991). Reflections on the Latin American Contribution to Development Theory. *Development and Change*, 22, 31-68.
- Keynes, J. M. (2003/1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Koopmans, T. (1957). *Three Essays on the State of Economic Science*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Krugman, P. (1993). Towards a Counter-Counterrevolution in Development Theory. En L. Summers, & S. Shah (Edits.), *Proceedings of the World Bank Annual*

- Conference on Development Economics, 1992* (págs. 15-38). Washington: Banco Mundial.
- Lampa, R. (marzo-abril de 2017). El sinuoso regreso de la economía heterodoxa. *Nueva Sociedad*(268), 87-99.
- Love, J. L. (1994). Economic ideas and ideologies in Latin America since 1930. En L. Bethell (Ed.), *The Cambridge History of Latin America* (Vol. VI(1), págs. 393-460). Cambridge: Cambridge University Press.
- Love, J. L. (Abr-Jun de 1996). Las fuentes del estructuralismo latinoamericano. *Desarrollo Económico*, 36(141), 391-402.
- Love, J. L. (2005). The rise and decline of economic structuralism in Latin America: new dimensions. *Latin American Research Review*, XL(3), 100-125.
- Love, J. L. (2011). The Latin American Contribution to Center-Periphery Perspectives: History and Prospect. En P. Reill, & B. Szelényi (Edits.), *Cores, Peripheries, and Globalization* (págs. 15-42). Budapest: Central European University Press.
- Lucas, R. (1993). Making a Miracle. *Econometrica*, LXI(2), 251-272.
- McCombie, J., & Thirlwall, A. (Edits.). (2004). *Essays on Balance of Payments Constrained Growth*. Londres: Routledge.
- Moreno-Brid, J. C., & Paunovic, I. (2008). What Is New and What Is Left of the Economic Policies of the New Left Governments of Latin America? *International Journal of Political Economy*, 37(3), 82-108.
- Moreno-Brid, J. C., Pérez Caldentey, E., & Ruíz Nápoles, P. (2004). The Washington consensus: a Latin American perspective fifteen years later. *Journal of Post Keynesian Economics*, 27(2), 345-365.
- Noyola, J. (1956). El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos. *Investigación Económica*, 16(4), 603-648.
- Nurkse, R. (abril-junio de 1953). Formación de capital y desarrollo económico: notas sobre el estudio de Furtado. *El Trimestre Económico*, 20(78), 292-305.
- Ocampo, J. A. (1991). Los términos de intercambio y las relaciones centro-periferia. En O. Sunkel (Ed.), *El desarrollo desde dentro* (págs. 417-451). México: Fondo de Cultura Económica.
- Ocampo, J. A. (2002). Structural Dynamics and Economic Development. En V. FitzGerald (Ed.), *Social Institutions and Economic Development* (págs. 55-83). Nueva York: Kluwer Academic Publishers.
- Ocampo, J. A. (2005). The quest for dynamic efficiency. En J. A. Ocampo (Ed.), *Beyond Reforms* (págs. 3-43). Washington: CEPAL-Stanford University Press.

- Ocampo, J. A. (2011). Macroeconomía para el desarrollo: políticas anticíclicas y transformación productiva. *Revista CEPAL*(104), 7-35.
- Ocampo, J. A. (Octubre de 2013). Balance of Payments Dominance: Its Implications for Macroeconomic Policy. *Initiative for Policy Dialogue Working Paper Series*, 1-26.
- Ocampo, J. A. (2015). América Latina frente a la turbulencia económica mundial. En A. Bárcena, & A. Prado (Edits.), *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI* (págs. 93-110). Santiago de Chile: CEPAL.
- Ostry, J., Loungani, P., & Furceri, D. (2016). Neoliberalism: oversold? *Finance & Development*, 53(2), 38-41.
- Panico, C., & Petri, F. (2008). long run and short run. En S. Durlauf, & L. Blume (Edits.), *The New Palgrave Dictionary of Economics* (2 ed., Vol. V, págs. 190-193). Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Pérez Caldentey, E. (octubre-diciembre de 2002). Un examen crítico de dos teorías heterodoxas de la inflación en América Latina (1960-1990). *Investigación Económica*, LXII(242), 127-158.
- Pérez Caldentey, E. (2015). Una coyuntura propicia para reflexionar sobre los espacios para el debate y el diálogo entre el (neo)estructuralismo y las corrientes heterodoxas. En A. Bárcena, & A. Prado (Edits.), *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI* (págs. 33-91). Santiago de Chile: CEPAL.
- Pérez Caldentey, E. (2015a). Global production shifts, the transformation of finance and Latin America's performance in the 2000s. *Real-world Economics Review*(72), 147-173.
- Pinto, A. (1959). *Chile, un caso de desarrollo frustrado*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.
- Pinto, A. (1998/1970). Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina. En CEPAL (Ed.), *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL* (Vol. II, págs. 547-567). Santiago de Chile: CEPAL-Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1961). El falso dilema entre desarrollo económico y estabilidad monetaria. *Boletín Económico de América Latina*, VI(1), 1-26.
- Prebisch, R. (1980). Prólogo. En O. Rodríguez, *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL* (págs. VII-XIII). México: Siglo XXI editores.
- Prebisch, R. (abril de 1981). La periferia latinoamericana en el sistema global del capitalismo. *Revista de la CEPAL*(13), 163-171.
- Prebisch, R. (Septiembre de 1984). Power Relations and Market Laws. *The Helen Kellogg Institute for International Studies, Working Paper*(35).

- Prebisch, R. (1987). *Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Prebisch, R. (2012/1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Raúl Prebisch y los desafíos del desarrollo del Siglo XXI*. Santiago: CEPAL.
- Prebisch, R. (2014/1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. En G. D., & G. M. (Edits.), *Respuestas propias: 80 años de El Trimestre* (págs. 56-125). México: Fondo de Cultura Económica.
- Ramos, J., & Sunkel, O. (1991). Introducción. Hacia una síntesis neoestructuralista. En O. Sunkel (Ed.), *El desarrollo desde dentro* (págs. 15-32). México: Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano*. México: Siglo XXI editores-CEPAL.
- Ros, J. (2013). *Rethinking Economic Development, Growth, and Institutions*. Reino Unido: Oxford University Press.
- Rulfo, J. (2000/1955). *Pedro Páramo*. México: Plaza & Janés.
- Schlittler-Silva, H. (1963). Comentario a Haberler. En H. Ellis, & H. Wallich (Edits.), *El desarrollo económico y América Latina* (2 ed., págs. 351-356). México: Fondo de Cultura Económica.
- Solow, R. (Febrero de 1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Streeten, P. (1979). Development ideas in historical perspective. En *Toward a New Strategy for Development: A Rothko Chapel Colloquium* (págs. 21-52). Nueva York: Pergamon Press.
- Sunkel, O. (Oct-Dic de 1958). La inflación chilena: un enfoque heterodoxo. *El Trimestre Económico*, 25(100), 570-599.
- Sunkel, O. (1970). Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales: hacia un enfoque totalizante. *Revista de Estudios Urbano Regionales*, I(1), 13-49.
- Sunkel, O. (1977). El desarrollo de la teoría del desarrollo. *Estudios Internacionales*(40), 33-46.
- Sunkel, O. (1991). Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro. En O. Sunkel (Ed.), *El desarrollo desde dentro* (págs. 35-80). México: Fondo de Cultura Económica.
- Sunkel, O. (Ed.). (1991). *El desarrollo desde dentro: un enfoque neoestructuralista para la América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Sunkel, O., & Paz, P. (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. México: Siglo XXI Editores.
- Thirlwall, A. (1979). The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 32(128), 45-53.
- UNCTAD. (2017). *Trade and Development Report*. Nueva York: Naciones Unidas.
- Viner, J. (1953). *International Trade and Economic Development: Lectures delivered at the National University of Brazil*. Londres: Oxford University Press.