

**APORTES Y OLVIDOS DE LA TEORÍA DEL DESARROLLO LATINOAMERICANA.
UNA RELECTURA DESDE LA ECONOMÍA POLÍTICA**

**CONTRIBUTIONS AND OMISSIONS OF THE LATIN AMERICAN DEVELOPMENT THEORY. A RE-
READING FROM THE POLITICAL ECONOMY**

Graña, Juan M.

Centro de Estudios sobre Población
Empleo y Desarrollo
IIE-FCE-UBA
Buenos Aires, Argentina
juan.m.grana@gmail.com

Piqué, Pilar

Centro de Estudios sobre Población
Empleo y Desarrollo
IIE-FCE-UBA
Buenos Aires, Argentina
pilarpique@gmail.com

Fecha de Recepción: 27/05/2016 – Fecha de Aprobación: 28/07/2016

RESUMEN

En el marco de los debates recientes acerca de la posibilidad de traducir el crecimiento de las economías latinoamericanas en la última década en un proceso de cambio estructural, nos proponemos discutir la capacidad teórica de los estudios del desarrollo latinoamericanos para ofrecer una propuesta concreta, viable y actualizada en ese sentido. Para ello investigaremos 1) la relación teórica entre la Economía Política de finales del siglo XVIII y XIX con la Economía del Desarrollo latinoamericana de la posguerra; 2) la relación teórica entre la nueva Economía del Desarrollo surgida a comienzos de los setenta con su antecesora de la posguerra y 3) las claves que puede ofrecernos el redesarrollo de la Economía Política para comprender los principales procesos económicos del siglo XX y XXI y rescatar aspectos teóricos centrales que fueron soslayados y deben ocupar un lugar relevante en cualquier explicación actual sobre los problemas del desarrollo. A partir del redesarrollo del objeto de la Economía Política pretendemos rescatar los principales problemas del corto, mediano y largo plazo que entendemos deben integrar las discusiones centrales sobre el devenir del desarrollo latinoamericano.

PALABRAS CLAVE: Desarrollo Económico; Economía Política; Estructuralismo Latinoamericano; Planificación del desarrollo; Historia Económica.

ABSTRACT

In the context of recent discussions about the possibility of translating the growth of Latin American economies in the last decade into a process of structural change, we intend to discuss the theoretical capacity of studies of Latin American development to provide a concrete, viable and current proposal in that direction. To do this we will research 1) the theoretical relationship between the Political Economy of the late XVIII and XIX century with the postwar Latin American

Development Economics; 2) the theoretical relationship between the new development economics emerged in the early seventies with its predecessor and 3) the keys that can offer the redevelopment of Political Economy to understand the main economic processes of the XX and XXI centuries and rescue theoretical aspects that were circumvented and must have a prominent place in any current explanation of the problems of development. From the redevelopment of the object of Political Economy we will pretend to rescue the main problems of short, medium and long term that we understand must integrate discussions central on the future of Latin American development.

KEY WORDS: Economic Development; Political Economy; Latin American Structuralism; Development Planning; Economic History.

INTRODUCCIÓN

Con el inicio del nuevo siglo, las economías latinoamericanas experimentaron un dinamismo económico generalizado que redundó en niveles de crecimiento interanual que superaban el de los de las economías desarrolladas y en el concomitante logro de mejoras en los indicadores sociales (niveles salariales, de desigualdad y de pobreza, por mencionar a algunos de los más importantes). En ese escenario, los estudiosos del desarrollo latinoamericano se embarcaron tanto en análisis empíricos que mostraran las diversas causas de ese cambio de rumbo como en propuestas de política económica encaminadas a responder cómo traducir ese dinamismo en un cambio estructural.

Dichos análisis y propuestas ganaron todavía mayor centralidad y urgencia al calor de la última gran crisis mundial –iniciada en el año 2008–, cuando aquel cuadro de dinamismo y prosperidad comenzó a deshilacharse: el crecimiento se desaceleró y el ritmo sostenido de mejoras sociales se vio seriamente comprometido. Sin embargo, pocas fueron las respuestas acabadas que se ofrecieron para torcer esa dirección, lo que dio paso a un estado de insatisfacción por las explicaciones hasta ese entonces brindadas y por la amenaza latente para las economías latinoamericanas de encaminarse hacia una nueva oportunidad perdida.

En el presente trabajo pretendemos discutir la capacidad teórica de los estudios del desarrollo latinoamericanos del presente para ofrecer una propuesta concreta, viable y actualizada de transformación estructural de las economías latinoamericanas.

Procuraremos mostrar cómo el estudio del desarrollo de las economías latinoamericanas en la actualidad conserva una herencia de sus antecesoras (que conformaron el corpus de la Economía del Desarrollo latinoamericana del período de posguerra): el abandono de la misión de comprender acabadamente el capitalismo (el objeto de estudio de la Economía Política) y su reemplazo por un objeto parcial (la Economía Nacional) abordado por nociones no completamente

articuladas plasmadas en análisis empíricos de variables macroeconómicas (incluido el impacto de shocks internacionales del resto del mundo). Si bien esa abstracción logró ofrecer importantes aportes para abordar problemas económicos de corto y mediano plazo, pretenderemos argumentar que hoy se muestra insuficiente en la procura de una estrategia de transformación estructural.

Con ese objetivo en mente, las primeras tres secciones del presente texto intentan cada una responder un conjunto de interrogantes que guían nuestro análisis. A saber:

1. ¿Cuál fue la relación teórica entre los propósitos de la Economía Política de finales del siglo XVIII y XIX con la Economía del Desarrollo latinoamericana del período de posguerra? ¿Cuáles fueron los avances y retrocesos de la última en relación a la primera?
2. ¿Cuál fue la relación teórica entre la Economía del Desarrollo luego de la década del setenta con su antecesora de las posguerra? ¿Qué vínculos existen entre esta relación con los aquellos establecidos en la primera pregunta?
3. ¿Qué nuevas claves puede ofrecernos el redesarrollo de la Economía Política para comprender los principales procesos económicos del siglo XX y XXI? ¿Qué aportes originales debemos rescatar sobre la dinámica económica que han sido soslayados y que deben ocupar un lugar decididamente relevante en cualquier explicación actual sobre los problemas del desarrollo?

Estas preguntas se responderán mediante un enfoque analítico que procure articular un conjunto de problemas que han sido por lo general tratados de manera aislada. Apuntamos a que este trabajo despierte otras preguntas que requieran estudios futuros que combinen la contrastación empírica con la elaboración de los aportes de enfoques alternativos.

Nuestro trabajo, que contiene una sección destinada al desarrollo de cada una de esas preguntas respectivamente, finalizará con la cuarta y última sección, en la que se precisarán los principales resultados de la investigación surgidos de la respuesta a dichas preguntas.

DESARROLLO

La Economía Política y sus fragmentaciones. Su vinculación teórica con la Economía del Desarrollo

De la Economía Política a la Economía Nacional

Si algo caracterizó a la fundación de la Economía Política en el siglo XVIII fue el intento denodado y consecuente de formular una teoría general que contuviera una ley que presidiera o gobernara el sistema capitalista entendido como un todo. Ese intento se inscribió dentro de un medio filosófico, es decir en un cuerpo de conocimientos donde la Economía Política no se

entendía como una disciplina completamente separada que no guardaba relación con otros campos de la ciencia sino, por el contrario, se nutría recíprocamente de estos¹ (Levin, 1999).

Con el progresivo desgajamiento de aquel proceso, la Economía Política, ya en vías de autonomizarse, conviviría con la tensión de no renunciar a la comprensión integral del sistema capitalista valiéndose de la formulación de leyes universales y, concomitantemente, explicar fenómenos económicos y prescribir políticas restringidas a las economías nacionales, que ya en el siglo XIX estaban atravesando su proceso moderno de conformación. Si bien algunos autores procuraron desarrollar consecuentemente las mediaciones entre ambos aspectos (entre los que se destaca el esfuerzo de Karl Marx, que retomaremos más adelante), la tendencia general fue paulatinamente centrarse en el análisis de éstas renunciando, menospreciando o empobreciendo el desarrollo de la teoría general. Aquello que se había conocido como teoría general, de hecho, comenzaría a fragmentarse incesantemente. Primero, a partir del abandono por parte de los autores de mediados y de fines del siglo XIX del estudio de la producción capitalista para concentrarse en la formulación de leyes generales de una porción de esta: el mercado. Los exponentes de este primer recorte fueron indudablemente los autores que serían reconocidos luego como marginalistas. Pero posteriormente, ese objeto se descompondría en uno todavía más reducido: el estudio de procesos de equilibrio de mercado parciales. El emblema de esa segunda descomposición fue Alfred Marshall, quien incluso proclamó la renuncia al nombre convencional de la ciencia, que de Economía Política pasó a llamarse simplemente Economía (Marshall A., 1961). Ese nuevo nombre sería definitivamente adoptado por la ciencia oficial y sus instituciones con el correr del siglo siguiente, sentenciando un divorcio de los propósitos de la Economía Política (y, por lo tanto, del cultivo de una ciencia integrada) que pasaría incluso a tomarse por connatural al economista, para quien las leyes generales comenzarían paulatinamente a estar fuera de su campo de interés y ser únicamente materia de historiografía.

Esta exposición esquemática de las sucesivas reducciones del objeto de la teoría general de la Economía Política pretende poner en una perspectiva distinta a lo que se conoció como Economía a lo largo del siglo XX y XXI en relación a la perspectiva trazada por autores que, implícita o explícitamente, la separaron de su propia historia. De este modo, este nuevo ángulo nos permite repensar los aportes y las limitaciones de la obra de uno de los autores más referenciados a lo largo de la década del treinta y el período de la segunda posguerra y, por tanto, referencia ineludible de los primeros estudiosos de la Economía del Desarrollo: J. M. Keynes. En primer lugar, porque permite cuestionar el sentido y la pertinencia de llamar teoría general a una obra como la Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero, que se aboca a analizar una economía nacional a partir de variables contables agregadas. En segundo lugar, porque posibilita

1. Ese cuadro formaba parte del proceso histórico de la revolución burguesa (con su origen en distintos países europeos, especialmente Francia e Inglaterra) que apuntó a instituir universalmente la libertad, la igualdad, la fraternidad, el progreso y la ciencia. Dicho proyecto de universalidad fue quedando trunco a medida que se fue consumando ese impulso revolucionario y se instaló definitivamente la fase de la historia del capitalismo que convencionalmente se conoce como capitalismo industrial (Aldama et al, 2013).

reconocer que aquello a lo que Keynes y buena parte de los economistas del siglo XX llamaban previamente la teoría económica general (y que Keynes intenta integrar a su obra tomándola como un caso parcial de su teoría general) era, en realidad, una teoría sobre una porción parcial del sistema capitalista. Pero que, a diferencia de la nueva teoría general no tenía por eje a la economía nacional sino el sistema en su conjunto; de hecho, Marshall refiere a la economía nacional recién en el quinto y último libro de su extensa obra.

Aún con esos cuestionamientos mediante, reconocemos que la obra de Keynes condensa un conjunto de percepciones compartidas desde el comienzo de la gran depresión hasta finales de la segunda posguerra, entre la que se destaca la idea de que el sistema capitalista librado a sus leyes generales no conducía a un escenario de progreso general sino por el contrario a uno de recesiones prolongadas². De allí se derivaba la necesidad de concebir una política económica que fuera capaz de sortear esas limitaciones y de generar un escenario de salida de crisis y progreso pero renunciando a su carácter general y apuntando a instituirlo en un espacio nacional (Keynes J., [1936] 1992). La reducción del problema a su dimensión nacional no generaba ninguna incomodidad para aquel entonces, donde parecía comenzar a reinar la plena autonomía en las economías nacionales.

El nacimiento de la Economía del Desarrollo

Esas percepciones de época retratadas con elocuencia por Keynes permearon el devenir de la Economía de las décadas subsiguientes, que no solo pasaría a reducirse una vez más al fragmentarse en microeconomía y macroeconomía (cada una de ellas concebidas inicialmente como estilizaciones de la obra de Marshall y Keynes, respectivamente) sino también en otro conjunto de subdisciplinas que se ocuparían de diversos aspectos de la dinámica empírica de las economías nacionales.

Entre esas subdisciplinas se destaca, a nuestros fines, la llamada Economía del Desarrollo nacida alrededor de la segunda posguerra. Los autores que inauguraron esta disciplina no renegaron de la reducción del objeto de la Economía a la economía nacional definitivamente instalada por Keynes sino que, impulsados por la percepción de que los países tenían grados de desarrollo disímiles entre sí que además parecían agudizarse y perpetuarse, la exacerbaron hasta rechazar la imposibilidad de concebir una única teoría general de la economía nacional. Arguyeron, de hecho, que no se podía seguir hablando de la Economía (Hirschman A., 1980) y se abocaron a estudiar las economías llamadas subdesarrolladas.

Lo que para Keynes se reducía al diagnóstico acerca de las causas y las consecuencias de las recesiones y la prescripción de un conjunto de políticas macroeconómicas que pudieran sacar a una economía nacional de esa coyuntura crítica, en el caso de los autores de la Economía del

². En aquel entonces, principalmente en los años que siguieron a la crisis del treinta, el indicador destacado para dar cuenta de esa imposibilidad general de progreso era el nivel de ocupación, habida cuenta de los niveles inéditos de desempleo prevalecientes y su permanencia en el tiempo.

Desarrollo se convirtió en una tarea de mayor complejidad, al procurar condensar el diagnóstico tanto de las causas como las consecuencias del subdesarrollo así como la prefiguración de un conjunto articulado de políticas de corto, de mediano y de largo plazo que pudiera conducir a la economía nacional a abandonar su condición subdesarrollada (Rosales O., 1988). Esa actividad de comulgar el diagnóstico con la prescripción recibió el nombre de planificación del desarrollo³.

La incorporación del problema del desarrollo y del problema de la planificación (y su pretendida relación recíproca) permitió a la Economía del Desarrollo pintar de colores más vivos a la Economía ya desprendida de la Economía Política. Incluso, y como mencionáramos algunos párrafos atrás, la Economía del Desarrollo se declaró contraria a la Economía. Pero el rechazo a la Economía por parte de estos autores se centraba en la objeción a la doctrina de las ventajas comparativas del comercio internacional esbozada a lo largo de más de un siglo por autores Clásicos y Neoclásicos y no así a los fundamentos económicos básicos (y las respectivas teorías generales) que pusieron en juego esos autores. Dicho en otras palabras, los autores de la Economía del Desarrollo no centraron sus estudios en las teorías económicas generales que reunían en un conjunto articulado a categorías fundamentales como precio, valor, dinero y capital sino a argumentar que la doctrina clásica del comercio internacional traicionaba a la realidad, es decir, que no reflejaba la dinámica empírica del comercio internacional, que era desfavorable para las economías subdesarrolladas.

La obra que señalamos que sí fue reivindicada por los autores de la naciente Economía del Desarrollo –la de Keynes- no solo se plasmaría en la jerga y en el abordaje de fenómenos básicos de los estudios de la Economía del Desarrollo, sino asimismo, como mencionáramos anteriormente, en el recorte nacional y en la relevancia asignada a la prescripción de política para revertir problemas recurrentes y persistentes generados por la dinámica económica. Pero estos autores entreveraron la huella de Keynes en un argumento que, en aras de captar la especificidad del subdesarrollo, tomó prestados aportes ya constituidos de otras disciplinas como la historia, la sociología y la ciencia política (lo que la hizo ser reconocida como una subdisciplina no estrictamente económica) y, al mismo tiempo, adoptó como norte a aquellos ideales burgueses del siglo XVIII como el progreso y la democracia aunque instituidos en un territorio nacional⁴, basados en una visión del capitalismo signada por países que sí habían alcanzado la condición desarrollada y países que habían visto trunca esa posibilidad. Aún cuando los diversos autores de esta disciplina coincidieran o no en afirmar que los países desarrollados eran la contracara (los responsables) de los subdesarrollados, era de común acuerdo que el desarrollo nacional (en definitiva, alcanzar el nivel de vida, y, con él, el estatus, la fisonomía y la idiosincrasia que

³. Tal sintagma se popularizó una vez disipada su asociación a una propuesta soviética, a partir de que ese proyecto fue desdibujando sus objetivos de 1917 y emparentándose a un proyecto ‘desarrollista y capitalista’ (De Mattos, 1979).

⁴. De hecho, algunos autores no dudaron en resaltar la necesidad de constituir una burguesía nacional (Cardoso y Faletto, 1971).

ostentaban los países desarrollados) era una posibilidad que dependía de la voluntad de las propias naciones subdesarrolladas (Mallorquín C., 1998).

La llave para superar el subdesarrollado fue la industrialización presidida por el Estado. En ella se cifraba la independencia económica no solo a través de la reversión de la débil posición de éstas en el comercio internacional sino también a partir de la creación de una trama articulada de empresas de distinto tamaño, sector y naturaleza que, en conjunción con servicios generales brindados por instituciones públicas, estuviera en condiciones de constituir un tejido de cohesión social nacional que remembrara al de las naciones desarrolladas.

La Economía del Desarrollo en los albores de la década de 1970

El fin de la posguerra barrió consigo a su propio ideario, en el que se había inscripto la Economía del Desarrollo. Ese desenlace formó parte de la conclusión de una fase histórica del capitalismo que fue desatendida en general por la teoría económica oficial que, como retratáramos anteriormente, se sumió en un estado de fragmentación y se abocó principalmente al estudio de las economías nacionales en pos de apostar a ganar carácter prescriptivo. De hecho, los aspectos que conformaban dicho ideario eran en definitiva aquellos que permitían concebir a la economía nacional como un objeto de estudio en sí mismo, autónomo y capaz de torcer su propio destino mediante la conjugación articulada de políticas de desarrollo, o, en otras palabras mediante el desarrollo de la capacidad de planificación por parte de la trama de instituciones públicas resumidas en la figura del Estado nacional.

Dicha capacidad de planificación estatal fue perdiendo decididamente peso específico tras el desenlace del período de posguerra. Ese proceso fue correlativo a la imponente instalación de gigantescos subsistemas de planificación presididos y estructurados por empresas de capital privado que, mediante la renovación permanente, vertiginosa e inédita de su capacidad tecnológica, reelaboraron, administraron y organizaron el conjunto de las técnicas productivas (adoptadas y desarrolladas por otro conjunto de empresas subordinadas a estas expandidas a lo largo y a lo ancho del planeta) (Levin P., 1997). Este escenario planteó un dilema para la Economía del Desarrollo quien ya no podía valerse de la idea de planificación estatal bajo la que había nacido, tampoco del mismo contexto internacional (países centrales industrializados y países periféricos preeminentemente primarios y en proceso de industrialización tardía) ni de la apariencia de la autonomía de los países.

Ese dilema lo resolvió siguiendo su propia lógica, es decir, manteniendo a la economía nacional como unidad de análisis con una dinámica interna que puede verse alterada por impactos del renovado escenario internacional (tomado como dato y no como parte integrante y relevante a comprender para abordar el problema del desarrollo). Pero la conservación de la economía nacional como unidad de análisis no significó la pervivencia de la idea de la relevancia y la necesidad de la planificación estatal para el desarrollo económico nacional. Por el contrario, la

clave para el desarrollo nacional estaría para estos estudios crecientemente cifrada en una nueva oportunidad para los países en desarrollo: insertarse beneficiosamente en los sistemas de planificación privada de escala planetaria (Gereffi G. (2001), Gereffi G. et al (2005), Morero H. (2010)). El concepto estrella pasaría a ser el de innovación y el espejo a seguir eran aquellas naciones que habían comenzado a embarcarse en esa empresa como Japón y especialmente los países del Sudeste Asiático (Katz J. y Kosacoff B. (1998), CEPAL (2010), Pérez C. (2010)).

En ese marco, junto a la ineficacia de las políticas de planificación de la posguerra perdieron peso las políticas keynesianas. Pero no por abandonar a Keynes se abandonó el abordaje macroeconómico de los fenómenos económicos nacionales. Es decir, continuó vigente el análisis orquestado por variables contables agregadas nacionales, de las que en este caso presuntamente se desprendía el carácter inocuo de las políticas macroeconómicas expansivas para torcer el curso de una dinámica de mercado de carácter mundial⁵ (así surge, entre otros, el modelo de Mundell-Fleming para economías abiertas así como el prestigio reconocido a las nuevas formulaciones macroeconómicas de Milton Friedman).

La Economía del Desarrollo se embebió de ese cuadro de prescripción de política argumentado con variables macroeconómicas pero, como parte de la percepción de que la dinámica económica no se reducía a la economía nacional y que ganaba peso comprender el proceso de innovación entramado por empresas de capital privadas, le agregó a su análisis categorías y explicaciones traídas de la microeconomía (y de una subdisciplina conexas, la organización industrial), lo que significó emparentarse con ella, embebiéndose en un sabor neoclásico. La microeconomía entonces atendida por la Economía del Desarrollo, si bien mantenía buena parte de su matriz original, estaba incorporando en su análisis un conjunto de nociones que, se decía, apuntaban a hacer más realistas sus supuestos básicos, como las fallas de mercado, es decir, la presencia de rendimientos crecientes en la producción de algunos bienes, procesos de aprendizaje e interacciones entre las firmas y el resultado de este cuadro que es la competencia imperfecta. El enfoque microeconómico calzó a la perfección para los sucesivos estudios empíricos cada vez más acotados en su alcance teórico general (Pinazo G. y Piqué P., 2011). Es decir, a la vez que proliferaron los análisis empíricos de los procesos de innovación de las empresas y de la génesis y dinámica de los espectaculares progresos tecnológicos (bien sea de una determinada zona, país, región, continente o mundo, entendidos solamente como recortes analíticos) desaparecieron de la escena estudios que aportaran a la comprensión y formulación general de una estrategia de desarrollo. Se perdió de vista justamente que el nuevo escenario social de transformaciones aceleradamente inéditas plantearía un conjunto de problemas y exigencias sociales irresueltas que le asignaría un carácter urgente a la formulación de planes elaborados y articulados que puedan traducirse en un escenario de progreso general y no, como

5. Decimos presuntamente pues en definitiva las correcciones del modelo macroeconómico se realizaron para justificar ese viraje en las políticas.

lo atestiguan los tiempos presentes, en uno devastadoramente parcial. Esta situación puso en una encrucijada a la teoría económica oficial, objetada en variados círculos académicos oficiales con notable y engrandecida vehemencia desde la crisis de 2008.

La solución, a nuestro entender, no puede ceñirse a la objeción ni a la melancolía de viejos aportes. Sino el emprender nuevamente los objetivos originales de la Economía Política a través de activar transformativamente aportes inconclusos y olvidados de la historia de la teoría económica que puedan nutrir de sentido, dirección y estrategia a nuestro presente.

La Economía del Desarrollo latinoamericana y sus mutaciones tras los cambios acaecidos a comienzos de la década de 1970

Para el momento de la crisis mundial de 1929, que sentaría el contexto para la aparición y permanencia de la obra de Keynes, la región latinoamericana se encontraba en igual o peores condiciones que el mundo industrial. Las políticas económicas y el diagnóstico sobre el que se sustentaba el modelo agroexportador comenzaba a perder atractivo y nuevos aportes comenzarían a mostrar un camino teórico diferente que terminarían dan lugar al planteo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (en adelante, CEPAL). Siguiendo a Bielschowsky R. (2009), el diagnóstico inicial de ese planteo era que:

“la estructura socioeconómica de la región presentaba las siguientes características: i) especialización en bienes del sector primario y baja diversidad productiva (complementariedad intersectorial e integración vertical reducidas); ii) niveles muy dispares de productividad sectorial y oferta ilimitada de mano de obra con ingresos próximos a la subsistencia, y iii) estructura institucional (Estado, sector agrario y composición empresarial, entre otros) poco inclinada a la inversión y al progreso técnico” (p. 175).

A primera vista, ya se ve como en las tres temáticas el esfuerzo intelectual de la CEPAL implicó una profunda reformulación de conceptos y teorías que economistas neoclásicos empleaban para analizar la economía de los países centrales. En este marco, nos interesa remarcar varios aportes particulares que serán sumamente útiles en nuestra reconstrucción.

En primer lugar, debemos destacar la Tesis Prebisch-Singer. Su señalamiento respecto a la tendencia al empeoramiento de los términos de intercambio de los países productores de materias primas se constituyó en la principal crítica contra la visión neoclásica del comercio internacional (Prebisch R., [1949] 1986). De allí, surgía la idea de que la industrialización era el único camino viable para escapar a la especialización en mercancías primarias de manera de esquivar el empobrecimiento generado por la división internacional del trabajo clásica. En este camino es que encontramos la necesidad de considerar políticas industriales específicas de desarrollo (particularmente para el sector manufacturero). En dicha necesidad se encuentra también el germen del concepto de desarrollo económico como algo diferente al mero crecimiento, por lo que la dimensión social, política e histórica comienza a ganar peso explícito. Asimismo, en clara relación con el planteo keynesiano, se concibe al Estado nacional como agente capaz de orientar el curso económico para promover y constituir un escenario de desarrollo en el horizonte nacional.

En segundo lugar, a diferencia de los planteos neoclásicos donde el conocimiento es perfecto y por ende las formas de producción son idénticas para todas las empresas, el planteo cepalino es de los primeros en otorgar importancia a las condiciones de producción en el camino al desarrollo. Al respecto, los autores estructuralistas advirtieron una desigual distribución de los frutos del progreso técnico a escala internacional, que ubicaba a las economías latinoamericanas en un estado de desventaja en relación a la capacidad tecnológica de las economías del centro (Prebisch R., [1949] 1986). Esta situación era una alerta ineludible para comprender los desafíos que implicaba adentrarse en una industrialización tardía. A su vez, aunque con menor énfasis, estos autores advirtieron los límites para la prolongación y el progreso de un proceso de industrialización si este se realizara a baja escala y no integrado regionalmente (Prebisch R., [1949] 1986; Lipietz A., 1992).

En tercer lugar, se destaca como característica regional la relevancia del sector primario en la producción y generación de excedente en general, y de divisas en particular. A partir del reconocimiento de las condiciones favorables de producción en la región y su elevada competitividad en el mercado mundial, esos sectores serían el punto de partida que permitirían la acumulación de capital y la adquisición de técnicas en el exterior, así como generar la demanda interna para sostener el crecimiento. De allí el llamado a no deteriorar su funcionamiento en aras de industrializar las economías (Braun y Joy, 1968; Diamand M., 1972).

En cuarto lugar, en torno a las formas de financiamiento de ese proceso de desarrollo, la CEPAL propone dos aportes relevantes. En primer lugar, las importantes consecuencias que la distribución del ingreso tiene para la industrialización. Aquí, la concentración del ingreso empequeñece la magnitud de la demanda social por las mercancías industriales de los trabajadores –lo que dificulta el desarrollo interno de empresas a escala internacional- pero, por el otro, implica pautas de consumo vinculadas a los países desarrollados que, dado su mayor componente importado, restringen aún más la capacidad de financiar ese proceso (Nurkse R., 1952).

A partir de estos aportes, la teoría económica se enriquece profundamente; y además se generan herramientas conceptuales nuevas para analizar las economías de la región.

Luego de ese período fecundo en relación a ideas para el desarrollo, comenzará una nueva reformulación de la teoría del desarrollo, vinculada a la siguiente gran crisis mundial en los años setenta, en consonancia con los cambios que planteáramos en el apartado precedente en la Economía. En la región esto se vinculó a que, para ese momento, gran parte de la región había aplicado las propuestas cepalinas y los problemas económicos del subdesarrollo continuaban. Para ese momento, el dinamismo económico e industrial de la región –con quizá la excepción de Brasil- se había perdido y las economías ingresaban constantemente en ciclos críticos sin lograr escapar a la ausencia crónica de divisas ni resolver definitivamente sus problemáticas sociales. Eso llevó a un profundo replanteo del estructuralismo latinoamericano, que era criticado desde el

mainstream –al igual que el keynesianismo con el que había nacido- y por el marxismo –por la falta de resultados- (Palma G. (1978), Guillén Romo H. (2007), Nahón et al (2006)).

En su replanteo, el neoestructuralismo exhibe idénticos pasos que lo sucedido en el cuadro general de la Economía: un alejamiento más acentuado de la indagación de las tendencias generales del capitalismo. A eso se suma un retroceso en el reconocimiento de las especificidades de la región, lo que lleva a la Economía del Desarrollo latinoamericana a perder progresivamente los rasgos propiamente latinoamericanos. En palabras de Sztulwark (2005):

“el nuevo estructuralismo modificó sustancialmente la forma de concebir el progreso tecnológico. Por un lado, la preocupación tradicional por el tema de la apropiación de los frutos del progreso tecnológico quedó desplazada por el análisis de los determinantes de ese mismo progreso. Por otro, y muy asociado con el punto anterior, el nuevo foco de atención es convergente con teorías alternativas que se venían desarrollando en los años '80 en los países centrales, que dan cuenta de la crisis de la idea de competitividad como un fenómeno de naturaleza exclusivamente macroeconómica y sectorial y determinada por las ventajas comparativas estáticas, relativas a la dotación factorial” (p. 105-106).

“En su lugar, a esos factores de tipo macro y sectorial, se le suman otros como las acciones de los agentes y el ambiente económico en el que actúan que, a su vez, se corresponde con la idea de creación de ventajas competitivas, en la que intervienen factores económicos, tecnológicos e institucionales. En buena medida, el nuevo estructuralismo latinoamericano incorpora esos desarrollos teóricos y los hace propios, confluyendo en un programa de trabajo en el que el rasgo propiamente latinoamericano es mucho más difícil de distinguir” (Sztulwark, 2005, p. 106).

En esta nueva combinación, la teoría del desarrollo latinoamericana toma ideas del mainstream contemporáneo. En primer lugar, concibe a la liberalización comercial y financiera como una decisión de política que contribuye al desarrollo, siempre y cuando no sean excesiva. En segundo lugar, al evaluar que la intervención estatal, aunque necesaria para controlar a los mercados, pierde su rol de planificador y ejecutor del proceso de desarrollo. En tercer lugar, al considerar a la estabilidad macroeconómica como un objetivo de mayor orden que el crecimiento acelerado. En este sentido, la CEPAL en los años noventa vuelve a estar fuertemente vinculada al mainstream, sólo que ahora este es reconocido -principalmente por sus detractores- como Neoliberalismo.

Con este cuadro en mente, se entiende el cambio en la orientación de políticas sugeridas. Mientras en su planteo original la CEPAL era una propuesta sumamente contraria al liberalismo, a partir de esta década la diferencia se convierte en una de grados y no cualitativa. Ambos critican el proceso de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en función de la falta de resultados económicos en las economías de la región. Como señala Bielschowsky (2009):

“A partir de 1990, la institución flexibiliza, entonces, el concepto de políticas de desarrollo que había acompañado al estructuralismo clásico en las cuatro décadas anteriores. Pero al mismo tiempo que admite la inevitabilidad de cambiar el marco regulatorio, analiza críticamente las reformas, señalando tanto sus meritos como sus errores e insuficiencias. Se reconoce la necesidad de revisar la participación del Estado en la vida económica y los instrumentos y mecanismos de intervención, pero se sigue asignando un papel clave a su contribución en la agenda de desarrollo socioeconómico en los ámbitos financiero, productivo, social y ambiental” (p. 197).

Frente a este plano general de las políticas a aplicar, también incorpora otros elementos de corrientes heterodoxas, principalmente el evolucionismo e institucionalismo. En esta interrelación, el rol de la innovación y, en la búsqueda de ella, las instituciones ganan en relevancia particularmente en función del reconocimiento de las nuevas formas de competencia a escala mundial. En este sentido, como mencionáramos en el apartado anterior, ya no se trataba de desarrollar las economías latinoamericanas de manera de lograr un crecimiento autocentrado, similar al que reconocía la CEPAL en los países centrales, sino buscar la inserción más bondadosa en los esquemas de acumulación de las empresas de los países centrales (CEPAL (2008), Arza V. y López A. (2008), Bianco et al (2008), Bisang R. y Gutman G. (2005)). Para ello debían desarrollarse capacidades tecnológicas que permitieran abandonar los eslabones donde la competencia de los nuevos países industriales vinculada a los bajos salarios era insostenible.

Ahora bien, lo que originalmente CEPAL planteaba como una salida nacional al subdesarrollo –herencia del olvido keynesiano de la unidad mundial del capitalismo- ahora daba un paso más en idéntico sentido: ya ni siquiera es el Estado el que conduce tal proceso. Éste sólo puede facilitar la inserción provechosa en cadenas comandadas por empresas extranjeras. Así, del objetivo de restringir los objetivos de la Economía Política para circunscribir el mundo del economista al análisis de la economía nacional, se llegó a una nueva fragmentación al reducir ese mundo a comprender cómo se planifica un eslabón de la producción de alguna mercancía particular. La audacia pero también la potencia teórica de esta última versión se tornarían cada vez más insuficiente.

Los procesos de desarrollo latinoamericanos a la luz del redesarrollo de la Economía Política

Nociones básicas de Economía Política

Retomemos ahora esos aportes y busquemos su vinculación con los olvidos de la Economía. Comencemos por uno de sus principales: la propuesta de planificar el desarrollo por medio de la industrialización de las economías como forma de escapar a la perversa lógica de la tendencia declinante de los precios internacionales. ¿Hasta qué punto es cierto que la tendencia general de los precios sea esa? Claramente, desde el hoy, la CEPAL transformó un proceso meramente coyuntural en dinámica general a través de un desarrollo teórico. Para ello, se basó en una cierta teoría del valor: la de costos de producción neoclásica, que también sostiene Keynes. Sintéticamente, la determinación corre desde los ingresos de las clases (de los trabajadores y empresarios en el centro y la periferia) hacia los precios (Prebisch R., [1949] 1986)⁶.

Aquí se presenta un problema, puesto que la determinación de los precios por los costos de producción no constituye en sí misma ninguna explicación por su carácter circular (¿qué determina a los precios de los factores que determinan los precios?). Dado ello, deberíamos

⁶. Algunas discusiones sobre el basamento teórico de Prebisch, se profundizan en Kodric y Graña (2011).

desarrollar la teoría del valor de la Economía Política Clásica de manera de encontrar un fundamento científico a la determinación de los precios. Allí, como es conocido, la magnitud del valor surge del trabajo y lo que ocurra con los ingresos de las diferentes clases, que poseen determinaciones propias, implica distribuciones diferentes de tal valor, pero no un movimiento de los mismos precios. Por lo cual, esa tendencia a la baja de los precios internacionales requiere como mínimo otra explicación. Y más aún, como también vemos desde hoy, difícilmente la tendencia general sea en ese sentido; más bien diríamos que ha tenido oscilaciones marcadas e inclusive, en los últimos años, una tendencia ascendente de largo plazo (tanto el petróleo como las demás materias primas).

Pero el problema creado por la teoría del valor no concluye allí. Dada la relevancia de las condiciones naturales no reproducibles en la producción primaria, se puede sostener que el conjunto de las producciones de ese tipo en América Latina se encuentran entre las más productivas del mundo. En este sentido, inclusive en el caso de la reducción de precios, estas economías perciben un ingreso extraordinario: la renta de la tierra. Este ingreso, como señalaba la Economía Política Clásica, surge de la necesidad de pagar esos productos en función de la peor tierra necesaria –asegurando a esas empresas la tasa de ganancia media-, generando un excedente extraordinario para los mejores (Ricardo D., [1817] 1995; Marx C., [1867] 2002).

Ahora bien, si continuamos analizando la renta, podemos insertarnos de otra manera en la discusión sobre el ahorro y el consumo. Si aquella es un excedente extraordinario de las economías no vinculado a las necesidades de acumulación de los capitalistas agrarios, puede ser destinada íntegramente a la acumulación en manos de terceros a través de un proceso de redistribución. Por cómo se encuentra distribuida la propiedad de la tierra, ésta comúnmente termina en manos de los terratenientes que concentran un elevado ingreso y, en su carácter rentista, no invierten sino que consumen bienes suntuarios. Esto es, el excedente recibido - inclusive en un contexto de bajos precios- es malgastado⁷.

Volvamos ahora la mirada a las condiciones de producción y de industrialización. A pesar de lo que señalamos respecto a las alertas por la escala de producción y los mercados, la CEPAL rara vez focalizó su análisis en las condiciones de la competencia o formas de producción. En este sentido, ¿qué capacidad tenían los países de la región de constituir capitales que operaran en las condiciones productivas vigentes en los países centrales y triunfaran en la competencia? ¿Qué capacidad tenían los mercados internos de los países para acomodar la producción de esas empresas? Y más aún, ¿de qué depende esa capacidad competitiva y cómo la obtienen?

Esas preguntas sin responder llevaron a que la industrialización de América Latina enfrentara problemas y críticas. Sin reconocerlas, a partir de la década del setenta, comienza a tomar fuerza la necesidad de innovar como forma de garantizar el triunfo en la competencia.

7. Desde este punto de vista, también estaría justificada la propuesta de una reforma agraria como han planteado diversos economistas del desarrollo.

Nuevamente, la primera pregunta es por qué esa necesidad es ahora central y no antes, ¿es que la región no se había dado cuenta o habrá existido un cambio en las formas de la competencia a nivel mundial? En este contexto, ¿por qué la innovación es relevante y eleva la capacidad de valorización? ¿De dónde les surgiría las empresas esa posibilidad de innovar? ¿Cuáles tienen esa capacidad?

Para responder a todos estos interrogantes y cuestionamientos, debemos emprender un nuevo camino que retome y continúe el desarrollo de la Economía Política para incorporar los aportes de la Teoría del Desarrollo. En ese marco sí serán completamente potentes para transformar la realidad latinoamericana.

El papel central de la comprensión del proceso de acumulación de capital a escala mundial

Si recapitulamos lo trabajado en el apartado precedente, encontraremos lo que a nuestra opinión es la clave del problema: la teoría del desarrollo no tiene más que atisbos sobre la dinámica del sistema como un todo. Por ello no tiene forma de comprender cabalmente las oportunidades y riesgos de cada etapa, ni por qué las propuestas de un momento pierden vigencia en otro.

Con la crisis de 2008 se vuelve a abrir el panorama de preguntas, ¿qué sucedió para llegar a ese episodio? ¿Se aprovechó la coyuntura y se transformó estructuralmente a las economías de la región sabiendo que ese ciclo eventualmente concluiría? Más en general, ¿cómo es que en el marco del ciclo esa unidad mundial se va transformando a sí misma? En esas etapas estructuralmente diversas, ¿cuáles son los roles que se asignan a los capitales individuales y a los países en esa división internacional? y ¿cómo se transformaron?

Para todo ello, es necesario recuperar el objetivo de la Economía Política y avanzar en su desarrollo para dar cuenta de esos movimientos generales y luego analizar las tendencias y características de las economías nacionales latinoamericanas. Así, el desarrollo de una teoría del valor, de la distribución y de la competencia se torna en una tarea clave para tal fin, pues la unidad del capitalismo -que se encuentra ausente en los estudios del desarrollo- limita y fuerza contradicciones sobre la teoría del desarrollo que se especializa en países como si fueran los actores únicos sin más conexión entre ellos que el comercio y los flujos de capitales.

Intentemos en este apartado reconstruir las leyes generales del capitalismo, cómo éstas han operado a través de la evolución de la economía mundial y cómo los aportes de la Teoría del desarrollo latinoamericana se insertan en tal devenir.

Desde la Economía Política a lo primero que nos enfrentamos es a la unidad mundial del capitalismo como forma de organización social, en tanto se estructura sobre la relación indirecta de los productores de mercancías mediados por sus productos. Ahora bien, el capitalismo como sistema no aparece directamente como tal sino como un conjunto de naciones que se

interrelacionan entre sí como fragmentos del trabajo total de la sociedad (Marx C., [1867] 2002; Iñigo Carrera J., 2008).

Antes que nada, esto implica que el conjunto de leyes de movimiento del capitalismo no se generan a nivel nacional sino a escala mundial y luego toman forma nacional. En concreto, a los efectos de este trabajo, lo que nos interesa señalar es que el valor de las mercancías, las formas de producción y las condiciones de competencia son el resultado del capitalismo como un todo y eso da el marco a las relaciones entre países. Esto es, un punto de partida que entendemos tiene una mayor potencialidad que el propuesto por la economía Keynesiana y del Desarrollo. Ahora bien, esta determinación mundial de contenido no implica que se haya manifestado (ni se manifieste) directamente como tal a lo largo de la historia del capitalismo. Por el contrario, ha sido el desarrollo del capitalismo el que está provocando que efectivamente se realice, a través de las diferentes etapas de la llamada Globalización. Pero, ¿qué determina la dinámica de la acumulación de capital? y ¿a través de qué mecanismos opera?

La dinámica del capitalismo está portada en las empresas. En este sentido, su búsqueda de ganancias extraordinarias las fuerza a innovar técnica y organizativamente y a desarrollar nuevos productos. El resultado de ese proceso implica una transformación tecnológica que modifica las formas de producción, el tamaño de las empresas y determina cuáles continúan concentrándose y cuáles deben retirarse del mercado.

Como todo, este proceso tiene un carácter cíclico fundamentado en dos procesos. Primero, en su base técnica, las innovaciones pueden tener un carácter radical o incremental lo que provocará diferentes velocidades en la acumulación. En segundo, dada la forma privada de la producción, las empresas en la competencia tienden a producir como si no existiera límite en la capacidad de realización de esas mercancías lo cual provoca recurrentes crisis de sobreproducción. En conjunto, ambas, determinan los grandes ciclos de la economía capitalista. En consecuencia, normalmente esos ciclos son sintetizables en un conjunto de rasgos típicos vinculados a esas diferentes esferas: el sector de actividad que lidera, el tipo de empresa que comanda la innovación, las formas de producción y gestión de la fuerza de trabajo, etc. Por último, la distribución geográfica de los capitales que cumplen los diferentes roles en ese proceso, determinan la velocidad de crecimiento y sus consecuencias en cada país y del capitalismo como un todo⁸.

Desde los primeros ensayos con la línea de montaje, durante la década de 1910, hasta los años setenta, la acumulación de capital en los países industriales se basó en la organización del proceso de producción bajo los preceptos Fordistas que, como regla general, intentan incrementar de la escala productiva para el pleno aprovechamiento de las economías que la tecnología

⁸. En este sentido podemos señalar cuatro grandes etapas del capitalismo en su faceta productiva: 1) su surgimiento, 2) período manufacturero, 3) el Fordismo-Taylorismo y 4) el Toyotismo. Por el lado de los sectores, idénticos períodos serán la Primera revolución industrial, la segunda, la era automotriz y la de las computadoras. Y así sucesivamente.

permitía, profundizando al máximo la división del trabajo al interior de la fábrica. Esta forma de producción se aplicó de manera asociada, en materia laboral, con una mejora importante de los salarios; vinculado al aumento de la intensidad laboral lo cual lleva a un incremento del desgaste y, por ende, en las necesidades de consumo (Coriat B., 2008). En conjunto, comúnmente se sostiene que el Fordismo logró combinar una elevada dinámica en la producción -y particularmente en la productividad- con una demanda solvente homogénea que crecía al ritmo necesario para realizar esa masa ampliada de mercancías indiferenciadas. En ese sentido, también jugaron un papel importante la universalización de los sistemas de seguridad social, los programas públicos de transferencias y la inversión directa por parte del Estado, que generó niveles elevados de empleo que otorgó a los sindicatos la capacidad de lograr reivindicaciones, reimpulsando ese ciclo. (Aglietta M., 1976).

Ahora bien, durante esas décadas, a pesar de que las empresas líderes de cada sector se convirtieron en referentes mundiales, en virtud de la imposibilidad tecnológica de gestionar y planificar un proceso de producción a escala mundial, cada una de ellas tendía a abastecer los diferentes mercados internos de los países a través de la instalación local de plantas productivas (Kicillof y Nahón, 2009). Es en este contexto que surge la oportunidad de gestionar el proceso de desarrollo de un país como si fuera autónomo y ese contexto el que permitió a la región latinoamericana encarar un proceso de Industrialización sustitutiva gestionado por sus Estados nacionales. Pero esa posibilidad no se presenta sin problemas, viene de la mano de un conjunto de pautas productivas y de consumo que generarán contradicciones para la región, y que analizaremos en el próximo apartado.

Ya para la década del setenta, en cambio, parece ser que ese entramado comienza a experimentar dificultades crecientes. La productividad comienza a lentificarse lo que dificulta la posibilidad de mantener las pautas de incremento salarial, reduciendo las ganancias. Ello se debía, como señalamos, a una serie de factores que encuentran su punto de partida en una crisis de sobreproducción en conjunto y un agotamiento de la base técnica del Fordismo (Fajnzylber F., 1983; Coriat B., 2008). En este contexto, las empresas líderes comienzan a experimentar formas de organización interna ajenas al Fordismo.

En ese proceso de innovación organizacional, los objetivos principales se vinculaban a reducir los costos asociados a una estructura productiva rígida -que en ese momento experimentaba una gran capacidad ociosa- y retomar el ritmo de crecimiento de la productividad. La crisis misma de valorización abre el camino para encarar tales reformas disciplinando a los trabajadores a través de la desocupación que, luego de varias décadas, reaparece con una magnitud relevante.

Sin embargo, el principal rol en esa transformación productiva lo jugó la aparición contemporánea de un conjunto de desarrollos tecnológicos: las telecomunicaciones y la robotización. La revolución de las telecomunicaciones permitió relocalizar los procesos de

producción reduciendo su complejidad y costos (Fröbel et al., 1980). Este factor permitió a las empresas enviar las diferentes porciones del proceso productivo a aquellos lugares donde fuera más económico. Evidentemente, para la producción de manufacturas sencillas en series largas la simplificación de los puestos de trabajo de producción, ya alcanzada durante el Fordismo, se conjugaría excelentemente bien con la existencia de países con grandes masas de población de muy reducidos salarios para ingresar en la industria. De esta manera, las porciones más descalificadas de la fuerza de trabajo de los países –hasta ese momento- industrializados tendieron a ser expulsadas de la producción (Fröbel et al., 1980).

Por su parte, la robótica y la automatización permiten a las empresas dar un salto importante en la productividad de la fuerza laboral más compleja en los países industrializados, reduciendo los costos de las series cortas de productos, al disminuir los tiempos para adaptar la fabricación a diferentes productos. En conjunto, estas nuevas tecnologías permiten darle impulso a la subcontratación y planificar el proceso general de producción a pesar de realizarse en varias empresas diferentes, reduciendo costos asociados a producciones de escala más pequeña. En ese proceso se involucró particularmente a empresas más pequeñas, descargando en ellos parte importante de los elevados costos en inventarios –materias primas y productos- que la producción en masa genera. Así las empresas más grandes gozaron de otro camino para obtener beneficios (Piore y Sabel, 1984; Chandler A., 1994).

Claramente, ese conjunto de estrategias permitió redinamizar la productividad y los beneficios (particularmente a través de la reducción de costos salariales), pero evidentemente trastocó el conjunto de relaciones industriales.

De este modo, a partir de esa crisis comienza a constituirse una nueva etapa en la acumulación de capital donde la estructura misma de la división internacional del trabajo se transforma, rompiendo la anterior separación entre países industriales y proveedores de materias primas (Fröbel et al., 1980). A su vez, como lo que atraen a las fábricas hacia otros países son las deterioradas condiciones laborales de los trabajadores –o los menores estándares medioambientales, etc.-, evidentemente las consecuencias de esta etapa serán diferentes a la anterior. Es decir que la llamada globalización se estructura, en realidad, sobre la exacerbación y aprovechamiento por parte de las empresas de las diferencias nacionales de condiciones laborales y salariales (Gordon et al., [1982] 1986; Iñigo Carrera J., 2004).

Es en este nuevo contexto donde las empresas de países desarrollados mantienen las etapas más complejas de sus procesos de producción en sus países de origen y envían al extranjero lo más sencillo. Allí ciertos países comienzan a participar activamente del mercado mundial aprovechando la elevada población sobrante que poseen y los reducidos salarios que imperaban en su interior. En base a ello, se convierten en plataformas de exportación de productos sencillos o componentes (Piore y Sabel, 1984). Esto es, el nacimiento de las Cadenas globales de valor (Gereffi et al, 1994, Ernst D., 1997).

Sin embargo, ese nuevo contexto no abre posibilidades para todos, para algunos incluso clausurará las existentes, como en América Latina y su ISI que se vuelve insostenible frente a la competencia de países de muchos menores salarios.

A su vez, este esquema de crecimiento conduce a una crisis en 2008, vinculada a la separación geográfica entre dónde se produce la generalidad de las manufacturas (e imperan salarios muy bajos) y dónde se realiza; los llamados desbalances globales (Eichengreen B., 2009). En sentido contrario, los procesos de industrialización de los países del Sudeste Asiático provocaron un aumento de los precios de las materias primas que permitieron a las regiones exportadoras mejorar sus indicadores.

Fuera de esos procesos, es claro que en este nuevo marco ya no es ni siquiera posible, como parecía ser en la etapa anterior, concebir estrategias de desarrollo centradas en las condiciones nacionales a la manera en la que se concibieron en el período de posguerra.

La relación entre la acumulación de capital mundial y la de los países latinoamericanos

¿Cómo reinterpretemos la evolución de la teoría del desarrollo latinoamericana en el marco de este desarrollo general e histórico del capitalismo en el siglo XX? Luego de la crisis de 1929, los países de la región latinoamericana encararon procesos de industrialización con características similares entre sí, pero bastante únicos en perspectiva internacional.

En el marco de una etapa del capitalismo donde la producción se localizaba junto a su realización, los países efectivamente podían determinar su política nacional. En ese marco, atravesaron procesos de redistribución de la renta de recursos naturales para crear un mercado interno que realizaba las mercancías que el sector industrial en crecimiento ofrecía. Las divergencias en los éxitos de tales experiencias se vinculan al recurso natural disponible, la magnitud de la renta generada y las formas de apropiación aplicadas⁹.

Para tales procesos lo que empieza a jugar un rol relevante en el alcance del proceso de industrialización y su complejidad fue la escala de los mercados internos. Sobre él operaron tres factores: una pequeña población con bajas tasas de crecimiento (salvo quizá Brasil y México), un promedio de ingreso reducido y una altísima inequidad distributiva. La incidencia del tamaño del mercado interno es trascendental ya que permite –o impide- la conformación de empresas nacionales de una escala suficiente para insertarse en el mercado mundial. Frente a esto también se presentaron diferencias en las experiencias nacionales: Argentina logró una mayor igualdad distributiva para ampliar el mercado interno con bienes homogéneos para los trabajadores mientras que Brasil –dada su población- mantuvo una concentración del ingreso que generaba un mercado interno vinculado a las clases altas.

⁹. Por ejemplo, no es indiferente la productividad del trabajo agrícola aplicado en Argentina respecto a Brasil; ni la posibilidad de concentrar la renta en una empresa estatal productora de petróleo (al estilo PDVSA) frente a la multiplicidad de terratenientes.

Esas características estructurales determinaron en gran medida los resultados. En esa etapa la innovación no era central ya que la industrialización se producía en sectores de técnica conocida, de fácil acceso al mercado mundial por lo cual es la eficiencia productiva la clave de la competitividad (Amsden A., 1992). Estas limitaciones generaron un sector industrial muy dependiente –más allá de su nacimiento- de la redistribución de la renta de recursos naturales.

Repasando los aportes cepalinos, este conjunto de factores -como la relevancia de la renta de los recursos naturales, la industrialización, la conformación de mercados regionales y la redistribución del ingreso- se encuentran presentes pero de manera relativamente desconectada entre sí y, particularmente, desvinculados de la etapa del capitalismo a nivel mundial que les dio cuerpo.

Ahora bien, con las transformaciones en la economía mundial, la desvinculación geográfica entre producción y realización y el surgimiento de países industriales de bajos salarios, la región no podía continuar por idéntico camino. No contaba con los recursos suficientes como para sostener su industrialización autárquica dado que las condiciones de competencia se volvieron crecientemente difíciles. En este marco es donde comienza a darse relevancia a la innovación como forma de competir en el mercado mundial sin requerir bajos salarios -los cuales eran mucho más bajos en el Sudeste Asiático dados los éxitos de la ISI-. Sin embargo, las empresas regionales difícilmente podían encarar esos procesos ya que no contaban con las condiciones financieras o productivas necesarias.

Este difícil contexto explica el surgimiento tanto de las propuestas de apertura comercial y financiera, ante la imposibilidad de sostener la ISI, como de inserción en las cadenas comandadas por empresas extra-regionales –dado el rezago productivo y tecnológico regional. Esto es, la teoría del desarrollo debe reformularse casi completamente debido a que el contexto se modificó pero nuevamente no puede vincular esos rasgos entre sí, ni a la etapa anterior de su propia teoría a la cual se opone en una primera lectura.

Desde el hoy, diríamos que las condiciones estructurales de las economías de la región continúan siendo a grandes rasgos las que diagnosticaba CEPAL: economías pequeñas con baja productividad, elevada desigualdad y abundantes recursos naturales. El objetivo también continúa siendo el mismo, lograr la mejora de las condiciones de vida de la población. Lo que cambió y seguirá cambiando es el contexto y las estrategias que surgen de él, justo aquello que la ausencia de una teoría general del capitalismo no nos permite ver; carencia que si no resolvemos nos obligará a seguir caminando a ciegas.

CONCLUSION

En el presente trabajo nos propusimos, a partir de un conjunto de preguntas guía presentadas inicialmente, articular una comprensión de las limitaciones de los actuales estudios

del desarrollo latinoamericano para ofrecer una propuesta actualizada, viable y concreta de transformación cualitativa de las condiciones de vida de la población.

Para ello, en primer lugar, estudiamos la relación entre la Economía Política y la Economía del Desarrollo de la posguerra. En dicho estudio descubrimos el abandono del objeto de estudio de la primera (la economía capitalista en su conjunto) y la preeminencia de análisis nacional centrados con una óptica macroeconómica.

En segundo lugar, analizamos la unidad y la diferencia entre los estudios del desarrollo de la posguerra con aquellos nacidos al calor de los grandes cambios de la economía capitalista que se sucedieron desde comienzos de la década de 1970. Allí argumentamos que la nueva Economía del Desarrollo conservó la mirada nacional y macroeconómica de su antecesora y la complementó con nuevas nociones surgidas del evolucionismo y la microeconomía, dando lugar a una concepción política menos progresista que la de la posguerra.

En tercer lugar, reseñamos los aportes y las limitaciones de la Economía del Desarrollo, tanto en su fase de posguerra como a partir de los años setenta. Para ello desarrollamos la relevancia de comprender las distintas fases históricas de la base técnica de la acumulación de capital así como la dificultad creciente de las economías latinoamericanas, basadas preeminentemente en exportación de mercancías con renta agropecuaria y producción nacional de baja productividad, de acoplarse a esos cambios. Consideramos que ese descubrimiento debe convertirse en un eje central de la concepción de un programa de desarrollo a largo plazo.

REFERENCIAS

- Aglietta, M. (1976): *Regulación y crisis del capitalismo*, México D. F, México, Siglo XXI editores.
- Aldama, C., Benchimol, P., Harracá, M., Navarro, L. y P. Piqué (2013). La necesidad del estudio de la historia del pensamiento económico. Cuestión II. VI Jornadas de Economía Crítica, Congreso llevado a cabo en Mendoza, Argentina.
- Amsden, A. H. (1992). *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford, Reino Unido, Oxford University Press.
- Arza, V. y A. Lopez (2008), La industria automotriz en el Mercosur. Serie Red Mercosur N° 10. Buenos Aires. Recuperado de <http://www.redmercosur.org/la-industria-automotriz-en-el-mercosur/publicacion/79/es/File-Format:Application/pdf>
- Bianco, C., P. Moldovan y F. Porta (2008), "La internacionalización de empresas brasileñas en Argentina", Documento de Proyecto, CEPAL.
- Bielschowsky, R. (2009). Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo, *Revista de la Cepal*, (97), 173-194.
- Bisang, R. y G. Gutman (2005), "Redes agroalimentarias y acumulación: reflexiones sobre la experiencia reciente en el MERCOSUR", en Casalet, M., M. Cimoli y G. Yoguel (comp.),

Redes, jerarquías y dinámicas productivas, Buenos Aires, Argentina, FLACSO/OIT, Miño y Dávila.

Braun, O., y Joy, L. (1968). A Model of Economic Stagnation--A Case Study of the Argentine Economy. *The Economic Journal*, 78(312), 868-887.

Cardoso, F.H. y E. Faletto (1971). *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México, D.F., Siglo Veintiuno Editores.

CEPAL (2010), Innovar para crecer: desafíos y oportunidades para el desarrollo sostenible e inclusivo en Iberoamérica. Recuperado de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/21494>

CEPAL (2008), La transformación productiva. 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades. Recuperado de: <http://200.9.3.98/handle/11362/2889>

Chandler, A. (1994). *Scale and scope. The dynamics of industrial capitalism*, Cambridge, Estados Unidos, Harvard University Press.

Coriat, B. (2008). *El taller y el cronómetro: ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Buenos Aires, Argentina, Siglo Veintiuno Editores.

De Mattos, C. (1979). Planes versus planificación en la experiencia latinoamericana, *Revista de la Cepal*, (31), 79–96

Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo económico*, 12(45), 25-47.

Eichengreen B. (2009). La parábola de los ciegos y el elefante, *Ensayos Económicos*, (53-54), 23-58.

Ernst, D. (1997). From partial to systemic globalization: international production networks in the electronics industry. Berkeley Roundtable on the International Economy. Recuperado de: <https://escholarship.org/uc/item/7326w69k>

Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*, México D.F, México, Centro Editor de América Latina.

Fröbel, F., J. Heinrichs y O. Kreye (1980). *La nueva división internacional del trabajo. Para estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Madrid, España, Siglo XXI editores España.

Gereffi, G., J. Humphrey y T. Sturgeon (2005), The governance of global value chains, *Review of International Political Economy*, (12), 78–104.

Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización *Problemas del Desarrollo*, 32(125), 9-37.

Gereffi, G. Korzeniewicz, M. and Korzeniewicz R. P. (1994). "Introduction: Global Commodity Chains" en Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. *Commodity chains and global capitalism*, Santa Barbara, Estados Unidos, Praeger Publishers.

- Gordon, D., R. Edwards y M. Reich ([1982] 1986): *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*, Madrid, España, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Guillén Romo, H. (2007), De la orden cepalina del desarrollo al neoestructuralismo en América Latina, *Revista Comercio Exterior*, 57, 295-313.
- Hirschman, A. O. (1980). Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo, *El trimestre económico*, 47(188), 1055-1077.
- Iñigo Carrera, J. (2004): *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Buenos Aires, Argentina, Ediciones Cooperativas.
- Iñigo Carrera, J. (2008). La unidad mundial de la acumulación de capital en su forma nacional históricamente dominante en América Latina. Crítica de las teorías del desarrollo, de la dependencia y del imperialismo. En IV Coloquio de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico (SEPLA). 22 al 24 de Octubre, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.
- Katz, J. y Kosacoff, B. (1998). Aprendizaje tecnológico, desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones, *Desarrollo Económico*, 37 (148), 483-502.
- Keynes, J. M. ([1936] 1992). *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*, Buenos Aires, Argentina, Fondo de Cultura Económica.
- Kicillof, A. y C. Nahón (2009): Crisis mundial y transformación en la estructura productiva: de la “Edad de oro” a la transnacionalización del capital, *Documento de Trabajo N° 9*, CENDA, Buenos Aires, Argentina.
- Kodric, A.; J.M. Graña (2011) El capital bajo su forma latinoamericana, crítica a la economía estructuralista, *La revista del CCC [en línea]*, (11). Recuperado de: <http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/213/>.
- Levin, P. (1997). *El capital tecnológico*, Buenos Aires, Argentina, Ediciones cooperativas.
- Levin, P. (1999). La Economía Política en el ocaso de su objeto. *Enoikos, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires*, no 15.
- Lipietz, A. (1992). *Espejismos y milagros. Problemas de la industrialización en el tercer mundo*, Bogotá, Colombia, Universidad Nacional de Colombia.
- Mallorquín, C. (1998). *Ideas e historia en torno al pensamiento económico latinoamericano*, México D.F, México, Plaza y Valdés Editores.
- Marshall, A. (1961). *Principles of Economics*, Londres, Reino Unido, MacMillan.
- Marx, K. ([1867] 2002). *El capital. Crítica de la economía política*, Buenos Aires, Argentina, Tomo I, Vol. 1, Siglo XXI editores Argentina.
- Morero, H. (2010), Internacionalización, tramas productivas y Sistema Nacional de Innovación, *Journal of Technological. Management & Innovation*, 5 (3), 142-161.

- Nahón, C., C. Rodríguez y M. Schorr (2006), "El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo del subdesarrollo: trayectoria, rupturas y continuidades", en CLACSO, *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*, Buenos Aires Argentina, 327-388.
- Nurkse, R. (1952). Some international aspects of the problem of economic development. *The American economic review*, 42(2), 571-583.
- Palma, G. (1978). Dependency: a formal theory of underdevelopment or a methodology for the analysis of concrete situations of underdevelopment?, *World development*, 6(7), 881-924.
- Pérez, C. (2010), Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales, *Revista de la CEPAL*, (100), 123-146.
- Pinazo, G. y P. Piqué (2011). "Desarrollo latinoamericano en el marco de la globalización", *Revista Problemas del Desarrollo*, 166(42), 7-35.
- Piore, M. y C. Sabel (1984). *The second industrial divide. Possibilities for prosperity*, Nueva York, Estados Unidos, Basic Books.
- Prebisch, R. ([1949] 1986). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo económico*, 26(103), 479-502.
- Ricardo, D. ([1817] 1995). *Principio de economía política y tributación*, México D.F, México, Fondo de Cultura Económica.
- Rosales, O. (1988). Balance y renovación en el paradigma estructuralista del desarrollo latinoamericano, *Revista de la CEPAL*, (34), 19-36.
- Sztulwark, S. (2005). *El estructuralismo latinoamericano*, Buenos Aires, Argentina, Ediciones Prometeo-UNGS.

RESUMEN BIOGRÁFICO

Graña, Juan M.

Doctor en Economía de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Investigador Asistente del Consejo de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) en el Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED). Profesor Adjunto de Cuentas Nacionales, Facultad de Ciencias Económicas, UBA. Campo de Investigación: desarrollo económico, industrialización y mercado laboral.

Piqué, Pilar

Licenciada en Economía de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Becaria del Consejo de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) para la realización del doctorado en Economía en la UBA (tesis pendiente). Profesora Adjunta de Historia del Pensamiento Económico II, Facultad de Ciencias Económicas, UBA. Campo de Investigación: desarrollo económico e historia del pensamiento económico.