



# Del estructuralismo al neoestructuralismo

La travesía intelectual  
de Osvaldo Sunkel

ALICIA BÁRCENA  
MIGUEL TORRES  
Editores



NACIONES UNIDAS

CEPAL



# Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.

**Deseo registrarme**



[www.cepal.org/es/publications](http://www.cepal.org/es/publications)



[facebook.com/publicacionesdelacepal](https://facebook.com/publicacionesdelacepal)



[www.cepal.org/apps](http://www.cepal.org/apps)

# Del estructuralismo al neoestructuralismo

La travesía intelectual  
de Osvaldo Sunkel

Alicia Bárcena  
Miguel Torres

Editores

---

Ricardo Bielschowsky  
Mauro Boianovsky  
Carlos de Miguel  
Ricardo Ffrench-Davis  
Ricardo Infante  
Carlos Mallorquín  
Jorge Máttar  
José Antonio Ocampo  
Esteban Pérez Caldentey  
Joseluis Samaniego



**Alicia Bárcena**  
Secretaria Ejecutiva

**Mario Cimoli**  
Secretario Ejecutivo Adjunto

**Raúl García-Buchaca**  
Secretario Ejecutivo Adjunto  
para Administración y Análisis de Programas

**Ricardo Pérez**  
Director de la División de Publicaciones y Servicios Web

Este libro, surgido como una iniciativa de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), fue editado por Alicia Bárcena, Secretaria Ejecutiva de la CEPAL, y Miguel Torres, Editor de la *Revista CEPAL*. Los editores agradecen las valiosas contribuciones de los autores José Antonio Ocampo, Ricardo Ffrench-Davis, Mauro Boianovsky, Ricardo Bielschowsky, Esteban Pérez Caldentey, Joseluis Samaniego, Carlos De Miguel, Ricardo Infante, Jorge Máttar y Carlos Mallorquín.

Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas  
LC/PUB.2019/9  
Distribución: G  
Copyright © Naciones Unidas, 2019  
Todos los derechos reservados  
Impreso en Naciones Unidas, Santiago  
S.17-01115

Esta publicación debe citarse como: A. Bárcena y M. Torres (eds.), *Del estructuralismo al neoestructuralismo: la travesía intelectual de Osvaldo Sunkel* (LC/PUB.2019/9), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2019.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Publicaciones y Servicios Web, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

# Índice

Prólogo.....	11
<i>Alicia Bárcena</i>	
Capítulo I	
Oswaldo Sunkel: una semblanza intelectual .....	15
<i>Alicia Bárcena, Miguel Torres</i>	
A. Infancia y formación académica.....	16
1. Infancia sureña .....	16
2. Sunkel y su llegada a Santiago .....	16
3. Estudios universitarios y el descubrimiento del desarrollo .....	17
4. Estudios en la London School of Economics (LSE) y lo que Robbins comprendía por desarrollo .....	20
B. La etapa estructuralista de Sunkel.....	22
1. La primera vinculación con la CEPAL.....	22
2. La década de 1960.....	23
3. Sobre las influencias y método de Sunkel.....	25
C. La etapa dependientista.....	27
1. Sunkel y los complejos años setenta .....	27
2. Septiembre de 1973: una nueva realidad irrumpe “de golpe” ....	28
3. Un paréntesis para polemizar con Pinto .....	29
D. La dimensión ambiental del desarrollo.....	31
1. El retorno a Chile y a la CEPAL.....	31
2. El Proyecto CEPAL/PNUMA.....	31
E. Sunkel y el neoestructuralismo .....	33
1. La década de 1990.....	33
2. Las bases del neoestructuralismo en la CEPAL.....	34
3. Los aportes de Sunkel al neoestructuralismo .....	34

F. Sunkel en el siglo XXI .....	38
1. Los últimos 20 años .....	38
2. El paradigma sociocéntrico .....	39
3. La heterogeneidad estructural reexaminada .....	40
4. Últimas reflexiones .....	41
Bibliografía.....	43
 Capítulo II	
Oswaldo Sunkel, el estructuralismo y el neoestructuralismo .....	47
<i>José Antonio Ocampo</i>	
Introducción .....	47
A. Sunkel y el estructuralismo latinoamericano .....	48
B. El “desarrollo desde dentro” .....	51
C. La agenda neoestructuralista.....	53
Bibliografía.....	57
 Capítulo III	
Oswaldo Sunkel y el desarrollo o crecimiento incluyente.....	59
<i>Ricardo Ffrench-Davis</i>	
Introducción .....	59
A. Los encuentros con Oswaldo Sunkel.....	60
B. Planteamientos de Sunkel sobre el desarrollo en contextos de heterogeneidad estructural y algunas extensiones estimuladas o inspiradas por ellos.....	62
C. Macroeconomía real, heterogeneidad estructural y asimetrías ante la globalización de la volatilidad financiera .....	68
1. Una macroeconomía para el desarrollo.....	69
2. Heterogeneidad estructural y asimetrías depresivas del crecimiento .....	70
3. Para una inclusión laboral y empresarial.....	73
Bibliografía.....	75
 Capítulo IV	
Macroeconomía a la latinoamericana: Sunkel y la búsqueda de un modelo estructuralista.....	77
<i>Mauro Boianovsky</i>	
A. Esquemas y modelos de explicación .....	78
B. Los límites de la macroeconomía keynesiana .....	81
C. Lewis y un camino que no se tomó .....	83
D. Crecimiento e historia.....	85
E. Teoría y política.....	88
Bibliografía.....	91

## Capítulo V

El método histórico-estructural en el pensamiento de Osvaldo Sunkel ..... 95

*Ricardo Bielschowsky*

- A. Observaciones iniciales..... 95
- B. El enfoque histórico-estructural en los textos de Sunkel ..... 99
  - 1. Inflación por causas estructurales ..... 99
  - 2. Subdesarrollo y dependencia..... 100
  - 3. Análisis del método en el libro *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo* ..... 101
  - 4. Estilo de desarrollo y deterioro ambiental ..... 103
  - 5. Del estructuralismo al neoestructuralismo: el desarrollo desde dentro ..... 104
  - 6. La resiliencia de la heterogeneidad estructural en América Latina ..... 106
- C. A modo de conclusión ..... 107
- Bibliografía..... 108

## Capítulo VI

Por qué importa el enfoque estructural de la inflación ..... 111

*Esteban Pérez Caldentey*

- Introducción ..... 111
- A. El significado del enfoque estructural de la inflación..... 112
- B. Breve reseña del origen y formación del modelo canónico estructural ..... 114
- C. La inflación, un motivo para enfocarse en los problemas del desarrollo de América Latina ..... 118
- D. La heterogeneidad y sus implicaciones ..... 122
- E. La crítica a la teoría monetaria del paradigma dominante..... 124
- F. Fundamentos analíticos del enfoque monetario..... 126
- G. Variedades del enfoque monetario ..... 128
- H. Conclusiones ..... 132
- Bibliografía..... 133

## Capítulo VII

Globalización, capitalismo transnacional y dependencia:

el itinerario de una “visión” ..... 137

*Miguel Torres*

- Introducción ..... 137
- A. Contexto histórico ..... 138
  - 1. Origen, auge y ocaso de la industrialización sustitutiva de importaciones..... 139
  - 2. La etapa “fácil” de la industrialización y su agotamiento ..... 143
  - 3. Surgimiento, evolución y problemática de la transnacionalización en América Latina ..... 145

B.	Nuevos debates: estancamiento, heterogeneidad estructural y dependencia .....	149
1.	La insuficiencia dinámica de Prebisch y la tendencia al estancamiento de Furtado .....	150
2.	La heterogeneidad estructural de Pinto .....	151
3.	¿De qué hablamos cuando hablamos de dependencia?.....	151
C.	El capitalismo transnacional: la visión de Sunkel sobre la teoría de la dependencia.....	157
1.	Del estructuralismo al enfoque de la dependencia.....	158
2.	Cinco conceptos para un enfoque totalizante de la condición periférica .....	160
3.	El concepto schumpeteriano de “visión” en Sunkel.....	160
4.	Un modelo dual de capitalismo: el enfoque centro-periferia transnacionalizado .....	164
D.	¿Cómo se ponen de manifiesto la integración transnacional y la desintegración nacional en el siglo XXI?.....	173
1.	Mayor control y presencia del sector transnacional .....	173
2.	El fortalecimiento de la gran empresa privada nacional: ¿una estrategia de reintegración?.....	175
3.	Evolución de los tejidos productivos nacionales .....	176
4.	Fiscalidad, mercados laborales y aspectos distributivos.....	177
5.	Dependencia financiera y tecnológica: las aristas permanentes del capitalismo transnacional .....	184
E.	Síntesis y reflexiones finales.....	189
	Bibliografía.....	195

## Capítulo VIII

Oswaldo Sunkel: un antes y un después para la dimensión ambiental del desarrollo en el pensamiento estructuralista de la CEPAL .....	201
<i>Alicia Bárcena, Joseluis Samaniego, Carlos de Miguel</i>	

Introducción y antecedentes .....	201
A. Síntesis del pensamiento ambiental de Sunkel en sus propias palabras .....	203
B. La crítica al modelo económico existente y el desarrollo del pensamiento ambiental.....	205
1. El contexto internacional y en la CEPAL.....	205
2. La crítica al capitalismo transnacional.....	207
3. Incorporación de la dimensión ambiental en el estilo de desarrollo .....	211
C. El papel de la planificación en la internalización de la dimensión ambiental del desarrollo.....	213
D. Las fuerzas sociales y su papel político.....	216
E. El neoestructuralismo y la transdisciplinariedad para un desarrollo alternativo .....	218
F. Las crisis como oportunidad para el cambio.....	218
G. Hacia un desarrollo sostenible: evolución del ideario de instrumentos para la acción.....	223



H. Conclusiones: el legado de Sunkel en el presente de la CEPAL.....	233
Bibliografía.....	236

## Capítulo IX

Heterogeneidad estructural, dependencia y desarrollo .....	241
--	-----

*Ricardo Infante*

Introducción .....	241
A. El concepto de heterogeneidad estructural .....	242
1. La estructura productiva .....	243
2. Las relaciones sociales.....	245
3. La estructura de poder.....	246
B. Capitalismo transnacional y desintegración nacional .....	247
C. La dependencia y la heterogeneidad estructural.....	252
1. Estructura de la producción.....	254
2. Generación y distribución del ingreso.....	256
3. Composición de la demanda final.....	256
D. Hacia un desarrollo inclusivo: el caso de Chile .....	257
1. El patrón de crecimiento .....	258
2. La estructura económica .....	259
3. La estrategia de desarrollo inclusivo .....	262
Bibliografía.....	264

## Capítulo X

Reflexiones sobre la planificación en el siglo XXI y la visión  
desarrollista del pensamiento de Osvaldo Sunkel: hacia

los Objetivos de Desarrollo Sostenible.....	267
---	-----

*Jorge Máttar*

Introducción .....	267
A. Evolución del papel de la planificación para el desarrollo: breve recorrido histórico .....	271
1. La planificación de los años cincuenta a la actualidad.....	272
2. Una perspectiva internacional de la planificación.....	276
B. La planificación para el desarrollo en el siglo XXI .....	280
1. La recuperación de la planificación .....	281
2. La planificación y la encrucijada del desarrollo regional.....	285
3. La planificación en el siglo XXI.....	287
C. Perspectivas de la práctica de la planificación: sus retos y su papel en la implementación de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible .....	296
1. El mundo y América Latina y el Caribe: transformaciones hacia 2030.....	296
2. La planificación en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.....	297
3. El futuro que todos queremos.....	300
D. Epílogo: la dimensión política de la planificación.....	301
Bibliografía.....	304

## Capítulo XI

Desencuentros decoloniales: Osvaldo Sunkel y el pensamiento económico .....	307
<i>Carlos Mallorquín</i>	
Introducción .....	307
A. Conquistarás el desarrollo con el sudor del “subdesarrollo” .....	311
B. Notas finales: hacia la superación del modelo “centro-periferia” .....	322
Bibliografía.....	325
Anexo fotográfico.....	329

## Cuadros

I.1 Diferencias fundamentales de enfoque .....	36
VII.1 América Latina (14 países): grado de sindicalización, 2000-2016 ....	182
X.1 Ayer y hoy de la práctica de la planificación en América Latina ....	281
X.2 Intertemporalidad de la acción pública: ¿dilemas reales o falsos dilemas? .....	286
X.3 Fases y componentes de los procesos de planificación para el desarrollo .....	288
X.4 América Latina y el Caribe: ejercicios de prospectiva y planificación del desarrollo.....	294

## Gráficos

VI.1 Chile y Brasil: tasas de inflación, 1939-1970.....	115
VII.1 América Latina (18 países) y mundo: crecimiento económico, períodos seleccionados .....	140
VII.2 América Latina (agrupaciones de países): fuentes de crecimiento económico, seis períodos seleccionados.....	142
VII.3 América Latina: coeficiente entre IED y PIB, 1950-2016.....	147
VII.4 Corrientes mundiales de IED y participación de bloques de economías, 1990-2017 .....	174
VII.5 Fusiones y adquisiciones transfronterizas netas, 2005-2017.....	174
VII.6 América Latina: participación en las ventas totales según tipo de propiedad empresarial, 1990-2015 .....	175
VII.7 América Latina: ocupados urbanos en sectores de baja productividad (sector informal) del mercado del trabajo, 2001-2017 .....	180
VII.8 América Latina: composición del empleo informal según categorías ocupacionales, 2001-2017 .....	180
VII.9 América Latina y OCDE: evolución de la participación de la masa salarial, 1950-2014 .....	183
VII.10 América Latina (17 países): coeficientes de Gini antes y después de impuestos y contribuciones a la seguridad social, alrededor de 2011 .....	184
VII.11 Profundización financiera mundial, 1980-2014 .....	185

**Recuadros**

VIII.1	Principales tesis en el pensamiento ambiental de Sunkel.....	222
VIII.2	Una breve cronología .....	232
X.1	Planificación en la República de Corea.....	279
X.2	Planificación de largo plazo en la República Dominicana.....	284
X.3	La participación ciudadana como fuente de legitimidad para la planificación a largo plazo y su articulación con el mediano plazo: la experiencia de Nuestra Guatemala 2032 .....	291
X.4	La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible: de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) .....	299
X.5	El escenario “apuesta” o el futuro que todos queremos: los Objetivos de Desarrollo Sostenible se cumplen en América Latina y el Caribe a 2030.....	300

**Diagramas**

VII.1	El modelo dual de Sunkel.....	169
IX.1	Representación de insumo-producto de una economía dependiente estructuralmente heterogénea .....	254

**Mapas**

VII.1	Distribución geográfica de los gastos en investigación y desarrollo (I+D), 2007 y 2016 .....	187
VII.2	Distribución geográfica de los recursos humanos especializados en ciencia y tecnología, 2007 y 2016.....	188



## Capítulo VII

# Globalización, capitalismo transnacional y dependencia: el itinerario de una “visión”

Miguel Torres<sup>1 2</sup>

*Un sistema caracterizado por unas cuantas corporaciones enormes es cualitativamente diferente de la clásica concepción del sistema capitalista constituido por un gran número de empresas pequeñas e independientes*  
(Sunkel, 1973)

## Introducción

Basándose en el concepto de “visión”, acuñado por Schumpeter en su monumental *Historia del análisis económico* (Schumpeter, 1971a), Osvaldo Sunkel elaboró una original interpretación histórica del desarrollo latinoamericano y formuló una nítida concepción del proceso de subdesarrollo regional, dos temáticas de marcada presencia en los debates intelectuales de fines de los años sesenta. Estos análisis quedaron plasmados en “Subdesarrollo latinoamericano y la

---

<sup>1</sup> Oficial de Asuntos Económicos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Editor de *Revista CEPAL*.

<sup>2</sup> Doy las gracias a Osvaldo Sunkel por los múltiples detalles aportados en varias entrevistas, así como los valiosos comentarios a borradores de este texto. Agradezco también los comentarios y la asistencia estadística de Nicole Favreau, con los cuales facilitó mi labor de documentación cuantitativa. Asimismo, valoro los buenos puntos de vista y sugerencias de lecturas que recogí de diálogos informales sobre globalización, empleo y financierización con Ricardo Ffrench-Davis, Marco Kremerman y José Gabriel Palma, durante el período en que redacté este texto. Agradezco también los valiosos comentarios aportados por mis colegas cepalinos Ricardo Bielschowsky, Felipe Correa, Ricardo Infante y Luis Riffo, así como por José Miguel Ahumada, Hassan Akram y Aldo Madariaga luego de su generosa lectura de una versión del borrador. Los errores y omisiones eventuales de este texto son de mi exclusiva responsabilidad. Asimismo, algunos de los puntos de vista aquí expresados corresponden a mis propias opiniones, que no representan necesariamente las de la CEPAL.

teoría del desarrollo” (véase Sunkel y Paz, 1970). A partir de esa obra, Sunkel realizó su contribución al enfoque o teoría de la dependencia en otro de sus escritos de mayor trascendencia, incorporando su conceptualización del proceso de globalización en *Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina* (Sunkel, 1973). A través del análisis crítico de esta última obra y de las producciones escritas posteriores con las que le dio continuidad (Sunkel y Fuenzalida, 1979; Sunkel, 1980, 1985 y 1987, y Sunkel y Mortimore, 1998), el objetivo de este ensayo consiste en evaluar el alcance y la validez teórica y empírica de su “visión” sobre los procesos históricos de desarrollo y subdesarrollo, de su conceptualización en torno a la teoría de la dependencia, y de sus tesis sobre el proceso de transnacionalización del capitalismo periférico. En suma, en este capítulo se trata de determinar la vigencia de las caracterizaciones que Sunkel elaboró sobre el proceso de globalización.

En términos metodológicos este ensayo comienza aplicando dos estrategias analíticamente pertinentes. La primera de ellas consiste en una revisión de la historia económica regional que posibilitó un nuevo patrón de crecimiento y desarrollo en América Latina: el crecimiento hacia adentro a partir de la Gran Depresión, mediante la industrialización por sustitución de importaciones. Esta materia se describe en la sección A. La segunda estrategia, que se aborda en la sección B, consiste en explorar los debates socioeconómicos en torno a dichas tendencias históricas mediante un análisis de historia intelectual, sintetizando los principales conceptos formulados por la llamada escuela latinoamericana de la dependencia. A partir de esas estrategias analíticas, en la sección C se desarrollan los conceptos elaborados por Sunkel sobre capitalismo transnacional, y en la sección D se evalúa la vigencia de esas ideas planteadas en el contexto de la hiperglobalización neoliberal. El capítulo concluye ofreciendo a modo de síntesis un conjunto de reflexiones finales en la sección E.

## A. Contexto histórico

Hacia comienzos de la década de 1960, las economías de América Latina completaban —si bien con fechas de inicio disímiles y ritmos diferenciados de avance— tres decenios de aplicación de la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones. Se trató de un cambio estructural que surgió como respuesta espontánea de los Gobiernos de la región ante los nocivos efectos de la Gran Depresión de los años treinta, y que se fue profundizando durante y después de la Segunda Guerra Mundial como reacción a las restricciones al comercio internacional que generó ese conflicto bélico (Love, 1994)<sup>3</sup>. La

---

<sup>3</sup> Es importante señalar, no obstante, que la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones no fue la única que emplearon los países de la región para hacer frente a los choques generados por ambos eventos históricos. Tal como ha documentado el historiador británico Victor Bulmer-Thomas, en su proceso de recuperación muchos países complementaron

industrialización sustitutiva de importaciones puso así fin a la etapa de desarrollo hacia afuera, que había predominado en las economías de la región desde fines del siglo XIX.

Sobre este proceso histórico, José Antonio Ocampo y Luis Bértola han señalado que el surgimiento de la industrialización en la región tuvo lugar en el contexto de una “sucesión de choques macroeconómicos de gran intensidad a los cuales respondieron los distintos países de manera pragmática, en no pocos casos francamente improvisada o adoptando acciones similares a las que estaban llevando a cabo los países industrializados” (Bértola y Ocampo, 2013, pág. 170). La industrialización implicó cambios significativos en la estructura productiva y social de las economías regionales: el mayor peso que fueron alcanzando las nuevas actividades manufactureras en desmedro del sector primario en términos de producción y empleo generó un proceso creciente de urbanización impulsado por la migración del campo a la ciudad; ingentes masas de población rural cuyo sustento históricamente había estado basado en la explotación agropecuaria y minera llegaban a las grandes conurbaciones latinoamericanas para emplearse en las fábricas que cada vez más comenzaban a constituirse en importantes polos industriales y manufactureros.

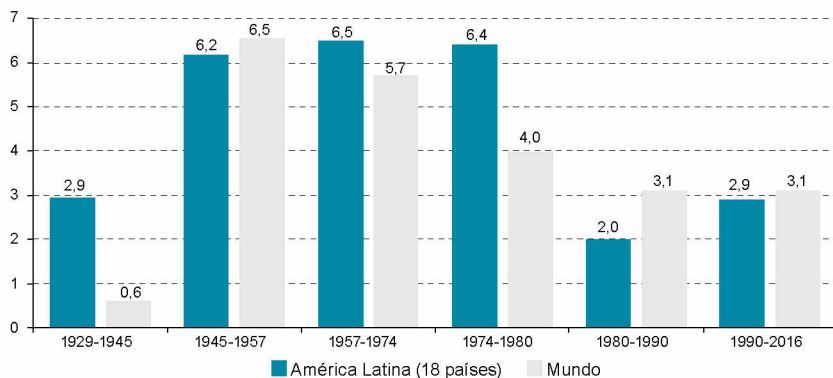
## **1. Origen, auge y ocaso de la industrialización sustitutiva de importaciones**

El período en que se aplicó la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones (1929-1980), también denominado por José Antonio Ocampo período de industrialización guiada por el Estado (véase Cárdenas, Ocampo y Thorp, 2003) o período “Estadocéntrico” por Osvaldo Sunkel (Sunkel, 2008) fue una etapa de elevado crecimiento en la región. Así se aprecia en el gráfico VII.1. En primer lugar, se observa que la región creció un promedio anual del 2,9% entre 1929 y 1945, quintuplicando el ritmo de expansión mundial. De 1945 a 1957 América Latina experimentó un sólido y sostenido crecimiento del 6,2%. Hacia fines del decenio de 1950, la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones completaba su llamada etapa fácil, basada en manufacturas básicas y creación y expansión de mercados internos: entre 1957 y 1974, la región en su conjunto creció un promedio anual del 6,5%. Este ritmo se mantuvo prácticamente constante durante la segunda mitad de los años setenta, pero la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones comienza a perder ímpetu, en un contexto marcado por las crisis petroleras de 1973 y 1979, el creciente consumo de productos importados y el acelerado proceso de endeudamiento externo. Durante el decenio de 1980 y como consecuencia de la crisis latinoamericana de la deuda desatada con la declaración de moratoria por parte de México en agosto de 1982, el crecimiento del producto cayó a un 2%.

---

esa estrategia con estrategias de agricultura sustitutiva de importaciones y de crecimiento basado en la promoción de las exportaciones (Bulmer-Thomas, 2010, pág. 241).

**Gráfico VII.1**  
**América Latina (18 países<sup>a</sup>) y mundo: crecimiento económico,**  
**periodos seleccionados**  
*(Tasas de crecimiento promedio anual en porcentajes)*



**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de datos Maddison Project Database, versión 2018 y J. Bolt y otros, "Rebasing 'Maddison': new income comparisons and the shape of long-run economic development", *Maddison Project Working Paper*, N° 10, 2018.

<sup>a</sup> Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, El Salvador, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).

El decenio de 1980, también conocido como la década perdida de América Latina, marcó un retroceso y en muchos casos el ocaso de la industrialización sustitutiva de importaciones. Según Sunkel, el debilitamiento de esta estrategia, así como los efectos adversos de la crisis de la deuda, están vinculados parcialmente en términos de causalidad. De esta manera, el autor presenta una postura ponderada entre quienes consideran que la crisis de la deuda se derivó de la irresponsabilidad de quienes insistieron en una estrategia agotada (la industrialización sustitutiva de importaciones) y aquellos que sostenían que la década perdida había sido el resultado de las incipientes políticas neoliberales de ajuste que empezaron a aplicarse en distintos contextos nacionales desde mediados de los años setenta y comienzos de los ochenta (por ejemplo, los países del Cono Sur de América Latina gobernados por dictaduras militares, los Estados Unidos durante la presidencia de Ronald Reagan y el Reino Unido bajo el liderazgo de Margaret Thatcher). En un destacado trabajo de Sunkel en coautoría con Stephany Griffith-Jones titulado *La crisis de la deuda y del desarrollo en América Latina: el fin de una ilusión* (Griffith-Jones y Sunkel, 1987) figura un análisis pormenorizado del agotamiento de la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones y los efectos de la crisis de la deuda.

Al observar nuevamente el gráfico VII.1, se aprecia que el período de industrialización sustitutiva de importaciones es el de mayor crecimiento histórico de la región. A partir de 1990, las economías regionales comienzan a recuperarse y, en muchos casos, a retomar el crecimiento, en un contexto de hiperglobalización económica y financiera, resultante en parte del decálogo



propuesto por Williamson, conocido como Consenso de Washington. No obstante, el crecimiento promedio anual de la región entre 1990 y 2016 fue del 2,9%, una cifra muy por debajo de la observada en los años de la industrialización sustitutiva de importaciones<sup>4</sup>.

La elevada tasa de crecimiento alcanzada en el marco de la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones puede explicarse por la desagregación de sus fuentes. Bértola y Ocampo (2013) descomponen el crecimiento del PIB para distintos períodos históricos en tres fuentes principales: la demanda interna, las exportaciones y la producción nacional de manufacturas, es decir sustitutiva de manufacturas importadas. Sobre la base de esta desagregación, el gráfico VII.2 presenta las principales tendencias sectoriales del crecimiento económico de la región. Se aprecia, en primer término, que a partir de la Gran Depresión y durante toda la década de 1930 los principales pilares del crecimiento fueron los componentes de la demanda interna y la industrialización sustitutiva para la totalidad de los bloques de países considerados, mientras que la contribución de las exportaciones fue negativa en todos los casos, con la excepción de los países andinos. Durante los años de la Segunda Guerra Mundial, se intensificó la contribución de la demanda interna al crecimiento, constituyéndose en el principal componente para todos los grupos de países. Si bien las exportaciones mostraron una leve contribución positiva en la región y en las economías del Cono Sur, en los países andinos representaron el motor más dinamizador del crecimiento. El componente de sustitución de importaciones, por su parte, tuvo importancia positiva tanto para el conjunto de la región como para los países andinos y centroamericanos, pero sin duda fue muy significativo en las economías del Cono Sur. Durante los primeros años de posguerra (1945-1957), en cambio, en todos los casos el motor principal del crecimiento fue la demanda interna; las exportaciones contribuyeron de manera importante en todos los bloques excepto en el Cono Sur, mientras que la sustitución de importaciones tendió a restar en vez de contribuir a la expansión. De 1957 a 1967 se mantuvo la tendencia de la demanda interna como principal impulsor del crecimiento, y la sustitución de manufacturas importadas recobró importancia a nivel regional, fundamentalmente por el mayor esfuerzo realizado por los países andinos y las economías de mayor tamaño relativo (Brasil y México). En los demás períodos (1967-1974 y 1974-1980) se consolidó la importancia del mercado interno, las exportaciones volvieron a hacer una contribución positiva y el aporte de las manufacturas sustitutivas de importaciones mostró un claro agotamiento como consecuencia de factores estructurales de carácter macroeconómico y tecnológico.

<sup>4</sup> Una desagregación de este período incluso nos muestra que en el período propiamente del Consenso de Washington (1990-2003), la región creció a una tasa del 2,7%, mientras que durante el boom de precios de las materias primas (2003-2011), caracterizado además por políticas menos ortodoxas favorecidas por varios Gobiernos que se desmarcaron del recetario neoliberal, la región creció a una tasa del 4,6%. Es decir, si bien la región no aprovechó esta bonanza para el cambio estructural de la matriz productiva, el crecimiento fue mucho más elevado y sostenido que el observado en el período anterior. La desaceleración del crecimiento a partir de 2012, al 1,5% promedio anual, se explica por las nuevas crisis globales y por el agotamiento del ciclo de auge del sector primario de la región. Gallagher (2016) ofrece un análisis y cifras similares a los de este capítulo sobre el crecimiento de la región durante las últimas tres décadas.

**Gráfico VII.2**  
**América Latina (agrupaciones de países): fuentes de crecimiento económico,**  
**seis períodos seleccionados**  
*(En porcentajes)*



**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de L. Bértola y J. A. Ocampo, *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*, Fondo de Cultura Económica, 2013.

**Nota:** Los números sobre las barras corresponden a la tasa de crecimiento promedio anual del PIB para cada período y equivalen a la suma de cada componente. Los 18 países de América Latina se agrupan en los siguientes conjuntos: i) Países andinos: Colombia, Perú y Venezuela (República Bolivariana de); ii) Centroamérica: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua; iii) Cono Sur: Argentina, Chile y Uruguay; iv) Países de gran tamaño: Brasil y México; y v) Otros: Bolivia (Estado Plurinacional de), Ecuador, Panamá, Paraguay y República Dominicana.

## 2. La etapa “fácil” de la industrialización y su agotamiento

Las fuentes de crecimiento que guiaron la expansión económica en los años de posguerra reflejan las importantes contradicciones que tensionaron el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones desde los años cincuenta hasta su ocaso con la irrupción de la crisis de la deuda y el advenimiento del modelo neoliberal. A principios de la década de 1950, América Latina se enfrentaba a una nueva encrucijada: o apostar explícitamente por un modelo de “desarrollo hacia adentro”, que suponía profundizar y dotar de mayor complejidad al proceso de industrialización, o retomar el modelo de crecimiento guiado por las exportaciones. Esto último suponía intensificar el comercio de bienes tradicionales, por un lado, y, por el otro, diversificar la canasta exportadora promoviendo exportaciones no tradicionales.

Este dilema suscitó un problema no trivial de economía política. A nivel de los países, se erigían elites exportadoras agrarias y mineras que pujarían más bien por el crecimiento guiado por las exportaciones, en tanto que el modelo de crecimiento hacia adentro sería defendido por la nueva elite fabril que se estaba generando a partir de la industrialización sustitutiva de importaciones. Las masas de trabajadores del campo y la ciudad empleadas en los distintos sectores que fomentaba cada modelo y que en los años del desarrollismo contaban con un alto grado de organización también fueron actores relevantes de este dilema de economía política. A nivel de organismos internacionales, esta disyuntiva también generó un arduo debate entre economistas ortodoxos y heterodoxos. Así, por ejemplo, y tal como se podría suponer, el Fondo Monetario Internacional (FMI) recomendaba al sector externo como propulsor del crecimiento, en tanto que organismos como la entonces denominada Comisión Económica para América Latina (CEPAL) —y su Secretario Ejecutivo, Raúl Prebisch— abogaban por un desarrollo hacia adentro. Tal como plantea Bulmer-Thomas (2010), la Guerra de Corea ocasionó un fuerte retroceso de los términos de intercambio de América Latina; este hecho reforzaba la apuesta cepalina de seguir profundizando el mercado interno mediante la producción nacional de manufacturas. Si bien en el ámbito intelectual la disyuntiva se resolvía en favor de la industrialización sustitutiva de importaciones, algunos Gobiernos resistían esta idea y continuaron reforzando una estrategia de crecimiento guiado por las exportaciones.

En el caso concreto de las experiencias nacionales, la disyuntiva de crecer hacia adentro o mediante las exportaciones se manifestó de forma muy diversa. En los casos de la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, México y el Uruguay, se trata de los países que habían desarrollado la base manufacturera e industrial más sólida en la región desde la década de 1930. Si bien contaban con una significativa dotación de recursos naturales y países como Chile combinaban desarrollo industrial con extracción y exportación de minerales metálicos (cobre), el costo de oportunidad de

una reprimarización se consideraba elevado en función de las inversiones realizadas y las capacidades tecnológicas e institucionales generadas en la primera etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones.

Por otra parte, en estos países y otros que se estaban industrializando a un ritmo menos intenso se había generado una fuerte resistencia al crecimiento basado en el sector externo. La expresión más nítida de esta estrategia de crecimiento en las economías de la región fue el modelo monoprimario exportador que tuvo vigencia entre 1870 y 1930, es decir el modelo que no fue capaz de dar respuesta a los choques generados por la Gran Depresión. De algún modo, varios países de la región comenzaban a entender que ese modelo, caracterizado por un rentismo y extractivismo exacerbados, no solo reducía el valor a la producción, sino que también tornaba más volátil el crecimiento y más vulnerables a los países ante los impredecibles embates de la economía global.

Por otro lado, la industrialización sustitutiva de importaciones había demostrado ser una estrategia de recuperación muy eficaz, logrando mayor diversidad productiva orientada a un mercado interno creciente, que generaba crecimiento más elevado y estable. No obstante, el proceso presentaba complejidades de importancia que llevaron a la finalización de una etapa denominada “fácil”. Grunwald y Musgrove (1970) señalan al respecto que en los países que lideraban el proceso de industrialización, la supresión de importaciones había logrado reducir a cifras muy bajas la participación de los bienes de consumo en las importaciones totales. De este modo, hacia la década de 1950 el sector manufacturero era el sector líder en estas economías, y el sector externo no condicionaba el crecimiento de sus mercados internos de bienes de consumo<sup>5</sup>.

A pesar de los avances descritos en el párrafo anterior, algunos autores críticos de la industrialización sustitutiva de importaciones han señalado, de manera plausible, que los países que aplicaron este modelo muchas veces excedieron la racionalidad de las políticas de protección a la industria: elevadas tasas arancelarias, tipos de cambio múltiples, cuotas y permisos de importación y, en algunos casos, protección absoluta. En el caso de la política cambiaria, la multiplicidad de tasas implicaba que en la mayoría de los casos el precio de las divisas no variase de acuerdo a los diferenciales entre inflación interna y externa<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Bulmer-Thomas señala que si bien el modelo de desarrollo hacia adentro se basó en las manufacturas, “no se descuidaron otras actividades vinculadas al mercado interno, como la construcción, los transportes y las finanzas, pero se vio que la base de la pirámide se asentaba firmemente sobre los establecimientos industriales que habían surgido en un mercado protegido de las importaciones” (Bulmer-Thomas, 2010, pág. 311).

<sup>6</sup> En Tullock (1967), Krueger (1974) y Olson (1982) y sus análisis sobre la sociedad rentista (*rent seeking society*) se encuentran referencias de esta crítica al modelo de industrialización por sustitución de importaciones, que prefiguraron la instalación del neoliberalismo en la región.

A fines de los años cincuenta, y en consideración de estos aspectos —elevada protección nominal y efectiva y escasez de divisas—, la burguesía industrial emergente, surgida en los años treinta y cuarenta y responsable de haber instalado las primeras capacidades tecnológicas para erigir una industria manufacturera en la región, comenzaba a evidenciar dos carencias estructurales muy relevantes que obstaculizaban el tránsito hacia una segunda etapa de industrialización más compleja que permitiera la producción de nuevas manufacturas más sofisticadas tecnológicamente. La primera carencia estructural guardaba relación con el financiamiento que se requería para realizar inversiones en nuevas ramas industriales de elevada escala, mientras que la segunda tenía que ver con la incorporación de progreso tecnológico para organizar empresas industriales modernas, lo que en términos similares equivale a señalar que la aplicación práctica de la estrategia de la industrialización sustitutiva de importaciones carecía de una política de transferencia tecnológica y de acumulación de bienes de capital.

### **3. Surgimiento, evolución y problemática de la transnacionalización en América Latina**

A mediados de los años cincuenta, esos factores estructurales fueron llevando a las economías regionales —especialmente a aquellas que habían alcanzado un mayor desarrollo industrial— a recurrir a una variable que había estado ausente en el instrumental de políticas económicas del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones: el capital extranjero. La posibilidad de abrir las cuentas financieras a este tipo de inversiones, no obstante, traería aparejado un nuevo agente económico que comenzaba a disputar la hegemonía del capitalismo global: la empresa transnacional. La escasez de financiamiento y de transferencia tecnológica obligó a varios países en estado de industrialización a revisar sus legislaciones referentes a inversiones extranjeras directas (IED)<sup>7</sup>.

Sunkel (1973) y Bulmer-Thomas (2010) coinciden en señalar que las empresas multinacionales —en un comienzo mayoritariamente estadounidenses y europeas<sup>8</sup>— fueron aceptadas en América Latina pues se consideraba que sus capacidades tecnológicas, sus ventajas en mercadotecnia y su potencial como fuente de financiamiento podrían constituir transferencias muy

<sup>7</sup> En este ensayo se utilizarán como sinónimos las expresiones los conceptos empresa transnacional y empresa multinacional.

<sup>8</sup> A partir del caso brasileño, Evans (1979) analiza precisamente cómo se realizó el proceso de apertura al capital extranjero para solventar la insuficiencia de acumulación de capital y nuevas tecnologías en dicho país. Como resalta Evans, dicha situación abrió la puerta a un cierto grado de desarrollo, pero sin capacidad de transferir tecnología (lo que el autor denomina un desarrollo dependiente).

<sup>9</sup> Los capitales extranjeros provenientes de Alemania, Italia y Francia, por mencionar algunos, fueron pioneros y muy significativos en el desarrollo de la industria automotriz en el Brasil, México y la Argentina, y otros sectores como industrias de bienes de capital.

significativas para dar inicio a la etapa compleja de industrialización en la región. Pero la transnacionalización del capitalismo periférico tuvo otros resultados. En efecto, la instalación de estas empresas obedeció a sus propios incentivos, particularmente el aprovechamiento de mercados cautivos que ya se encontraban realizando exportaciones, y la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Al instalarse en los países de la región, las empresas multinacionales lograron beneficiarse de la protección que brindaban las políticas de la industrialización sustitutiva de importaciones. Por otro lado, la producción de las empresas transnacionales estuvo centrada en los bienes de consumo y no en los insumos intermedios y los bienes de capital, que eran los objetivos de los Gobiernos de la región al permitir la transnacionalización. Además, las empresas multinacionales que se instalaron, más que aportar nuevas capacidades industriales y tecnológicas, basaron sus operaciones en la fusión y adquisición de empresas locales creadas en la etapa fácil de la industrialización sustitutiva de importaciones. La IED no consistió en nuevas inversiones (*greenfield*), sino más bien en la compra de activos.

Se configuraba así un nuevo dilema de economía política: un conflicto entre los Gobiernos de los países receptores de IED y las empresas multinacionales. Como señala Bulmer-Thomas:

[...] a finales de los sesenta estos conflictos, aunados al uso que las empresas multinacionales daban a los precios de transferencia para minimizar las cargas fiscales, estaban produciendo cierta tensión. Además, la relación no mejoró con las instrucciones a las empresas extranjeras, en particular de la industria automotriz de aumentar la proporción de insumos obtenida de fuentes internas (Bulmer-Thomas, 2010, pág. 315).

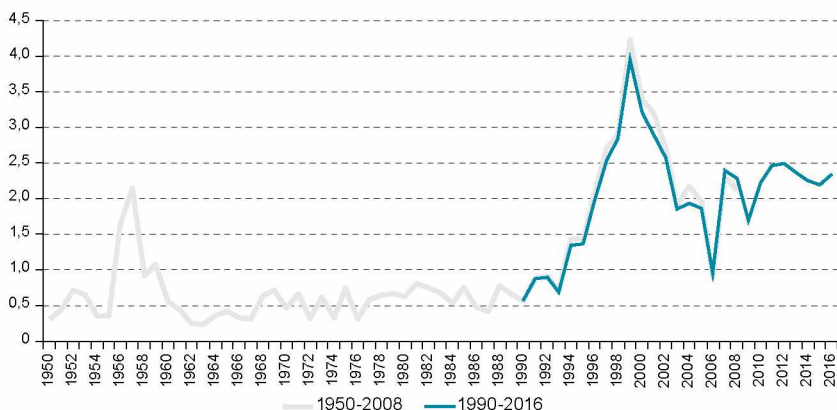
En el contexto de este dilema de economía política las empresas públicas del Estado reaccionaron organizándose en apoyo de la industrialización. Se hicieron inversiones en infraestructura pública (energía, transporte y comunicaciones) e industrias básicas, se logró mantener cierto control sobre algunos sectores de recursos naturales y se estableció una fuerte presencia de empresas manufactureras. Hacia fines de la década de los sesenta, los países de mayor desarrollo industrial intensificaron considerablemente su actividad fabril, llegándose a una situación en la que el valor agregado manufacturero creció a tasas muy superiores a la del PIB, aumentando también su participación relativa a niveles de países desarrollados. Este proceso no estuvo exento de grados de ineficiencia debido a la falta de competencia en los mercados internos. Se imponía una tendencia oligopólica de la estructura productiva, inducida especialmente por la operación de las empresas multinacionales en dichos mercados.

Sunkel y Mortimore (1998) han comparado las disímiles trayectorias de la transnacionalización en Asia y en América Latina mediante la siguiente caracterización. Mientras en nuestra región la transnacionalización no consiguió los efectos buscados, en Asia ella logró —mediante acuerdos que priorizaban la IED en sectores dinámicos— el financiamiento y la transferencia tecnológica adecuados para la asimilación del progreso técnico foráneo y su superación

mediante la creación de capacidades tecnológicas endógenas nacionales, hecho que explica de manera elocuente las asimetrías en términos de sostenibilidad y niveles de crecimiento y desarrollo entre ambas regiones.

Para efectos expositivos en torno a la transnacionalización de las economías latinoamericanas resulta útil presentar una breve evolución histórica de este fenómeno, abarcando desde la fase desarrollista hasta los años más recientes del siglo XXI, caracterizados por la hegemonía global de la era neoliberal. En el gráfico VII.3 se ilustra dicha tendencia en la región, mediante la evolución de la participación de la IED sobre el PIB total. Durante los primeros años del decenio de 1950 este indicador mostraba niveles que apenas representaban un poco más del 0,5%, reflejando como contrapartida los empeños endógenos que realizaba la región en su proceso de industrialización y formación de mercados internos, afrontando también un contexto de posguerra autárquico en el que los esfuerzos de cooperación para el desarrollo se priorizaban en las economías centrales y también en las asiáticas.

**Gráfico VII.3**  
**América Latina: coeficiente entre IED y PIB, 1950-2016**  
(En porcentajes)



**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de información de Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), "América Latina y el Caribe: series históricas de estadísticas económicas, 1950-2008", *Cuadernos Estadísticos*, N° 37 (LC/G.2415-P), Santiago, para el período 1950-2008, y de CEPALSTAT para el período 1990-2016.

**Nota:** Los cálculos se basan en dólares a precios corrientes.

A partir del segundo quinquenio de aquella década, y como consecuencia de la apertura regional a la IED, la participación de estas inversiones relativas al PIB se expandió significativamente a cifras por encima del 2%, para luego caer y estabilizarse en torno a los niveles iniciales del período objeto de análisis. Distintos factores explican este estancamiento, entre ellos las estrategias empleadas por las empresas transnacionales, los problemas de economía política entre estas y los países receptores, y las posteriores crisis económicas y políticas que marcaron dramáticamente la historia económica de la región durante

los años setenta y ochenta. Por último, se puede apreciar el crecimiento explosivo de la IED en relación con el PIB a partir de la década de 1990. Esta historia reciente tiene un relato conocido y bien documentado que sitúa a dicho decenio como el período de consolidación de la doctrina neoliberal a nivel mundial. La caída de la Unión Soviética y de otros regímenes pertenecientes al campo de los socialismos reales, la irrupción del llamado Consenso de Washington y los vertiginosos avances tecnológicos y procesos de financierización y de expansión del comercio mundial característicos de la hiperglobalización constituyen los factores más importantes que viabilizaron una segunda oleada más intensa y agresiva de transnacionalización en América Latina.

Esta nueva fase supone un retorno al crecimiento hacia afuera, junto con una reprimarización creciente de la matriz productiva. También se ha caracterizado por un control mayoritariamente transnacional en el ámbito de las manufacturas y, por la vía de privatizaciones, fusiones y adquisiciones, un predominio estratégico de estas empresas en sectores de servicios básicos como electricidad y energía, agua potable y saneamiento, junto a concesiones en obras de infraestructura. En este contexto, dicho predominio también se ha hecho evidente en la fuerte presencia multinacional en servicios financieros y en actividades extractivistas, que controlan de manera creciente las cuantiosas dotaciones de recursos naturales que posee la región, especialmente hidrocarburos, minerales metálicos y no metálicos y cultivos básicos como la soja y otros productos primarios alimenticios<sup>10</sup>. Cabe consignar por otro lado que, a diferencia de los años cincuenta, durante la hiperglobalización el origen de los flujos de IED captados por la región no se ha limitado a los Estados Unidos, sino que se han incorporado otras fuentes como las del Canadá, Australia, varias economías de la Unión Europea y de Asia, como el Japón y más recientemente China<sup>11</sup>.

Cabe concluir esta sección señalando que esta nueva fase de transnacionalización ha reproducido los mismos problemas de la primera: insuficiencia en materia de financiamiento y progreso técnico para el desarrollo. No obstante, el nuevo contexto torna más compleja la superación de este dilema, en tanto la transnacionalización ha profundizado su tendencia a la localización geográfica de los procesos de producción, alejando a la región de las cadenas globales de valor, por lo cual esta queda relegada a su papel histórico de proveedor primario mundial.

<sup>10</sup> Véase un análisis más detallado de la transnacionalización en la región en las diversas ediciones anuales de *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, que la CEPAL publica ininterrumpidamente desde 1995.

<sup>11</sup> Si bien el capital extranjero, y en particular la IED, comienzan a ser captados de manera más intensa por la región en la década de 1950, esto no significa que no hayan estado presentes en períodos históricos previos. Además, si bien entre 1870 y 1950 hay un gran predominio estadounidense de estos flujos, se debe consignar también que las inversiones productivas británicas también tuvieron preponderancia. El documento *El financiamiento externo de América Latina* brinda cuantiosa información estadística histórica sobre estos hechos (véase CEPAL, 1963).



## **B. Nuevos debates: estancamiento, heterogeneidad estructural y dependencia**

A partir de los años sesenta, a los problemas inflacionarios y de restricción externa que tensionaban el desarrollo hacia adentro se debe agregar uno más, que en estricto rigor no es exclusivo de esta fase histórica, sino que ha estado presente en la región desde su etapa colonial: la desigualdad de ingresos y la concentración de la riqueza. Los procesos de migración del campo a la ciudad que estimulaban la industrialización en los países generaron un desequilibrio en los mercados laborales, en el sentido de que las ramas industriales que fueron surgiendo tenían una limitada capacidad de absorción de mano de obra, lo que agudizó “la huella de la desigualdad” en la región y acentuó también las condiciones de pobreza.

Por otro lado, la consolidación de la democracia participativa en los países de la región, mediante la creciente organización sindical y política de las capas obreras y populares, constituyó el canal propicio de agitaciones reivindicativas que expresaban el malestar social, lo que también generaba nuevas tensiones para el proceso de desarrollo. Otro factor de gran relevancia que influyó de manera determinante en los debates sobre el desarrollo y el cambio social en los años sesenta fue el triunfo de la revolución cubana en 1959.

Dado ese cuadro económico y sociopolítico, no es casual que en los años sesenta la CEPAL haya orientado sus esfuerzos analíticos al ejercicio intelectual de revisar críticamente lo que había sido el proceso de desarrollo hacia adentro en sus países miembros y de plantear la necesidad de reformas que le dieran nuevos bríos y mayor sostenibilidad. Entre las recomendaciones que se formulan en este marco surgen tres aspectos relevantes como dinamizadores de la economía: políticas de reforma agraria, políticas de distribución de ingresos y políticas de integración intrarregional. Otro elemento de análisis muy importante que surge en el debate intelectual de la CEPAL es la problemática de la dependencia, que trascendió las esferas cepalinas hacia otros espacios institucionales y con otras influencias<sup>12</sup>. Antes de presentar de manera formal el concepto y las variantes de la teoría de la dependencia como antecedente del capitalismo transnacional de Sunkel, es necesario examinar unas tesis previas y paralelas que la contextualizan. Se trata de la tesis de la insuficiencia dinámica de Prebisch (1963), la del estancamiento según Furtado (1966) y la de heterogeneidad estructural de Pinto (1970).

---

<sup>12</sup> Véase en Bielschowsky (1998) un examen más detallado de las ideas de la CEPAL en la década de 1960.

## 1. La insuficiencia dinámica de Prebisch y la tendencia al estancamiento de Furtado

En relación con la tendencia al estancamiento (con una marcada orientación al caso del Brasil), Furtado inicia su análisis a partir del concepto de insuficiencia dinámica formulado por Raúl Prebisch en su libro *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano* (Prebisch, 1963)<sup>13</sup>. Ambos conceptos comparten no solo argumentos en defensa de la reforma agraria, sino también del carácter dependiente con que se utiliza la tecnología en la periferia. En efecto, en ella la tecnología viene dada exógenamente desde el centro, por lo que se trata de una tecnología que está diseñada de acuerdo con su dotación relativa de factores y no de la periferia. En ese contexto, la utilización mecánica de la tecnología del centro en la periferia implica sobreutilizar el factor escaso —el capital— limitando la utilización del factor abundante: el trabajo. Según Bielschowsky (1998), Furtado deriva una insuficiencia dinámica “de la demanda”, en la medida en que el avance de la industrialización hacia nuevas actividades manufactureras implica un uso crecientemente intensivo de capital, restringiendo la empleabilidad de la fuerza de trabajo e imponiendo una fuerte expansión de los mercados de consumo interno.

El modelo de Furtado predecía de este modo un estancamiento de la economía caracterizado por una caída de la tasa de ganancia, una constricción de la masa salarial relativa a la producción (haciendo más desigual la distribución factorial del ingreso) y el agotamiento de los mercados de consumo. La reforma agraria entonces permitiría, en la visión de Furtado, dar mayor empleabilidad a la mano de obra y reducir la desigualdad distributiva en términos factoriales. A partir de ello, se ampliaría la base de consumo y por consiguiente se viabilizaría la necesaria expansión de la demanda agregada para el crecimiento<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> En esta obra, Prebisch define la insuficiencia dinámica como la incapacidad periférica de absorber mano de obra en las actividades económicas y su consiguiente exclusión del proceso de desarrollo. Según Prebisch, “este fenómeno se da sobre todo en la población que se desplaza del campo a las ciudades. Allí el crecimiento demográfico es posiblemente mayor que el promedio general”. También consigna que un porcentaje muy bajo de la población ha permanecido en las actividades agrícolas, tal como debe ser en el curso del desarrollo, pero sentencia que “... lo que no tiene que ser así es la suerte de esa gente. Lejos de integrarse en la vida de las ciudades, de asimilarse a formas mejores de existencia, improvisa tugurios miserables y vegeta en toda esa gama de servicios personales de muy precario ingreso, con lapsos de franca desocupación” (Prebisch, 1963, pág. 27). Frente a este diagnóstico, la reforma agraria resulta ser la política necesaria para generar un cambio virtuoso en la estructura social y una redistribución progresiva del ingreso. En este sentido, según Bielschowsky (1998, pág. 31), la insuficiencia dinámica, que en los años cincuenta se entendía como escasez de ahorro y progresos tecnológicos intensivos en capital, en Prebisch (1963) ahora también se explica por la forma de uso del excedente social. Si en los años cincuenta se consideraba necesario constreñir el consumo de los ricos para favorecer la inversión y el progreso técnico, ahora esta idea se centraliza en las elites agrarias dominantes. “En el campo, los latifundistas rentistas entorpecerían el progreso técnico, de modo que el acceso del campesino a la tierra, siempre que fuera debidamente apoyado por el Estado, abriría el camino para elevar la productividad agrícola y mejorar el uso del excedente. Además ayudaría a radicar al hombre en el campo evitando la marginalidad urbana” (Bielschowsky, 1998, pág. 31).

<sup>14</sup> La tesis de Furtado (1966) sería empíricamente invalidada hacia fines de la década de 1960: tanto el Brasil como América Latina en su conjunto crecieron a tasas elevadas y sostenidas, con un gran aporte del sector manufacturero. Serra y Tavares (1998) ofrecen también una refutación teórica a la tesis del estancamiento.

## 2. La heterogeneidad estructural de Pinto

Por su parte, la noción de heterogeneidad estructural es una elaboración de Aníbal Pinto que, junto a las de Prebisch, Furtado y Sunkel —entre otros autores—, prefiguran una teoría estructuralista del subdesarrollo latinoamericano, es decir de la condición periférica de la región. La base conceptual de la heterogeneidad estructural se encuentra en la obra *Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano* (Pinto, 1965), en la que el autor afirma que el progreso técnico se concentra según clases, sectores o estratos y también entre regiones dentro de un mismo país. A partir de este trabajo, Pinto refinó su análisis en el documento *Naturaleza e implicaciones de la “heterogeneidad estructural” de la América Latina*, de 1970, señalando que el proceso de industrialización en América Latina no eliminaba el subdesarrollo, sino que lo alteraba en cuanto a su forma. En efecto, el crecimiento generado por la industrialización sustitutiva de importaciones reproducía los diferenciales de productividad por clases y estratos al igual que en el modelo primario exportador, y que dichas asimetrías se reflejaban también en diferenciales salariales entre esos grupos (Pinto, 1970). Octavio Rodríguez brinda una definición muy precisa de la heterogeneidad estructural, que sigue a la de Pinto:

La heterogeneidad estructural se puede definir atendiendo a la estructura productiva o la estructura ocupacional. La estructura productiva se dice heterogénea cuando coexisten en ella sectores, ramas o actividades donde la productividad del trabajo es alta o normal (es decir, alcanza los niveles que permite la tecnología disponible), con otras en que la productividad es mucho más baja. Aníbal Pinto indica también que esa diferencia es mucho mayor en la periferia que en los centros. A este tipo de estructura productiva corresponde cierto tipo de estructura ocupacional. Una es espejo de la otra. En una economía periférica existe mano de obra ocupada en condiciones de productividad alta o normal, que constituye el empleo. Pero hay también mano de obra ocupada en condiciones de productividad muy reducida, que conforma el subempleo (Rodríguez, 1998, pág. 315)<sup>15</sup>.

## 3. ¿De qué hablamos cuando hablamos de dependencia?

Las contribuciones al debate sobre desarrollo y subdesarrollo analizadas en el apartado anterior se refieren principalmente a sus aspectos económicos. Sin embargo, no se puede comprender cabalmente esos debates si no se incorporan los aspectos sociológicos que los complementaron. A ese respecto, cabe mencionar que la CEPAL incorporó esa dimensión gracias al aporte de José Medina Echavarría, quien instaló la sociología del desarrollo en la

<sup>15</sup> Sobre esta materia, cabe indicar que la heterogeneidad estructural también es una temática estudiada por Sunkel en la década del setenta, estudio que retomó en la década de 2000 junto a Ricardo Infante. Véanse por ejemplo el trabajo de Sunkel e Infante (2009) y el capítulo IX de este libro, elaborado por Infante).

Comisión. En ese sentido, su principal contribución fue el libro *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico en América Latina* (Medina Echavarría, 1964). Este nuevo enfoque es el origen inmediato de la versión cepalina de la teoría de la dependencia, elaborada por Cardoso y Faletto (1969).

Sin embargo, la teoría de la dependencia tuvo otras vertientes alternativas a la de dichos autores, cuyo análisis también es útil para los fines de este ensayo. Corresponde entonces establecer un marco conceptual que incluya a todas las variantes que se elaboraron en torno a esta teoría o enfoque, ampliamente analizada y reexaminada en la literatura especializada durante los últimos 50 años por un numeroso grupo de estudiosos. Entre ellos Beigel (2015) es quien mejor logra ese objetivo, señalando que el enfoque de la dependencia “se desarrolló como asunto sociológico y como teoría del cambio social en el campo académico chileno, entre 1964 y 1973, bajo el impulso de una política consistente en la consolidación del sistema científico y de la educación superior”<sup>16</sup>. Esta autora, así como Bielschowsky (1998) y Rodríguez (2006), coinciden en señalar que existe más de una formulación en términos teóricos e ideológicos sobre el enfoque de la dependencia y también múltiples canales académicos desde los que se fueron elaborando y difundiendo, además de la CEPAL. Sin embargo, se puede establecer que el peldaño inicial de esta construcción se encuentra en las primeras formulaciones del estructuralismo cepalino, especialmente mediante el enfoque centro-periferia contenido en el texto “El desarrollo de la América Latina y algunos de sus principales problemas” (Prebisch, 1962).

No obstante lo anterior, el enfoque latinoamericano de la dependencia se halla también en la tradición neomarxista, cuya germinación se materializa en la obra de Paul Baran *The Political Economy of Growth* (Baran, 1957). Se puede afirmar entonces que la teoría latinoamericana de la dependencia corresponde al surgimiento simultáneo de estos dos enfoques conceptuales alternativos. Cada uno de ellos representó también un viraje respecto de las escuelas matrices de las que surgieron. Así, el estructuralismo cepalino criticará a la teoría convencional del desarrollo, aportándole una nueva línea de análisis: la del subdesarrollo<sup>17</sup>. En lo que concierne al neomarxismo, este se confrontará a la

---

<sup>16</sup> Véase Beigel (2015). En este documento la autora presenta un itinerario histórico del concepto de dependencia en América Latina, desde su uso en la década de 1850 con la idea de la “segunda independencia”, para luego proseguir en la década de 1920 con el debate entre cosmopolitismo y nacionalismo. Resurge a fines de los años cincuenta a partir de las movilizaciones surgidas bajo tesis descolonizadoras y liberacionistas, y a mediados de los sesenta surge como enfoque analítico del subdesarrollo en América Latina, tanto en la CEPAL como en otras instituciones académicas de Chile.

<sup>17</sup> La teoría convencional del desarrollo se elaboró principalmente en Europa durante los años de la segunda posguerra mundial y su *corpus* de ideas tuvo cabida total en el sistema de las recién creadas Naciones Unidas. Los primeros desarrollistas se vieron fuertemente influidos por el modelo keynesiano de Harrod-Domar, según el cual la velocidad del crecimiento de la producción está determinada por la tasa de ahorro e inversión (además de la tasa de crecimiento de la ocupación y la productividad del capital y el trabajo) (Harrod, 1939; Domar, 1946). En este sentido, la teoría convencional concebía al desarrollo como un problema de acumulación factorial, y por lo mismo lo trató como un sinónimo de crecimiento económico.

tradición marxista ortodoxa, brindando además una perspectiva de subdesarrollo; esta nueva vertiente criticará a la marxista por su aplicación mecánica de las implicaciones que Marx extrajo de su análisis de la dinámica del capitalismo en Europa a las regiones insuficientemente desarrolladas. En este sentido, los neomarxistas también criticaron la legitimación que hizo Marx del colonialismo, en cuanto fase previa para la integración de las colonias a los modos de producción capitalistas (Blomström y Hettne, 1990, págs. 42-44)<sup>18</sup>.

A partir de esas dos variantes, los autores que abordaron la dependencia en América Latina elaboraron un sinnúmero de conceptualizaciones con múltiples y diversos focos. Así, los conceptos de dependencia se distinguían según visiones que hacían hincapié en sus aspectos sociopolíticos o bien en aquellos de índole económica. Se generó también un intenso debate que buscaba dilucidar si la condición dependiente o periférica de una sociedad obedecía a factores internos o externos. Uno de los temas importantes que se abordaron fue el de si el enfoque de la dependencia constituía una teoría general del subdesarrollo o si, por el contrario, consistía en un método para el análisis de situaciones concretas de subdesarrollo. En su desarrollo teórico también se distinguió, en términos metodológicos, a aquellos que estudiaron la dependencia en términos holísticos (es decir, describiendo la economía capitalista en términos globales e identificando las relaciones de interdependencia que en ella operan) de aquellos que se enfocaron en análisis particularistas (mediante un estudio de los componentes particulares del sistema de modo aislado, atendiendo a sus especificidades internas y a sus mecanismos de acumulación y relaciones de clase).

Esa diversidad de enfoques hace más complejos los intentos de sistematización en torno al concepto de dependencia. No obstante, todos ellos pueden ser inscritos bajo el mismo paraguas intelectual que Magnus Blomström y Björk Hettne han denominado como la escuela latinoamericana de la dependencia

---

Por otro lado, esta asimilación del desarrollo al crecimiento se entendía que operaba de modo similar en cualquier país. A diferencia de los desarrollistas eurocéntricos, los estructuralistas latinoamericanos —fundamentalmente Prebisch, Furtado, Pinto y Sunkel— consideraban que las asimetrías que caracterizaban al sistema económico mundial generaban desarrollo en los centros económicos industriales y subdesarrollo en las regiones periféricas, y que por lo mismo el logro del desarrollo económico no solo consistía en acrecentar la acumulación de capital. Los principales desarrollistas del primer mundo comprendieron prontamente los argumentos estructuralistas de la CEPAL y los consideraron en sus nuevas formulaciones. Destacaron en estos análisis los trabajos de Gunnar Myrdall, Ragnar Nurkse, Albert O. Hirschman, Paul Rosenstein-Rodan, Hans Singer, Arthur Lewis y Dudley Seers. Sobre las contribuciones de estos economistas al desarrollo véanse Meier y Seers (1984); Nurkse (1955), Alacevich y Boianovsky (2018) y Boianovsky (2018). Véase también una crítica estructuralista al modelo Domar en Sunkel (1956).

<sup>18</sup> Los textos de los cuales surgen estas críticas neomarxistas corresponden a Marx y Engels (1960) y a Marx (1964). Por otro lado, cabe destacar también que los representantes de la escuela latinoamericana de la dependencia encontraron otras influencias marxistas heterodoxas en textos como *Siete ensayos de interpretación de la realidad peruana* (Mariátegui, 1928) o en los escritos de Antonio Gramsci, muy influyente en el pensamiento de Enzo Faletto.

(véase Blomström y Hettne, 1990, cap. III)<sup>19</sup>. Si bien la elaboración de un árbol conceptual de la dependencia es un ejercicio que excede a los propósitos de este ensayo, resulta útil presentar un breve esbozo atendiendo a las categorizaciones señaladas en el párrafo anterior.

### **a) Conceptualizaciones unidimensionales**

Algunos de los trabajos pioneros en presentar clasificaciones en torno a ciertos elementos conceptuales del enfoque dependientista corresponden a Bath y James (1976), Lall (1975) y Palma (1978). El factor común de estos documentos es el hecho de tratarse de clasificaciones unidimensionales. Así, Bath y James (1976) distinguen a los intelectuales dependientistas según las siguientes categorías: i) los “conservadores”, quienes en general desestiman el papel que pueden jugar las políticas internas en el proceso de desarrollo; ii) los “moderados”, es decir aquellos que opinan que la dependencia externa restringe la efectividad de las políticas nacionales de desarrollo, y iii) los “radicales”, que se caracterizan por propugnar la ruptura de las relaciones de dependencia. Por otro lado, Lall (1975) realiza una crítica al enfoque, planteando tres posturas en torno a la viabilidad del desarrollo del capitalismo y diferenciando entre: i) quienes sostienen que las relaciones de dependencia conducen a situaciones de pobreza; ii) quienes argumentan que el crecimiento está inevitablemente limitado por las restricciones del mercado y por lo mismo es proclive al estancamiento, y iii) quienes piensan que el crecimiento es posible pero subordinado al crecimiento de las economías centrales. Por su parte, Palma (1978) realiza una clasificación en torno a tres conceptualizaciones: i) dependencia como enfoque teórico del subdesarrollo latinoamericano; ii) dependencia como elaboración y refinamiento de la teoría del desarrollo elaborada en la CEPAL, y iii) dependencia como metodología para analizar casos concretos de subdesarrollo en el tercer mundo.

### **b) Análisis global del capitalismo y enfoque particularista**

Con arreglo a la citada clasificación de los estudiosos de la dependencia se incluye por un lado a aquellos autores que elaboraron modelos globales que procuran describir las relaciones de interdependencia entre sus partes constitutivas.

---

<sup>19</sup> Es importante esta categorización que realizan Blomström y Hettne (1990), por cuanto el enfoque latinoamericano de dependencia fue adoptado y reformulado en otras regiones del tercer mundo, y en muchos casos con una marcada influencia del estructuralismo cepalino y de Prebisch. Un ejemplo claro de ello es el caso de África, donde destacan los estudios de Samir Amin sobre situaciones concretas de dependencia. Al respecto, “Underdevelopment and dependence in black Africa—origins and contemporary forms” es una cita obligada del autor (Amin, 1972). En Asia, por su parte, las ideas del dependientismo también ocuparon un lugar en el debate sobre el desarrollo y su evolución (véase Blomström y Hettne, 1990, cap. VI). Los estudios bajo el enfoque de la dependencia aplicados para el caso del Caribe —cuya formación colonial presenta patrones de producción similares al de varias economías latinoamericanas (economías de plantación)— son sistematizados por Blomström y Hettne (1990, cap. V). Por su parte, Girvan y Girvan (1973) realizan un análisis comparado del Caribe y América Latina, atendiendo precisamente a las similitudes observadas entre algunos de sus actuales Estados en términos de sus formaciones originarias.

Se trata entonces de autores que interpretaron de manera totalizante el sistema capitalista mundial. Los principales referentes dentro de este esquema son André Gunder Frank (quien además adscribe al campo de los autores neomarxistas) y Osvaldo Sunkel, cuyo pensamiento sobre la dependencia hunde sus raíces en los trabajos iniciales realizados en el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) y posteriormente, tras alejarse de la CEPAL, en el Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile.

Frank desarrolló un enfoque holístico con el fin de realizar una crítica a la teoría de la modernización<sup>20</sup>, refutando así la teoría convencional del desarrollo, incluido el estructuralismo de la CEPAL. Utilizando los conceptos de excedente económico de Baran (1957) —inspirados en la teoría de la plusvalía de Marx (1959)— y la teoría del capital monopolista (Baran y Sweezy, 1966), Frank propone un esquema de acumulación global del capital que opera dentro de un modelo mercantilista que denomina “metrópoli-satélite”. De este modo, y a diferencia de otros teóricos, Frank plantea que el capitalismo es un solo sistema mundial de explotación, refutando así a quienes desarrollan modelos duales de capitalismo<sup>21</sup>. Esta formulación le es útil para afirmar que el subdesarrollo no es una fase previa y necesaria para alcanzar el desarrollo, contradiciendo lo señalado por Rostow (1960). Además, sostiene que la industrialización en América Latina no equilibró las relaciones entre capital y trabajo, sino que las sustituyó por otras formas de precarización. Considerando las experiencias formativas del Brasil y Chile, concluye que el tránsito desde una economía exportadora de bienes primarios a una industrial basada en su mercado interno generó un “desarrollo del subdesarrollo” (Frank, 1967).

Siempre en el campo neomarxista de la dependencia, pero a diferencia del enfoque holístico de Frank, cabe mencionar también a Theotonio Dos Santos, Rui Mauro Marini y Vania Bambirra, quienes elaboraron modelos de la dinámica capitalista en las sociedades periféricas. Sus ideas centrales radican en: i) la noción de dependencia, que se entiende como una situación en la cual la economía de determinados países está condicionada por el desarrollo y la expansión de otras economías, a la que están sometidas las primeras

<sup>20</sup> La teoría o paradigma de la modernización se refiere al tránsito histórico de las sociedades tradicionales (por ejemplo, feudales o agrarias) hacia sociedades modernas (capitalistas industriales y de consumo masivo). Este tránsito está caracterizado por variaciones en las relaciones sociales de producción conforme acaecen el progreso técnico y las mutaciones que este va generando en la matriz productiva. Rostow (1960) señala que, en el proceso de crecimiento económico de un país, este pasa por una fase tradicional, luego por una de transición y después por otra de despegue. A partir de esta última, la economía experimenta una fase de maduración que luego la conducirá a una sociedad de consumo masivo. Marx también concibió el proceso histórico del desarrollo según etapas por las que cada sociedad debía transitar, desde las formaciones feudales pasando por las capitalistas para, finalmente, converger a las socialistas.

<sup>21</sup> Es decir, Frank no distingue entre un capitalismo central y otro periférico, refutando el enfoque dual utilizado por otros autores como Lewis (1954) y su modelo de desarrollo con oferta ilimitada de mano de obra, donde operan un sector tradicional y uno moderno, o el enfoque de capitalismo transnacional de Sunkel (1973b), que considera sectores integrados y marginados en el proceso de globalización del capital extranjero, tal como se verá en el siguiente apartado.

(Dos Santos, 1968); y ii) la condición periférica o dependiente de un país, que radica en el predominio que sobre ella ejerce el capital extranjero, cuya producción se destina mayoritariamente a la exportación. La firma que invierte su capital en esta operación comercial genera una ganancia que no es absorbida por la demanda interna, fuertemente determinada por los salarios. De este modo la ganancia del capital foráneo se realiza con apropiación de excedente de la fuerza de trabajo local. Este concepto de superexplotación de Marini, asociado al capital transnacional y a la economía de exportación, se explica con gran detalle en *Dialéctica de la dependencia* (Marini, 1979).

Cardoso y Faletto, con un propósito similar al de Marini y Dos Santos, pero desde una tradición marxista clásica, utilizan el enfoque de la dependencia como una metodología para describir un análisis concreto de la condición periférica. Planteado así el objetivo, sostienen que se debe “distinguir la situación de los países subdesarrollados con respecto a los que carecen de desarrollo, y diferenciar luego los diversos modos de subdesarrollo según las particulares relaciones que esos países mantienen con los centros económica y políticamente hegemónicos” (Cardoso y Faletto, 1969, pág. 22).

### **c) Factores externos y factores internos**

Esta modalidad de clasificación se articula con el objetivo de determinar si la condición dependiente se rige por factores internos o externos o, según Rodríguez (2006), de indicar cuál de esos dos factores ejerce la hegemonía en la relación estructural interno-externa. El planteamiento de este autor reviste la mayor relevancia analítica: no considerarlo puede generar un típico error de interpretación cuando se estudia la escuela latinoamericana de la dependencia. Este error consiste en concluir que el subdesarrollo se explica únicamente por factores externos que se desatan una vez que el capitalismo penetra en las sociedades periféricas. En este marco de categorización, lo que importa no son los factores internos o externos por sí solos sino las interdependencias que se producen entre ellos. Los análisis más destacados en esta línea se encuentran en el enfoque metrópoli-satélite de Frank (1967); el de integración transnacional y desintegración nacional de Sunkel (1973); el “sistema mundo” (constituido por los Estados-centro, la semiperiferia, la periferia y la arena externa), elaborado por Wallerstein (1979); y también en los análisis de alianzas de clases de Cardoso y Faletto (1969) y en el papel hegemónico que asigna Dos Santos a los factores externos en la relación estructural entre lo interno y lo externo” (Dos Santos, 1977).

### **d) Análisis económico y análisis sociopolítico**

En este apartado se examina un criterio muy vinculado al criterio de clasificación anterior. En efecto, la relación estructural interno-externa retrotrae a factores no solo económicos sino también a las formaciones sociales y políticas de los países. Los primeros en plantear la centralidad de los aspectos sociopolíticos de las relaciones de dependencia fueron Cardoso



y Faletto, quienes señalaron que “es necesario estudiar desde el inicio las conexiones entre el sistema económico y la organización social y política de las sociedades subdesarrolladas, no solo entre ellas sino también en relación con los países desarrollados” (Cardoso y Faletto, 1969, pág. 22). Por otro lado, si bien autores como Furtado y Sunkel comenzaron elaborando enfoques meramente económicos, posteriormente hicieron un viraje hacia enfoques más eclécticos, incorporando dimensiones de economía política, especialmente en lo que se refiere a enfoques de clases. Por su parte, Frank, Dos Santos y Marini también incorporaron aspectos sociopolíticos a los económicos, enfocados en la disputa entre el fascismo y el socialismo, que devenía de las realidades políticas del Brasil y de Chile en los años setenta.

### **e) Tensiones sectoriales y regionales frente a enfoques dualistas y de contradicciones de clase**

De acuerdo con este modo de clasificación, algunos dependentistas se enfocan en las relaciones de dependencia que se producen entre sectores socioeconómicos o entre regiones geográficas, mientras que otros argumentan que el conflicto fundamental que surge de las relaciones de dependencia radica en las contradicciones de clase. Una de las críticas que recibió la escuela latinoamericana de la dependencia por parte de teóricos marxistas clásicos fue el hecho de no elaborar análisis de clases. Esta crítica sin duda debe ser matizada, puesto que algunos dependentistas sí lo hicieron, poniendo el énfasis en las relaciones de interdependencia del sistema capitalista mundial. Entre los autores que se focalizaron en el análisis de contradicciones sectoriales o regionales cabe mencionar a Frank, con su concepción metrópoli-satélite, y a Sunkel, con su análisis de núcleo transnacional confrontado a los sectores marginados de la globalización. Mediante un estudio diferenciado de los capitalismo central y periférico, Marini también centró su atención en el análisis de las contradicciones regionales. Entre los exponentes del enfoque de la dependencia que analizaron las contradicciones de clase destacan Cardoso y Faletto, cuya labor consistió más que nada en un análisis de las relaciones entre los diversos grupos sociales.

## **C. El capitalismo transnacional: la visión de Sunkel sobre la teoría de la dependencia**

Habiendo presentado el contexto histórico y los debates intelectuales a partir de los cuales surgieron las ideas de Sunkel sobre el capitalismo transnacional, ahora disponemos de todos los elementos necesarios para sintetizarlas. Se procederá entonces a exponer cómo se abordaron metodológicamente las problemáticas asociadas al capitalismo transnacional, la descripción constitutiva de este sistema económico y el tipo de relaciones de dependencia que en este se generan. Antes de explicar estos aspectos, resulta útil comprender la evolución intelectual de Sunkel desde sus primeras influencias, que encuentra su raíz en el keynesianismo

y el desarrollismo eurocéntrico, y luego en el estructuralismo cepalino, para luego transformarse en un referente destacado de la escuela latinoamericana de la dependencia.

## 1. Del estructuralismo al enfoque de la dependencia

La formulación que hizo Sunkel sobre el capitalismo transnacional y su interpretación sobre la dependencia son el resultado de un proceso que le llevó más de diez años de elaboración y que fue fluyendo desde sus primeras influencias como joven economista a visiones más complejas, conforme la evolución de las estructuras sociales de la región iba dejando de manifiesto las contradicciones que se generaban entre ellas y las matrices productivas nacionales. Esas influencias se encuentran en varias obras de Schumpeter, como por ejemplo *Capitalismo, socialismo y democracia* o la ya mencionada *Historia del análisis económico*<sup>22</sup>, así como en trabajos pioneros de desarrollistas como Paul Rosenstein-Rodan y su tesis del gran impulso (Rosenstein-Rodan, 1943); están también presentes en la crítica que formuló Sunkel a los modelos keynesianos de la época y en su refutación a las tesis monetaristas de Chicago. La crítica a los modelos keynesianos se refiere a su grado de aplicabilidad a la realidad latinoamericana y a las especificidades y complejidades de su proceso de desarrollo. Las obras en las que aparece esta crítica son “El modelo de crecimiento de Domar” y “¿Cuál es la utilidad práctica de la teoría del multiplicador?” (Sunkel, 1956 y 1957). Su crítica a las tesis monetaristas de mediados de los años cincuenta, dominados por la teoría cuantitativa del dinero y la noción del proceso inflacionario como fenómeno puramente monetario, se plasmó en el enfoque estructural de la inflación, que Sunkel elaboró junto al economista mexicano Juan Noyola Vázquez. Los textos destacados de ese análisis son “La inflación en Chile: un enfoque heterodoxo” e “Inflación y desarrollo económico de Chile y México” (véanse Sunkel (1958) y Noyola Vázquez (1957), respectivamente). Esta tríada de artículos que publicó Sunkel entre 1956 y 1958 en *El Trimestre Económico* se inscriben plenamente en el contexto de lo que hoy entendemos como el estructuralismo clásico de la CEPAL<sup>23</sup>.

Un examen rápido de estos primeros escritos permite observar que sus análisis se basan metodológicamente en un enfoque de economía política del desarrollo. A partir de los años sesenta, primero como docente en el ILPES y luego en el Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, ampliaría su instrumental analítico incorporando aspectos interdisciplinarios para brindar una visión totalizante de la economía global y de las relaciones de interdependencia entre sus partes. Con su análisis del capitalismo transnacional,

<sup>22</sup> Schumpeter (1971b y 1971a).

<sup>23</sup> Véanse descripciones más detalladas de la crítica a los modelos keynesianos y del enfoque estructuralista de la inflación en los textos de Boianovsky y Pérez-Caldentey, respectivamente, en los capítulos IV y VI de este libro.

Sunkel pasaba de su fase estructuralista a su fase dependentista. Esta etapa, iniciada a mediados de los años sesenta, si bien encuentra su expresión más acabada en el análisis del capitalismo transnacional (Sunkel, 1973), tiene dos antecedentes previos con los que el autor comenzó su exploración de la problemática de la dependencia. Ellos son los artículos "Política nacional de desarrollo y dependencia externa" y "Reforma universitaria, subdesarrollo y dependencia" (Sunkel, 1967 y 1970a, respectivamente).

En el primer ensayo, Sunkel plantea que una política nacional de desarrollo eficaz es aquella que promueve cambios estructurales e institucionales considerados imprescindibles para el logro de determinados resultados socioeconómicos. Según Sunkel: "ello implica necesariamente la alteración de situaciones tradicionalmente aceptadas y por consiguiente el desafío a intereses creados en torno a esas situaciones, tanto en el plano interno como en el internacional" (Sunkel, 1967). De esta manera, plantea desde un comienzo la existencia de una relación estructural entre factores internos y externos que inciden en la eficacia de una política nacional de desarrollo. En el segundo artículo, y en el contexto de la reforma universitaria de fines de los años sesenta en Chile, el autor brinda algunos lineamientos respecto de cuál debía ser el rol de la nueva universidad pública chilena, tanto en el proceso del desarrollo nacional como en el de la superación de la condición de subdesarrollo y la armonización de las relaciones de dependencia, enfocándose en el papel que al sector académico del país le cabría como ente reflexivo y responsable de la investigación científica y tecnológica. Sunkel amplió los planteamientos de este texto hacia un contexto de carácter regional en su artículo "Underdevelopment, the transfer of technology, and the Latin American University", en el que señala que la relación entre subdesarrollo y transferencia es problemática, no porque la región no se haya incorporado a los cambios tecnológicos que se venían operando desde la primera revolución industrial sino porque esta integración se dio mecánicamente por simple traslación desde las economías desarrolladas, sin tomar en cuenta las especificidades factoriales, institucionales y sistémicas de las economías regionales. Sunkel sostiene que la incapacidad de desplegar esfuerzos innovativos propios o de adaptar la tecnología foránea son los factores fundamentales que configuran esencialmente esta compleja relación entre subdesarrollo y transferencia tecnológica (Sunkel, 1971a). Esta relación se torna sin duda más compleja en la medida en que irrumpe en las economías regionales el conglomerado transnacional, instalándose con su tecnología pero sin realizar transferencia al resto de los tejidos productivos locales, tal como se señala en Sunkel (1973) y posteriormente en múltiples trabajos de Fernando Fajnzylber durante los años setenta<sup>24</sup>.

<sup>24</sup> Véase la contribución de este autor sobre las empresas transnacionales, su incidencia en el mundo en desarrollo y las complejidades de la transferencia tecnológica, en Fajnzylber (1976).

## 2. Cinco conceptos para un enfoque totalizante de la condición periférica

Al iniciar su artículo “Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina”, Sunkel señaló lo siguiente:

Cinco grandes temas, problemas y/o procesos han dominado sin contrapeso las preocupaciones de los científicos sociales latinoamericanos, y de los “latinoamericanistas” extrarregionales, durante la última década. Una proporción abrumadora de la literatura respectiva queda incluida en el campo que abarcan los temas del desarrollo, el subdesarrollo, la dependencia, la marginación y los desequilibrios espaciales (Sunkel, 1973, pág. 3)<sup>25</sup>.

Agregaba que el interés por el estudio de estos fenómenos concitaba la atención desde la economía, la sociología, la politología y también en áreas de planificación y de estudios regionales. Con este punto de partida, el propósito de Sunkel consistía en establecer un enfoque totalizante de la condición periférica que caracterizaba a América Latina de fines de los años sesenta, sosteniendo que: “para que pueda desarrollarse una disciplina global, integradora de las ciencias sociales, es preciso que exista una teoría de la estructura, funcionamiento y transformación de la sociedad” (Sunkel, 1973, pág. 4). Esta propuesta metodológica otorga un papel central al enfoque sistémico. Sunkel plantea la necesidad de estudiar estos cinco fenómenos mediante el análisis de un todo integrado, con una concepción holística del capitalismo como sistema socioeconómico. El ejercicio metodológico se realiza aislando los conjuntos de variables pertinentes que inciden en el sistema y precisando las estructuras relacionales dentro de dichos conjuntos y las que prevalecen entre ellos. Dicha metodología le permitirá no solo arribar a una concepción integrada de las problemáticas del desarrollo, el subdesarrollo, la dependencia, la exclusión y las disparidades entre y dentro de los espacios regionales: mediante la aplicación del enfoque sistémico, Sunkel arribará a una concepción teórica de la globalización, caracterizada por el advenimiento de un capitalismo transnacional.

## 3. El concepto schumpeteriano de “visión” en Sunkel

Un concepto fundamental para la elaboración de esta metodología es el de “visión”, acuñado por Schumpeter para el análisis de los procesos sociales. Sunkel y otros autores pioneros en el estudio de la globalización también recurrieron a este instrumento metodológico en su labor<sup>26</sup>. Al respecto basta

<sup>25</sup> De hecho, una versión anterior, presentada en la Conferencia del Pacífico de 1970 que organizó el Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile, lleva en el título estas palabras: “Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales: hacia un enfoque totalizante” (véase Sunkel (1970b)).

<sup>26</sup> En *El desarrollo económico: un mito*, Furtado afirma: “La función principal del mito es orientar, a nivel intuitivo, la construcción de lo que Schumpeter llamó la visión del proceso social, sin la cual el trabajo analítico no tendría ningún sentido” (Furtado, 1975).

mencionar que este concepto ya había sido aplicado en el libro en coautoría con Paz, especialmente en el primer capítulo de la tercera parte de esta obra, titulado “El problema del método y la teoría del desarrollo” (Sunkel y Paz, 1970, págs. 81-86). La presentación de este método sería el peldaño previo para la cuarta parte del libro, “Un ensayo de interpretación del desarrollo latinoamericano”, en la que Sunkel aplica el método histórico-estructural para analizar las distintas fases de la historia económica regional desde el período mercantilista (1500-1750) hasta la época del liberalismo (1750-1950), período dentro del cual diferencia tres subperíodos: i) el fin del período colonial y la organización e institucionalización de los Estados nacionales (1750-1870); ii) el auge del liberalismo desde 1870 hasta el inicio de la Primera Guerra Mundial, y iii) la crisis del liberalismo (1914-1950) (véase Sunkel y Paz (1970, págs. 271-380))<sup>27</sup>.

Dando continuidad al relato histórico iniciado en ese ensayo, el examen del capitalismo transnacional presentado en Sunkel (1973) ofrece un análisis del período del Estado céntrico, caracterizado por la industrialización sustitutiva de importaciones y el surgimiento de las empresas transnacionales como nuevos agentes de gobernanza de la economía global. Esta presentación nuevamente hace uso del método histórico-estructural y emplea desde el punto de vista metodológico el concepto schumpeteriano de “visión”. De las propias palabras de Schumpeter se deduce la centralidad del uso de este concepto como instrumento metodológico en el proceso de investigación científico relativo al proceso del desarrollo social y sus vías de transformación. Esa explicación se plasmó literalmente en los argumentos de Sunkel y Paz (1970) y Sunkel (1971b y 1973):

[...] la investigación analítica debe ser precedida necesariamente por un acto cognoscitivo preanalítico, al que llamaremos “representación”, el cual proporciona al análisis su materia prima. Conviene señalar que en la historia, de cualquier rama de la ciencia, este tipo de representación, además de preceder al nacimiento del trabajo analítico, puede volver a aparecer siempre que alguien nos enseña a ver las cosas desde una nueva perspectiva, cuyo fundamento no se deduzca de los hechos, métodos y resultados contenidos en el estado preexistente de tal ciencia (Schumpeter, 1971a, pág. 55)<sup>28</sup>.

<sup>27</sup> En el capítulo V de este libro, elaborado por Ricardo Bielschowsky, se analiza el uso del método histórico-estructural por parte de Sunkel.

<sup>28</sup> La cita ha sido extraída de la primera edición en español de *Historia del Análisis Económico*, de Schumpeter. La primera traducción al español de esta obra fue publicada por el Fondo de Cultura Económica, y en ella el traductor, Lucas Mantilla, tradujo el vocablo inglés *vision* al español “representación”. En este libro, para ser coherentes con la terminología usada por Sunkel utilizamos como traducción al español de *vision* su literal “visión” y lo entendemos como homólogo del vocablo “representación” empleado por Mantilla.

Entendiéndose entonces ese acto cognoscitivo preanalítico como “visión”, Sunkel aplica este concepto para un estudio de los cinco fenómenos, siguiendo a Schumpeter en el siguiente planteamiento:

La primera tarea que hemos de realizar consiste en verbalizar la representación, es decir, conceptualizarla de tal forma que sus elementos, designados con nombres que faciliten su reconocimiento y manejo, puedan ser ordenados con mayor o menor rigor dentro de un cuadro o esquema conjunto. Al hacer esto realizamos también, casi automáticamente, otras dos operaciones. Por una parte, añadimos nuevos hechos a los ya percibidos y aprendemos a desconfiar de algunos de los que figuraban en la representación original; por otra parte, el mismo trabajo de construir el esquema o cuadro de conjunto añadirá nuevas relaciones y conceptos al grupo original y, en general, invalidará también algunos de los que habían sido aceptados. En una interminable relación de intercambio, la investigación empírica y la interpretación “teórica”, contrastándose en forma recíproca y planteándose mutuamente nuevos problemas, engendrarán finalmente modelos científicos, esto es, productos provisionales de la interacción de ambas con elementos sobrevivientes de la representación original: así, se irán alcanzando progresivamente niveles más rigurosos de consistencia y adecuación (Schumpeter, 1971a, págs. 56-57).

Tomando en consideración esas formulaciones metodológicas, Sunkel logra determinar con nitidez que el enfoque o “visión” en torno a las problemáticas del desarrollo, el subdesarrollo, la dependencia, la marginación y las disparidades espaciales radican en el hecho de que:

La realidad de nuestro subdesarrollo se ha venido apreciando principalmente a través del cristal de las teorías del crecimiento y la modernización. Prevalece por tanto una concepción orientadora que concibe el funcionamiento óptimo del sistema social en términos del esquema teórico ideal de una sociedad capitalista madura, representada en la práctica por los países desarrollados, y el subdesarrollo, como una situación previa e imperfecta, en el camino hacia aquel modelo ideal. Sin embargo, el proceso formativo y la estructura actual de los países subdesarrollados se distinguen radicalmente de las hipótesis implícitas en aquella forma de aproximación teórica (Sunkel, 1973, págs. 6 y 7).

Con esta afirmación está claro que Sunkel comienza a establecer la dirección hacia donde fijará la “visión” para elaborar su estudio de la condición periférica de América Latina. No obstante, cabe señalar los siguientes hechos que subyacen y se destacan del conjunto de afirmaciones formuladas en el párrafo anterior. En primer lugar, Sunkel, al igual que los autores neomarxistas, también realiza una fuerte crítica a los teóricos angloeurocéntricos de la modernización. En segundo lugar, también es evidente que el objeto más

específico de esta crítica recae en el etapismo planteado por Rostow (1960). A partir de esta crítica, Sunkel señala la necesidad de superar la aplicación mecanicista de los análisis del capitalismo a distintas realidades regionales por una “visión” que “ayude a percibir la naturaleza concreta de la estructura y funcionamiento de las sociedades subdesarrolladas y de su proceso de transformación” (Sunkel, 1973, pág. 7). Cabe mencionar que esta crítica a los análisis convencionales del desarrollo y el subdesarrollo, y en términos más amplios al estudio del capitalismo, surge del modo idealizante que se utiliza para modelar estos procesos. Esta crítica a la forma de estudiar el capitalismo como paradigma virtuoso e idealizado encuentra plena vigencia en el campo heterodoxo actual. En línea con ella, Anwar Shaikh planteó en su libro *Capitalism: Competition, Conflict, Crises* una falsa dicotomía entre la competencia perfecta y la competencia imperfecta, sustituyendo este esquema de análisis, pretenciosa y exageradamente prístino, por una situación de competencia “real” (Shaikh, 2016).

En la elaboración de su “visión”, Sunkel releva la centralidad de la historia para el análisis de la condición periférica y su posibilidad de transformación, aportando argumentos centrados en el concepto de *path dependence* (“la historia importa”). Mediante este uso de la historia, también releva la necesidad de considerar los elementos externos e internos que inciden en la persistencia de la condición periférica. En este sentido, Sunkel coincide con otros estudiosos de la dependencia que incorporan en sus análisis la relación estructural interno-externa (véase la sección B, apartado 3, de este capítulo). Desde el punto de vista de los factores externos de esta relación estructural, Sunkel (1973) reconoce fundamentalmente las distintas instituciones que sustentan las relaciones sociales, políticas, económicas y culturales entre las economías centrales y periféricas. Como factores internos, reconoce en cambio los modos de organización de la población y los recursos naturales, las instituciones políticas (especialmente el Estado) y las clases, grupos y estratos sociopolíticos, así como las ideologías y actividades que sustentan a dichos grupos y las políticas concretas del Estado. En función de esos elementos, Sunkel coincidirá —aunque con matices— con teóricos marxistas, neomarxistas y estructuralistas de la dependencia en el hecho de que la visión sobre la condición periférica radica en la comprensión de la naturaleza del subdesarrollo y sus problemas. En suma, y de conformidad con lo anterior, Sunkel plasma su “visión” afirmando que:

Un esquema analítico adecuado para el estudio del subdesarrollo y para la formulación de estrategias de desarrollo debe reposar sobre las nociones de proceso, de estructura y de sistema. 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, es decir que interactúan y se condicionan mutuamente, y que su expresión geográfica se concentra en dos grandes polarizaciones; por una parte, la polarización del mundo entre los países industriales, avanzados, desarrollados, centros, y los países subdesarrollados, atrasados, pobres, periféricos y dependientes; por otra, una polarización dentro de los espacios, grupos sociales y actividades avanzadas y modernas, y en espacios, grupos y actividades atrasadas, primarias, marginadas y dependientes (Sunkel, 1973, pág. 9).

En este párrafo se recoge todo el enfoque analítico que Sunkel amplía en esta obra y en otras que abordaron el fenómeno del capitalismo transnacional. En esta cita ya se nota claramente la forma en que Sunkel concibe el sistema capitalista mundial, sus distintos componentes representados por unidades socioeconómicas y geográficas, y sus relaciones de dependencia externa e interna. Se trata, como se mencionó anteriormente, de una visión holística del capitalismo, que considera la relación estructural interno-externa y las relaciones entre grupos o clases (y por lo mismo hace hincapié en los aspectos de la dependencia que se derivan más bien del análisis económico). A diferencia del enfoque metrópoli-satélite propuesto por Frank, establece un modelo dual de capitalismo.

#### **4. Un modelo dual de capitalismo: el enfoque centro-periferia transnacionalizado**

##### **a) La polarización externa**

Una vez presentada la “visión” para el análisis integrado del capitalismo global propuesto por Sunkel (1973), su paso siguiente consiste en caracterizar las polarizaciones externa e interna que subyacen a las relaciones de dependencia entre los países desarrollados o centrales y los subdesarrollados o periféricos. En virtud de lo anterior, analiza en primer lugar la polarización externa. Con ese propósito, recurre en primer término a los cuerpos teóricos que relacionan el proceso de desarrollo con el sistema de relaciones internacionales, distinguiendo lo que él denomina la teoría neoclásica del comercio internacional, la teoría marxista de la explotación imperialista y las teorías de los efectos retardatarios del comercio exterior sobre el desarrollo nacional. En relación con las teorías neoclásicas del comercio internacional, Sunkel refuta su validez como enfoque pertinente, criticando sus supuestos restrictivos e irreales. Critica especialmente la identificación del concepto de economía con el de país, como una unidad representativa y atomizada de análisis. Esta crítica es útil para el propósito de Sunkel de elaborar una caracterización del capitalismo transnacional, dado que la teoría neoclásica del comercio no identifica como un actor del juego a los conglomerados transnacionales y su penetración simultánea en varios sistemas nacionales. Por otro lado, plantea que la teoría marxista del imperialismo sí reconoce



al actor transnacional en el análisis y el efecto que provoca en los Estados nacionales en su búsqueda de recursos naturales, suministros y captura de mercados internos a través de sus prácticas oligopólicas.

En relación con las teorías de los efectos retardatarios del comercio exterior sobre el desarrollo nacional, estas intentan explicar la dinámica económica divergente entre los países industrializados y aquellos que se especializan en la producción y exportación de bienes primarios, los que por tener este patrón comercial sufrirían efectos inhibitorios o retardatarios en su proceso de crecimiento. El concepto de efecto retardatario (*backwash effect*) fue acuñado por Myrdal y luego reutilizado por Higgins, quien aglutinó las teorías de diversos economistas estructuralistas bajo el nombre de teorías de los efectos retardatarios del comercio exterior sobre el desarrollo nacional, incluidos los enfoques de Prebisch, Singer, Lewis, Nurkse, Myint y el propio Myrdal. Desde esta visión, Sunkel identifica cuatro efectos retardatarios que se ajustan a su caracterización de la economía internacional: i) frecuente control por parte de conglomerados transnacionales de los sectores primarios de producción, cuyas operaciones se comportan como las denominadas economías de enclave; ii) las economías locales no aprovechan las potencialidades de la expansión exportadora debido a la baja calificación de su mano de obra y a la escasez de capital; iii) deterioro de los precios de los bienes primarios relativo a los precios de los bienes industriales (tesis Prebisch-Singer), y iv) naturaleza monopólica de las actividades de exportaciones primarias, especialmente cuando la actividad es controlada por firmas extranjeras. Esto además genera alta concentración y salida de utilidades al exterior. Si bien este enfoque, según Sunkel, tiene la ventaja de brindar heterogeneidad en cuanto a número y tipos de agentes en el análisis, también es considerado insuficiente por él, en el sentido de que este conjunto de teorías subyacen a la idea rostowiana del “despegue hacia el crecimiento autosostenido”, es decir se hacen susceptibles a la crítica de las teorías de la modernización. La crítica de Sunkel a esta idea de las etapas del crecimiento, una de las cuales es la del subdesarrollo, es una crítica histórica al proceso de industrialización en América Latina. En efecto, si bien las teorías convencionales del desarrollo señalan a la industrialización como la etapa del despegue, Sunkel considera que:

[...] el modelo de industrialización por sustitución de importaciones que ha caracterizado a América Latina es algo bien diferente. Es de hecho incomprensible particularmente si —además de tener en cuenta los peculiares factores determinantes internos— no se hace referencia al cuadro de vinculaciones, condicionantes y presiones externas que han ejercido una influencia decisiva sobre los procesos de desarrollo industrial de nuestros países. En efecto, su dinámica, su composición y la naturaleza de los procesos productivos adoptados, especialmente en lo que concierne a la tecnología, han venido en gran medida orientados por condiciones externas (Sunkel, 1973, pág. 12).

Sunkel establece así un primer rasgo característico de las relaciones de inserción de América Latina con los centros industriales: la dependencia tecnológica. A ella agregará otras dos categorías relacionales: la dependencia en cuanto a los aspectos logísticos y la dependencia financiera. Por aspectos financieros se entienden los crecientes créditos externos necesarios para el funcionamiento de las industrias creadas, a lo que se suman los apoyos logísticos externos tales como formación de recursos humanos e inmigración de mano de obra altamente calificada. Sobre la dependencia tecnológica Sunkel también sostenía un aspecto esencial del naciente capitalismo transnacional:

La incorporación tecnológica adopta distintas modalidades, desde la subsidiaria extranjera que trae su propia tecnología, pasando por el uso de licencias, patentes y marcas foráneas, hasta la adaptación o desarrollo local de tecnologías, y todo ello tiene diferentes costos y consecuencias (Sunkel, 1973, pág. 13).

Según Sunkel, la industrialización regional en términos financieros, de mano de obra, tecnológicos y de recursos materiales en general, constituyó un proyecto nacional hasta mediados de los años cincuenta. Al completarse la etapa fácil de la industrialización de manera contemporánea con el fenómeno de expansión multinacional del capital estadounidense, las economías industrializadas de la región comenzaron a experimentar un proceso de desnacionalización y “sucursalización” industrial. Agrega Sunkel que:

La industrialización no permitió atenuar las vinculaciones de dependencia con el exterior; una economía primario-exportadora está fatalmente condenada, por su misma estructura, a depender básicamente de ellas, a menos que el proceso de industrialización cambie precisamente esa condición, lo que evidentemente no ha ocurrido (Sunkel, 1973, pág. 14).

Estos resultados reconfiguran el sistema centro-periferia decimonónico concebido por Prebisch hacia un sistema centro-periferia transnacionalizado (capitalismo transnacional) en la “visión” de Sunkel (1973 y 1987). En esta nueva formulación, la estructura centro-periferia para describir las economías capitalistas avanzadas y las subdesarrolladas como componentes del capitalismo mundial se mantiene respecto de la formulación prebischiana. No obstante, la integración de los conglomerados transnacionales genera nuevas formas de dependencia, estructuras de poder y segregaciones sociales a escala global, tal como veremos más adelante.

El conglomerado desempeña a este respecto un doble papel. Por una parte, la empresa matriz instalada en un país desarrollado define los nuevos productos y líneas de productos, sus nuevos modos de producción, los bienes de capital para elaborarlos, la utilización de insumos intermedios y las políticas de mercadeo. En cambio, el país periférico acogerá el capital transnacional mediante la instalación de una filial o sucursal de la matriz. En ella se fabricarán esos nuevos productos importando los bienes de capital, insumos, licencias y patentes y recibiendo la transferencia tecnológica correspondiente, pero limitándose al ámbito de la filial. Frente a este nuevo

sistema de fabricación a nivel mundial, Sunkel advirtió el riesgo que ello significaba en el sentido de que los conglomerados accedían a los mercados protegidos por la industrialización, pero en un contexto de consumidores indefensos ante la manipulación publicitaria y el “efecto demostración” que surgía de esos nuevos oligopolios transnacionales.

Así, esta polaridad externa replicaría los efectos adversos del modelo primario exportador por cuanto: i) la imposibilidad de exportar manufacturas obliga a los países a intensificar las exportaciones de bienes primarios tradicionales; ii) el dinamismo económico viene dado por la demanda externa y por los incentivos del capital transnacional a penetrar las fronteras de los países periféricos; iii) la política tecnológica y de financiamiento para el desarrollo nacional es desintegrada por las definiciones de las matrices de los conglomerados transnacionales; iv) el incremento del endeudamiento externo y la desnacionalización de la industria manufacturera nacional generan una agudización del déficit de balanza de pagos; v) se produce un debilitamiento del potencial de integración latinoamericana a raíz de la expansión del capital transnacional céntrico y no del capital translatino, y vi) crecen las brechas de productividad entre las economías capitalistas avanzadas y las periféricas, con sus consecuentes asimetrías sociales (efectos distributivos regresivos).

### **b) La polarización interna**

Respecto a las contradicciones internas que conlleva el proceso de subdesarrollo, Sunkel sostiene lo siguiente:

En lo que se refiere a la polarización interna, se sugiere que en los países se tendería a producir una división en espacios físicos, grupos sociales y actividades económicas avanzadas y modernas, en un extremo; y en el otro, espacios físicos, grupos sociales y actividades económicas atrasadas, primitivas, marginadas y dependientes (Sunkel, 1973, pág. 16).

Es así como los sectores modernos de la periferia se encuentran estrechamente vinculados con los modos de producción y consumo de los países desarrollados. Estos sectores “ganadores” en el proceso de intercambio se beneficiarán a costa de los excluidos, generando en la periferia elevados niveles de concentración de la riqueza y desigualdad distributiva.

Según Sunkel, la expresión de esta marginalización y desigualdad dentro de un país periférico se explica por el tipo de dinámica generada por la industrialización sustitutiva de importaciones. En efecto, por un lado se tiene que en este proceso las inversiones se concentran mayoritariamente en los sectores manufactureros, de insumos intermedios y de infraestructuras asociadas con la rama manufacturera. Además, las manufacturas producidas son básicamente bienes de consumo final, razón por la cual su producción opera en instalaciones concentradas geográficamente en las zonas de mayor densidad poblacional, hecho que agudiza el proceso de urbanización. Esto último explica el estancamiento de sectores tradicionales asociados con la agricultura y otras ramas exportadoras de bienes primarios. El estancamiento

de estos sectores, la concentración de los medios de producción que los caracteriza y la modernización tecnológica que acompaña a los nuevos sectores manufactureros estimulan la migración del campo a la ciudad, acelerando una vez más el proceso de urbanización. Esta polarización demográfica, junto con la obsolescencia de las ramas tradicionales, genera desequilibrios regionales en términos de productividad y distribución de la riqueza. Se puede señalar así que la polarización interna y el modo en que se relaciona con la externa reproducen el fenómeno de la heterogeneidad estructural, afectando el progreso socioeconómico y a los sectores marginados de la periferia. De acuerdo con Sunkel: “Esta es en definitiva la expresión espacial urbana de un proceso de polarización y segregación de la distribución del ingreso, la estructura del gasto, la estratificación social y la distribución del poder, el prestigio y la cultura” (Sunkel, 1973, pág. 18).

La marginación o exclusión de sectores sociales en la periferia obedecerá entonces a carencias de activos en general y disponibilidad y acceso a medios de producción y transferencias de ingresos. Estas carencias materiales se ven reforzadas y a la vez reflejadas en múltiples prácticas discriminatorias en términos raciales, sociales, culturales y de género, entre otras. Sunkel plantea así que la marginación intraperiférica se relaciona estrechamente con el subdesarrollo, tanto como la condición de dependencia vincula a los países subdesarrollados con las economías capitalistas avanzadas. En sus propios términos, aventura:

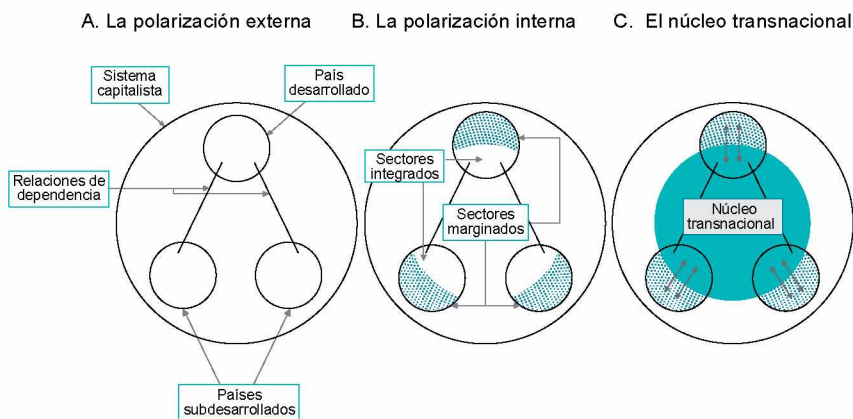
“la hipótesis de que subdesarrollo, marginalidad y dependencia son tres aspectos, manifestaciones o consecuencias del proceso general de evolución del sistema capitalista internacional; para comprenderlo en su esencia y manifestaciones es necesario por tanto tener una visión de la estructura de dicho sistema internacional, de su forma de funcionar y de las transformaciones estructurales y de funcionamiento que experimenta en su proceso evolutivo; así como, por cierto, de las características específicas nacionales, que condicionan la forma concreta que adoptan los procesos de subdesarrollo, marginación y dependencia en cada caso” (Sunkel, 1973, pág. 20).

### **c) Las relaciones de dependencia entre las dos polarizaciones**

Habiendo presentado las polarizaciones externa e interna, es decir la forma como se comportan el centro hegemónico por los conglomerados transnacionales y las sociedades periféricas, es momento oportuno de referirse al funcionamiento del sistema en su conjunto, haciendo referencia a las relaciones entre ambos polos. Esta esquematización es lo que Sunkel (1973) denominó capitalismo transnacional y más tarde reformuló como sistema centro-periferia transnacionalizado (Sunkel, 1987). Esta representación del sistema capitalista global —la “visión” de Sunkel referente al desarrollo y el subdesarrollo, la dependencia, las segregaciones territoriales y la marginación— constituye un modelo dual de capitalismo en tanto las relaciones de dominación de un

bloque de países sobre otros se reproducen dentro de cada polo, pero es más hegemónico dentro del bloque de los países subordinados. El diagrama VII.1 ilustra las dos polarizaciones y su conjunto de interrelaciones. En la parte A del diagrama se presenta la concepción global del sistema capitalista, conformado por un bloque de países desarrollados y un conjunto de países subdesarrollados. Entre ambos conjuntos de países se producen relaciones de dependencia, que constituyen la polarización externa y, tal como se mencionó en el apartado 4 a), son de naturaleza tecnológica, logística y financiera.

**Diagrama VII.1**  
**El modelo dual de Sunkel**



**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de O. Sunkel, *Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina*, Buenos Aires, Ediciones Nueva Visión, 1973.

En la parte B del diagrama VII.1 se ilustra la polarización interna. Ella muestra sectores integrados e íntimamente ligados a través de las relaciones de dependencia que impone la transnacionalización del capitalismo, por un lado, y sectores que quedan excluidos. En términos de Sunkel, la explicación de ambos sectores obedece en primer lugar a “un complejo de actividades, grupos sociales y regiones, que si bien se encuentran ubicados geográficamente en Estados-naciones diferentes, conforman la parte desarrollada del sistema global, y se hallan estrechamente ligados entre sí, transnacionalmente, a través de variedad de intereses concretos así como por estilos y niveles de vida similares y fuertes afinidades culturales” y, en segundo término, a “un complemento nacional de actividades, grupos sociales y regiones parcial o totalmente excluidos de la parte nacional desarrollada del sistema global y sin ningún lazo con las actividades, grupos y regiones similares de otras naciones” (Sunkel, 1973, pág. 25).

Por otro lado, en la parte C se presenta una superposición de las partes A y B, dando por resultado la visión global del capitalismo transnacional, caracterizado fundamentalmente por el surgimiento de

un núcleo transnacional que integra a los sectores modernos tanto de las economías centrales como de las periféricas. El núcleo transnacional está compuesto por segmentos sociales que comparten patrones culturales y de consumo similares, conformando una elite global segregada de los sectores marginados. Este núcleo configurará las asimetrías distributivas entre los países y dentro de ellos y las correspondientes asimetrías culturales, sociales, institucionales y políticas. Dos corolarios relevantes de este análisis guardan relación con los siguientes hechos: i) la integración transnacional también produce marginación en los países centrales, y ii) la desintegración nacional tiene efectos importantes en la estructura de clases por cuanto genera, en términos de las categorías empleadas por Sunkel, segregaciones entre empresarios integrados y sin inserción, clases medias integradas y no integradas y segmentos de trabajadores integrados y no integrados al núcleo transnacional. Para dar más base a este argumento, señala que:

El avance del proceso de modernización actúa, en efecto, introduciendo una cuña a lo largo de la franja en que se encuentran los segmentos integrados y no integrados [...] tendiendo a incorporar a parte de los empresarios nacionales como gerentes de las nuevas empresas y marginando a los no aprovechables, incorporando a algunos de los profesionales, técnicos y empleados adaptables y marginando al resto y a los que no lo sean; e incorporando parte de la mano de obra calificada o con condiciones para calificarse y repeliendo al resto y a aquella otra parte que se supone no tener niveles de calificación técnica e incluso cultural para adaptarse a las nuevas condiciones (Sunkel, 1973, págs. 82 y 83).

En síntesis, la “visión” global de Sunkel en torno a las problemáticas del desarrollo y el subdesarrollo es la de un tipo de capitalismo hegemonizado por el capital transnacional. La inferencia fundamental de Sunkel al respecto es que el surgimiento de un núcleo internacionalizado, inserto en el proceso de globalización, genera una desintegración de los Estados nacionales y una integración transnacional de los segmentos elitarios de cada polo (centro y periferia). La agudización de la heterogeneidad de la matriz productiva generada por la desintegración nacional en la periferia afecta la movilidad laboral y de clases entre los sectores integrados y marginados en ella. Las flechas de doble dirección dentro de los países subdesarrollados y desarrollados en la parte C del diagrama VII.1 ilustran este fenómeno. Por su parte, la integración transnacional mediante el núcleo mundial globalizado genera también movimientos de flujos laborales y una eventual fuga de cerebros en la periferia.

**d) Integración transnacional, desintegración nacional  
y reintegración nacional: un esquema de análisis  
para evaluar sus efectos**

Junto con los efectos mencionados anteriormente, otra idea subyacente y abarcadora de todo el análisis es que el poder que ejerce el conjunto de empresas transnacionales como actor hegemónico de este proceso lleva a

preservar un tipo de estructura productiva centrada en el extractivismo y un control casi total de los mercados internos, dado su poder oligopólico y en algunos casos oligopsónico. Ese poder, traducido a clave política, debilita la capacidad de las instituciones nacionales y las aspiraciones de poner en marcha proyectos nacionales de desarrollo. Habiéndose radicado junto a su familia en el Reino Unido para desempeñarse como profesor investigador (*professorial fellow*) del Instituto de Estudios para el Desarrollo (IDS) de la Universidad de Sussex pocos años después de consumado el golpe cívico-militar en Chile, Sunkel continuó ampliando su comprensión acerca del capitalismo mediante otras publicaciones, muchas de ellas en coautoría con otros científicos sociales que colaboraron en esa tarea. En el marco de esa labor, fue coautor con Edmundo Fuenzalida del trabajo titulado “La transnacionalización del capitalismo y el desarrollo nacional” (Sunkel y Fuenzalida, 1980). En ese trabajo los autores sostienen que los esfuerzos de promoción del desarrollo en los países subdesarrollados y de reciente independencia se han centrado en “la reproducción [...] de las condiciones económicas, sociales, culturales y políticas que prevalecen en las sociedades capitalistas maduras (‘occidentales’)” (Sunkel y Fuenzalida, 1980, pág. 45). Al igual que en estudios elaborados por otros autores, se hace hincapié en el carácter imitativo del capitalismo dependiente, idea presente en Furtado y en particular en la crítica prebischiana al capitalismo periférico (véase Prebisch (1981)).

A partir de esa constatación, Sunkel y Fuenzalida sostienen que el carácter imitativo se origina y se reproduce también por la creciente transnacionalización del capitalismo global. Este proceso, a su vez, intensifica la polarización interna. De acuerdo a esta mutación, las nuevas políticas económicas y sociales parecen no surtir efectos sustantivos para sacar a las naciones subdesarrolladas de esa condición. Según Sunkel y Fuenzalida, esto podría obedecer a tres razones: i) las políticas no se ponen en práctica; ii) los horizontes temporales son insuficientes para evaluar correctamente su eficacia, y iii) las teorías convencionales del desarrollo son insuficientes como instrumentos para comprender la naturaleza del capitalismo en los países subdesarrollados. Sobre estas posibilidades, afirman que:

[...] la no puesta en práctica de las políticas o la insuficiencia del período de tiempo transcurrido para apreciar sus efectos positivos, no puede constituir una excusa para el fracaso de la teoría del desarrollo. Una teoría del desarrollo adecuada ha de incluir la comprensión de su viabilidad y de su senda temporal (Sunkel y Fuenzalida, 1980, pág. 47).

Conforme a lo anterior, Sunkel y Fuenzalida manifiestan la necesidad de superar algunos aspectos de la teoría convencional del desarrollo, a fin de integrar otros elementos que brinden una visión más amplia y precisa de los problemas del subdesarrollo en aquellas naciones que no lo han superado. Para ello plantean un esquema (o programa) de investigación por países,

que incorpora tres ejes argumentales: i) la integración transnacional; ii) la desintegración nacional, y iii) la reintegración nacional. Este último eje agrupa a los distintos esfuerzos realizados por los Estados nacionales y orientados a reconstituir o impulsar nuevos proyectos nacionales de desarrollo, que se han visto truncados por la acción de la integración transnacional y la desintegración nacional. En torno a esos tres ejes, los efectos que generan tanto la integración transnacional como la desintegración y la reintegración nacionales se agrupan en cinco dimensiones. Esas dimensiones corresponden a lo económico, lo social, lo cultural, lo político y lo espacial (véase Sunkel y Fuenzalida, 1980 (págs. 56-60)). Dada la magnitud del esquema planteado por los autores, en este capítulo se ha tomado la decisión de centrar la atención en las dimensiones socioeconómicas de estos tres ejes, sin restar por ello importancia a las dimensiones cultural, política y espacial presentes en el análisis<sup>29</sup>.

En relación con la dimensión económica, Sunkel y Fuenzalida (1980) sostienen que la integración transnacional acrecienta el control del sector transnacional (o externo, como lo llaman los autores) sobre las esferas productivas nacionales, tanto en términos de ramas sectoriales como de tamaño de las unidades productivas. Además, este mayor control viene acompañado de procesos de integración vertical con las casas matrices y de integración horizontal entre las filiales. Este hecho también altera las relaciones con los sectores internos de la economía, a saber, con el Estado, el empresariado nacional y el sector informal de la economía. De este modo, la ampliación del sector económico transnacional afectará los saldos en balanza de pagos, las finanzas públicas, la inversión productiva, la distribución del ingreso, el empleo y los patrones de consumo. Por su parte, la desintegración nacional produce absorción de empresas existentes, alterando su propiedad o generando desplazamientos por reorganización; además destruye tejidos productivos locales preexistentes. Por último, los esfuerzos de reintegración se definen como formas alternativas de organización de la producción, de generación de conocimiento y tecnología, de distribución de los bienes y servicios para el consumo, y de recuperación del control nacional de las actividades productivas (por ejemplo, nacionalizaciones y empresas mixtas).

En términos de la dimensión social, la integración transnacional conllevará el surgimiento de una clase social transnacionalizada empleada en las actividades correspondientes a la instalación de las empresas transnacionales, alterando así la composición de la demanda de empleo en función de las competencias profesionales en los sectores estatal y privado

---

<sup>29</sup> Dada la extensión que supone un estudio integrado de los cinco temas que actualmente son objeto de atención, en este capítulo se indicará este objetivo como parte de la agenda de investigación que ha de retomarse en futuras investigaciones. Sobre las disparidades territoriales existe abundante literatura que evidencia cómo la globalización mundial ha incidido en las esferas urbanas y rurales, tanto en términos productivos como sociales y de habitabilidad. Véanse al respecto los trabajos de De Mattos (1998 y 2001) y de Jordán, Riffo y Prado (2017).



nacional. Con respecto a la desintegración, se apreciará fundamentalmente un aumento de la precarización laboral por la vía de un crecimiento de la informalidad. En términos de reintegración se realizarán esfuerzos, a nivel local, para establecer mecanismos solidarios de generación de empleos y acciones comunitarias a fin de hacer frente a las mermas del ingreso ocasionadas por la precarización del empleo.

## **D. ¿Cómo se ponen de manifiesto la integración transnacional y la desintegración nacional en el siglo XXI?**

Cabe preguntarse ahora cómo se traducen esas hipótesis de trabajo a la realidad contemporánea. ¿La hiperglobalización y su gobernanza en manos del poder multinacional han generado y profundizado procesos de integración transnacional y desintegración nacional? Si ello así ha acontecido ¿es posible, en ese contexto, llevar adelante proyectos de reintegración nacional? Con la intención de aventurar una primera respuesta, aún no concluyente, se examinan a continuación hechos recientes, focalizados principalmente en la dimensión económica. El enfoque, no exhaustivo, se realizará por aproximación a las tesis de Sunkel y Fuenzalida (1980), presentando algunos rasgos estilizados de la hiperglobalización que se vinculan con ellas.

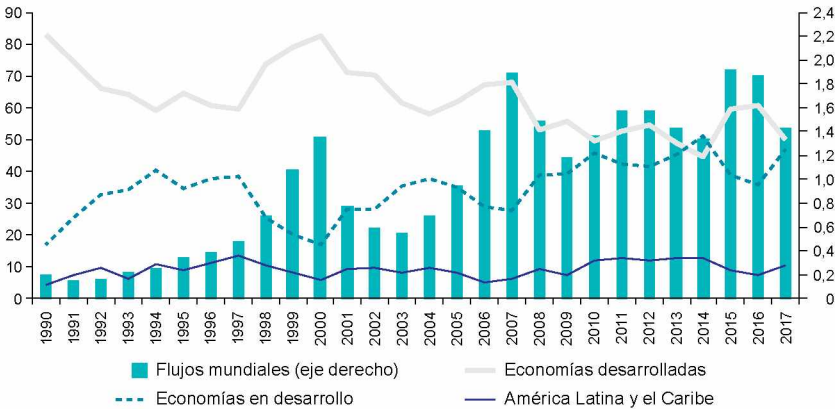
### **1. Mayor control y presencia del sector transnacional**

En términos de integración transnacional, se puede destacar que el control ejercido por las empresas transnacionales sobre las economías nacionales a escala global se ha elevado significativamente a partir de 1990, año en el cual las corrientes de IED comienzan a crecer aceleradamente en todas las regiones del mundo. El gráfico VII.3, que figura en la sección A, ilustra este hecho para América Latina en un contexto de largo plazo. Un análisis más enfocado en la hiperglobalización muestra que los flujos mundiales de IED han pasado de 0,2 billones de dólares en 1990 a 1,43 billones de dólares en 2017, es decir se ha multiplicado por siete el valor inicial. El gráfico VII.4 ilustra esta tendencia y muestra también cómo estas corrientes se reducen en las fases críticas que ha experimentado el capitalismo global durante las últimas tres décadas, poniendo de manifiesto también el carácter procíclico de la IED<sup>30</sup>. En términos de desintegración nacional, el control ejercido por el sector externo se puede apreciar mediante la absorción de activos productivos locales, típicamente las fusiones y adquisiciones. El gráfico VII.5

<sup>30</sup> En efecto, entre los períodos 1997-2000 y 2000-2003 (lapso de crisis cíclicas sucesivas, desde la asiática hasta la de las “empresas.com”), 2004-2007 y 2008-2009 (crisis de los préstamos hipotecarios de alto riesgo (*subprime*)), 2008-2009 y 2010-2012 (irrupción de la crisis de la zona del euro) y 2010-2012 y 2013-2017 (crisis y postcrisis de la zona del euro), el crecimiento promedio de los flujos mundiales de IED muestra significativas desaceleraciones.

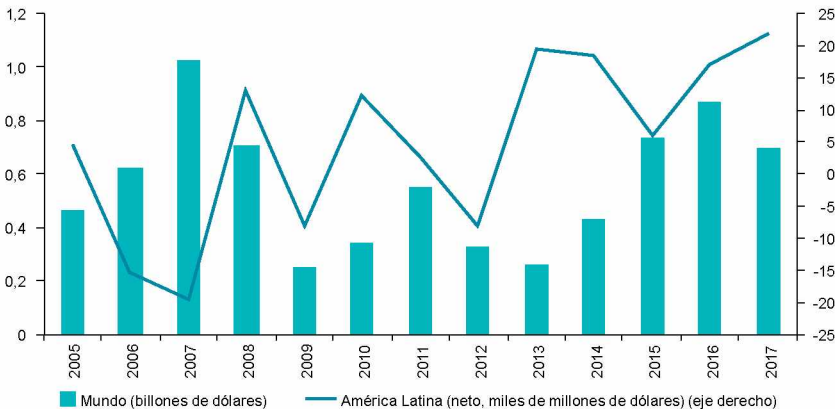
es ilustrativo de esta marcada tendencia a nivel mundial y regional, y allí se aprecia que, a partir de 2005, la venta neta de activos empresariales adquiridos por empresas transnacionales en América Latina y el Caribe ha ido por lo general en alza, retomando las trayectorias que se dieron a inicios de los años noventa y que durante un largo período crítico (1997-2003) fueron revertidas con predominancia de las compras de activos.

**Gráfico VII.4**  
**Corrientes mundiales de IED y participación de bloques de economías, 1990-2017**  
*(En billones de dólares corrientes y porcentajes)*



**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report*, varios años, Ginebra.

**Gráfico VII.5**  
**Fusiones y adquisiciones transfronterizas netas, 2005-2017**  
*(En billones y miles de millones de dólares corrientes)*



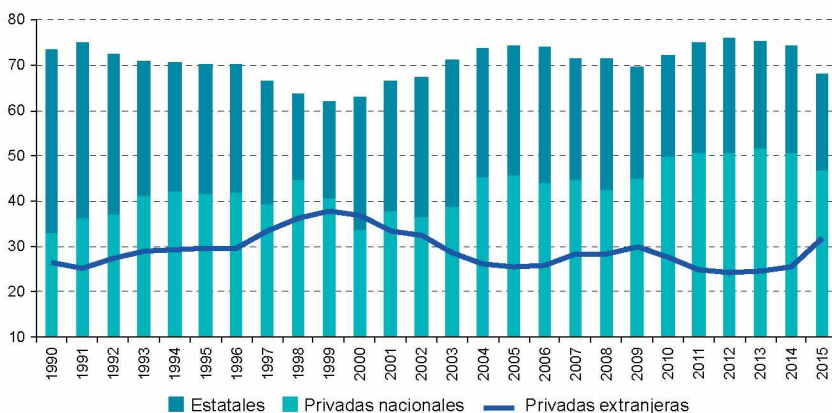
**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report*, varios años, Ginebra.

## 2. El fortalecimiento de la gran empresa privada nacional: ¿una estrategia de reintegración?

Por otro lado, estos cambios de propiedad han tenido distintos efectos en términos de los ingresos brutos de las empresas extranjeras instaladas en la región. Si bien la participación de esas empresas en las ventas totales aumentó sostenidamente durante los años noventa, entre 2000 y 2006 descendió notablemente, para luego recuperarse brevemente hasta 2009. A partir de ese año se aprecia un nuevo descenso y una incipiente recuperación iniciada en 2014 (véase el gráfico VII.6). Esas fluctuaciones se deben a las crisis de los préstamos hipotecarios de alto riesgo (*subprime*) y del euro, así como al auge y declive de los precios de los productos primarios en la región. A pesar de que la participación en las ventas de las empresas extranjeras oscila entre el 25% y el 35%, el mayor peso lo llevan los empresariados nacionales y en menor medida las empresas de propiedad estatal. El auge de los productos básicos en la década anterior permitió a varios Gobiernos de la región, especialmente de América del Sur, desplegar algunos esfuerzos de reintegración nacional, mediante la reconstitución de burguesías empresariales nacionales, ya fuere por la vía de la renacionalización de empresas de sectores extractivos para posteriormente hacerlas operar bajo control estatal, o bien por la vía de la creación de empresas privadas nacionales en torno a esos sectores, como sucedió en Bolivia (Estado Plurinacional de), el Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de). En el Brasil, en el caso del sector manufacturero hubo una importante conformación de empresas privadas nacionales. Esos esfuerzos sirvieron de freno, aunque parcialmente, al avance de la integración transnacional en la región.

Gráfico VII.6  
América Latina: participación en las ventas totales según tipo de propiedad empresarial, 1990-2015

(En porcentajes respecto de las ventas totales de las 500 mayores empresas)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de *Revista América-Economía*.

### 3. Evolución de los tejidos productivos nacionales

El proceso de transnacionalización observado durante la era neoliberal ha ampliado las brechas de productividad entre las regiones periféricas y las economías capitalistas avanzadas. Esta brecha externa nos muestra cómo el PIB per cápita de América Latina se ha mantenido estable, representando poco más de la cuarta parte del producto per cápita estadounidense y apenas la tercera parte del observado en el conjunto de economías de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) entre 1990 y 2016<sup>31</sup>. Sin embargo, la hiperglobalización y el proceso de transnacionalización con que ha operado ha generado y acentuado otro factor muy expresivo de la condición periférica: la heterogeneidad estructural de las economías en desarrollo, también conocida como la brecha interna de productividad. Esta variable es vital para entender cómo la transnacionalización ha redibujado los tejidos productivos nacionales, en términos de su densidad y de las condiciones de vida que brinda a los segmentos de población en ellos empleados.

Los emprendimientos que densifican los tejidos productivos de las economías regionales se clasifican básicamente en micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) y empresas grandes<sup>32</sup>. Las diferentes situaciones que afrontan las mipymes en comparación con las grandes empresas ponen de manifiesto una amplia brecha interna en términos de productividad y remuneraciones. Correa, Leiva y Stumpo (2018) abordan esta problemática con datos recientes, presentando además una comparación con la situación de las mipymes en economías de la Unión Europea (UE). Lo primero que resaltan los autores es que, si bien las mipymes son significativamente numerosas y constituyen un factor determinante en la composición de la demanda de trabajo, el conjunto de estos emprendimientos genera tan solo un 25% del PIB latinoamericano, hecho que contrasta drásticamente con el 56% que las mipymes generan en la UE (Correa, Leiva y Stumpo, 2018, pág. 9). Un desglose de las mipymes en 2016 pone de manifiesto el sustancial peso que ha adquirido la microempresa en la región, que representa aproximadamente un 92,9% del total de establecimientos industriales. Este segmento es secundado por la pequeña empresa, que aporta un 5,9%, en tanto que las empresas medianas representan un 1%

<sup>31</sup> Por otro lado, se constata también cómo la región cerró la brecha de manera sostenida con este bloque desde 1950 a 1980, pasando del 28,3% al 35,2%, en pleno período desarrollista. Estos datos, elaborados a partir de la base de datos Maddison Project Database, versión 2018 (véase [en línea] <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2018>) son coincidentes con los hechos históricos presentados en la sección A de este capítulo. Además, si bien a partir de 1990 la brecha continuó creciendo, cabe señalar que ella se redujo durante la década de 2000 gracias al ciclo de precios de las materias primas, para luego aumentar nuevamente en los años recientes como consecuencia del fin de este ciclo y de los sesgos recesivos que han configurado el contexto internacional.

<sup>32</sup> Por razones de extensión, así como de disponibilidad de estadísticas suficientes, no se incluyen en este estudio análisis referentes a la situación de las cooperativas en la región. Este tema debe ser abordado con mayor profundidad en futuros estudios.

y las grandes un 0,2%. Esta estructura es relativamente similar a la que operaba en 2009; no obstante, la microempresa aumentó en tres puntos porcentuales su participación durante ese período de tiempo. En sintonía con esa distribución, las microempresas y las pequeñas empresas generaron un 27% y un 20% del empleo en 2016, respectivamente, superando en conjunto a las grandes empresas, que aportaron un 39% de los empleos totales. Por su parte, las medianas participan en un 15%. Esta creación de empleos según tamaños también se ha mantenido estable en relación a 2009. Al analizar estos segmentos empresariales según niveles de venta o producción, se advierte no obstante una reversión, en virtud de la cual la gran empresa genera un 75,4% de esos ingresos mientras que la micro aporta solo un 3,2% y la pequeña y la mediana empresa agregan conjuntamente un 12% (Correa, Leiva y Stumpo, 2018, pág. 20).

Por último, este estudio resalta dos hechos muy indicativos de la heterogeneidad estructural en el contexto actual. En primer lugar, la brecha interna de productividad es persistente y elevada según segmentos de tamaño. En efecto, entre 2009 y 2016 no hubo cambios en la productividad de las mipymes relativa a la de las grandes empresas. Por otro lado, la productividad de las microempresas representa un 6% de la productividad de la gran empresa, mientras que la pequeña y la mediana representan un 23% y un 46% respectivamente. En el caso de la Unión Europea (UE) estos guarismos representan el 24%, el 58% y el 76% respectivamente, es decir se aprecia una estructura productiva más homogénea. El segundo hecho a destacar es la marcada correlación de la estructura productiva de estos segmentos con su correspondiente estructura salarial. En América Latina, las remuneraciones promedio de los empleados en mipymes representan un 40% del salario medio percibido por un trabajador empleado en una empresa grande. Esta cifra, en cambio, es del 60% para el caso de la UE (Correa, Leiva y Stumpo, 2018, págs. 24 y 25). Estos resultados ponen de manifiesto la fuerte brecha salarial que explica en buena medida también la elevada y persistente inequidad de ingreso en los países de la región. Estas conclusiones muestran además la centralidad que tiene la heterogeneidad estructural en economías periféricas en un contexto de hiperglobalización. Un desarrollo inclusivo, como el que ha venido planteando la CEPAL durante los últimos diez años, requerirá inevitablemente políticas de cambio estructural que permitan homogeneizar la matriz productiva y cerrar las brechas salariales según tipos de emprendimientos (véase al respecto CEPAL, 2012, 2016 y 2018).

#### **4. Fiscalidad, mercados laborales y aspectos distributivos**

Tal como lo plantean en su esquema Sunkel y Fuenzalida (1980), la integración transnacional genera efectos en las políticas fiscales nacionales, el empleo y el mundo laboral, así como en la distribución del ingreso por múltiples vías.

### a) Fiscalidad y transnacionalización

Con respecto a la fiscalidad, un tema recurrente en la literatura especializada es la relación entre tributación, exportaciones y empresas multinacionales mediante un típico mecanismo de transmisión: los precios de transferencia. Es de conocimiento general que las empresas transnacionales aprovechan incentivos resultantes de las características internas de los países receptores que no son precisamente virtuosas a la hora de instalar allí sus activos físicos, operaciones productivas y de exportación. Entre esos incentivos cabe mencionar legislaciones laborales precarias o flexibles y regímenes tributarios laxos. En economías con base productiva primaria y extractivista —tipo enclave— o con ventajas en maquila, estas son prácticas frecuentemente observables<sup>33</sup>. La literatura relacionada con precios de transferencia distingue entre formación de precios en condiciones de competencia o precios de mercado entre vendedores y compradores (*arm's length prices*) y precios formados en transacciones cuyas partes no son independientes entre sí, sino que mantienen una interrelación de incentivos (*related-party transactions*)<sup>34</sup>. Un precio de transferencia es el precio acordado entre la filial de una empresa transnacional y su casa matriz, ya sea para exportar alguna mercancía o para enviarla a su procesamiento final hacia el país de origen o de otra filial. Este instrumento permite subfacturar el valor de los bienes producidos o extraídos y de ese modo estimula la evasión tributaria en el país anfitrión. La medición de esos precios, no obstante, es compleja y la verificación de esta práctica resulta por ende difícil. Pese a ello, distintos acuerdos internacionales han logrado regular este tipo de formación de precios, y organismos como la OCDE han brindado importantes guías para la medición de estos instrumentos (OCDE, 2000 y 2017).

Sin embargo, y más allá de las complejidades técnicas de su medición, existen algunos datos empíricos recientes en favor de prácticas de precios de transferencia. Por un lado Bernard, Jensen y Schott (2006) encuentran evidencia en favor de la aplicación de esta práctica por compañías multinacionales estadounidenses. Por su parte, mediante un modelo de datos de panel relativos al caso de Francia, Davies y otros (2017) determinan que la sensibilidad de los precios intrafirma a las tributaciones de los países huéspedes es mayor si se controlan los determinantes de los precios de mercado. La conclusión

---

<sup>33</sup> Gallagher y Zarsky (2007) ofrecen una visión muy similar, con ejemplos del caso mexicano. En línea con estos autores, la apertura a la instalación de capital transnacional puede reforzar la heterogeneidad estructural al generar economías de enclave sin transferencias de valor, tecnología o encadenamientos con los tejidos productivos locales.

<sup>34</sup> Una modalidad de determinación de precios del tipo *arm's length pricing* supone que los compradores y vendedores de un producto actúan de forma independiente y no mantienen ninguna relación entre ellos, lo que garantiza que ambas partes del acuerdo actúan conforme a su propio interés y no están sujetas a ninguna presión o coacción por parte de la otra parte. Además, asegura a terceros que no hay colusión entre el comprador y el vendedor. Una formación de precios del tipo *related party transaction*, tal como ha sido definida, puede ejemplificarse mediante una transacción comercial entre un accionista mayoritario y una empresa, como un contrato para que la compañía del accionista realice renovaciones en las oficinas de la corporación.

más importante es que no se hallará evidencia de evasión fiscal si se ignoran los paraísos fiscales como destinos finales de los montos generados por los precios de transferencia. La evasión fiscal a través de esta formación de precios, concluyen, es de una magnitud económica considerable.

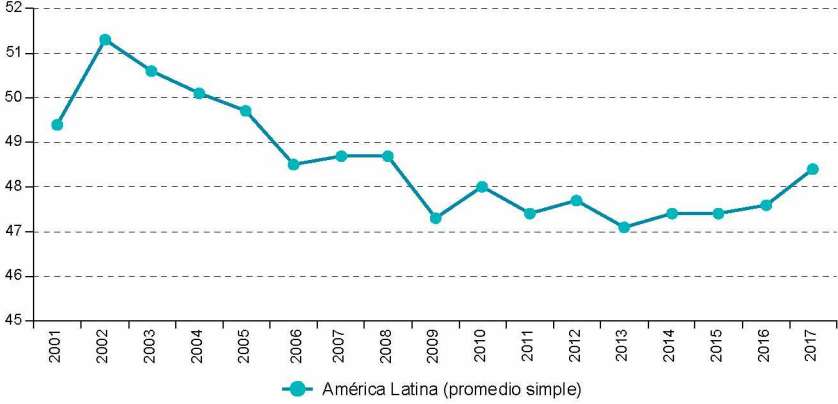
En lo que concierne a América Latina, en Gómez Sabaini, Jiménez y Morán (2015) figura un estudio relativamente actual que posiciona y se aproxima a la problemática de los precios de transferencia. Dichos autores analizan los regímenes fiscales imperantes sobre los sectores extractivistas de recursos naturales no renovables de las economías regionales, poniendo especial énfasis en los países donde dichos sectores presentan una incidencia de mayor relevancia para la generación de ingresos fiscales. Más recientemente, Hanni y Podestá (2019) vinculan tributación y precios de transferencia y analizan el grado de subfacturación de las exportaciones de concentrados y cátodos de cobre refinado para los casos de Chile y el Perú. Utilizando una nueva metodología basada en los abordajes de Bhagwati (1964 y 1974) y que tiene en cuenta las cláusulas contractuales habituales de la industria y los costos de seguros y flete, los autores constatan la existencia de transacciones de cobre y derivados realizadas a precios unitarios menores que los que se debieran cobrar con arreglo a un esquema de tipo *arm's length pricing*.

### **b) El empleo en los tiempos de la hiperglobalización**

Otro aspecto que configura el paisaje de la hiperglobalización, y que Sunkel y Fuenzalida (1980) indican como uno de los efectos que genera la integración transnacional, es la acentuación que han ido adquiriendo los sectores de empleo informal en los mercados laborales, tanto regionales como extrarregionales. En el caso de América Latina, el gráfico VII.7 ilustra que, si bien después de 2002 el peso de estos segmentos laborales se redujo gracias al ciclo de precios de materias primas, a partir de 2014 la informalidad ha venido aumentando. No obstante estos aspectos cíclicos, lo que se evidencia en términos subyacentes es la alta prevalencia de los segmentos de empleo informal en la región: el indicador ilustrado por el gráfico fluctúa entre un máximo del 51% y un mínimo del 47%.

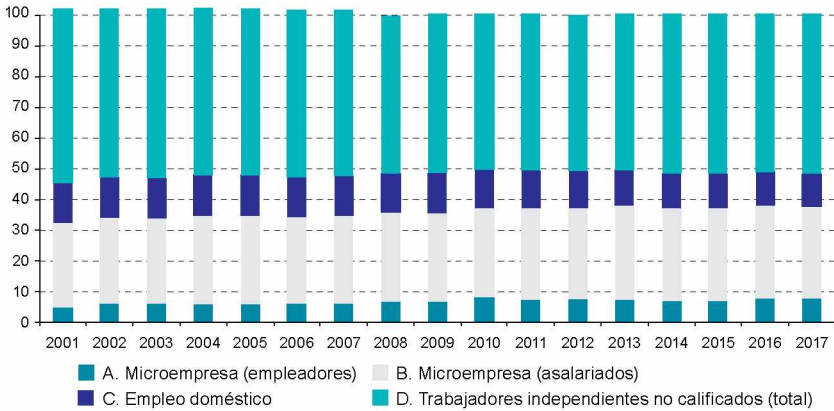
Otro hecho significativo que atañe a la informalidad tiene que ver con la composición de este tipo de empleos, cuya inercia e inmutabilidad constituyen un rasgo más bien estructural de las economías latinoamericanas. El gráfico VII.8 resalta este hecho, mostrando que en un lapso de 15 años el segmento de trabajadores independientes no calificados transita por guarismos cercanos al 55%, en tanto que los trabajadores asalariados ocupados en microempresas lo hacen en torno al 30%. Por otra parte, el empleo doméstico ha mostrado leves pero graduales disminuciones y fluctúa entre el 10% y el 13%; lo propio ha acontecido con los empleadores de microempresas (del 5% en 2001 al 8% en 2017). ¿Subempleo y precariedad reproduciendo la heterogeneidad productiva? Esta parece ser la pregunta subyacente a este análisis.

**Gráfico VII.7**  
**América Latina: ocupados urbanos en sectores de baja productividad (sector informal) del mercado del trabajo, 2001-2017**  
*(En porcentajes del total de la población ocupada urbana)*



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de encuestas de hogares de los países.

**Gráfico VII.8**  
**América Latina: composición del empleo informal según categorías ocupacionales, 2001-2017**  
*(En porcentajes)*



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de encuestas de hogares de los países.



La transnacionalización de América Latina, asentada y profundizada a partir de la década de 1990, ha incidido de manera significativa en todos los mercados internos de sus economías, incluido el laboral. Las políticas de ajuste económico, las privatizaciones de empresas públicas y otros paquetes de reformas estructurales inspiradas por el Consenso de Washington —especialmente la liberalización comercial y de la cuenta financiera de la balanza de pagos, cuya apertura posibilitó restituir los ingresos de IED— junto con significativas reformas institucionales que rigen a los mercados laborales, no solo han afectado los modos de producción en términos de sus fuerzas de producción sino también a las relaciones de producción: vale decir, las relaciones capital-trabajo. Weller (2000) evalúa econométricamente el impacto que tuvo el primer conjunto de reformas aplicadas en la región sobre el empleo, y encuentra correlaciones negativas y estadísticamente significativas entre ambas variables. Unas especificaciones econométricas con mayor grado de desagregación de los paquetes de reformas permitieron establecer significativos efectos inversos de largo plazo entre la apertura de la cuenta de capitales y de liberalización comercial con el nivel de empleo. Esto ha operado en el contexto de una creciente flexibilización del contrato laboral, la precariedad que ha caracterizado el crecimiento de la participación femenina en los mercados de trabajo, la terciarización del producto y la automatización de los procesos productivos junto con el debilitamiento del poder de sindicalización de los trabajadores y las limitaciones de la negociación colectiva (véanse Zapata (2010) e Ibarra (2017)). Estadísticas más recientes de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) muestran cómo han venido disminuyendo los niveles de sindicalización en varios países de América Latina; también señalan en términos de tendencias los bajos niveles en que se ha mantenido la cobertura de trabajadores afiliados a organizaciones sindicales, siendo la Argentina y el Uruguay las excepciones a destacar (véase el cuadro VII.1).

Ibarra (2017) señala que la pérdida de densidad sindical, como fenómeno regional y mundial, genera un tipo de círculo vicioso que vincula la organización e influencia de los trabajadores con la formación de políticas públicas. Haciendo uso de evidencia presentada por Edsall (1985) argumenta que el debilitamiento de la fuerza sindical genera efectos sostenidamente más pronunciados en términos de tasa de desempleo, ingresos tributarios sobre producto, gasto en seguridad social y bienestar relativo al PIB y desigualdad de ingresos (medida como la razón entre el quinto y el primer quintil) en países de baja sindicalización en comparación con aquellos de fuerza sindical moderada y alta.

**Cuadro VII.1**  
**América Latina (14 países): grado de sindicalización, 2000-2016**  
*(En porcentajes del empleo asalariado)*

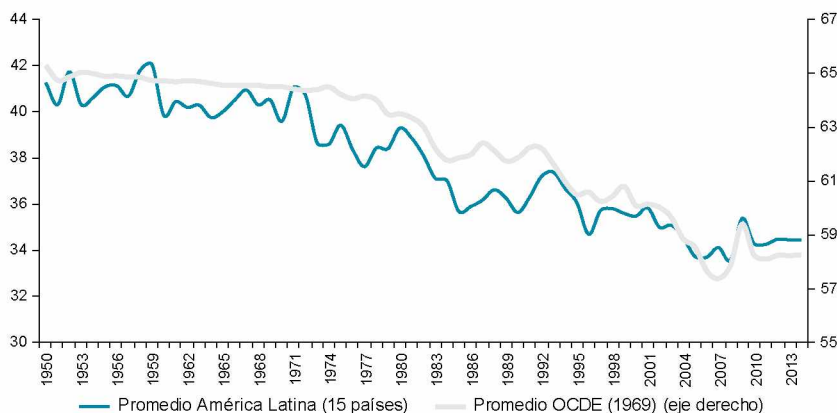
País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Argentina		42				37			30,7	31,9	30,1	31,8	30	30,4	27,7		
Brasil					18,5	18,9	19,1	18,2	18,6	18,1		17,5	16,9	16,2	16,9	19,5	18,9
Chile	14,8	14,6	14,8	15,6	15,6	15,1	14,5	14,8	16,1	17,3	15,8	15,7	16,6	16,4	17	17,9	19,6
Colombia									9,8	9,7	9,4	9,7	9,9	9,8	9,7	9,5	9,5
Costa Rica														13,7	12,4	18,6	19,4
El Salvador										15,2	15,2	14,1	9,8	16	13,6	14	19
Guatemala					3,6						3,2	3	2,7	2,4	2,3	3	2,6
México										15,3	14,2	14,4	13,5	13,6	13,5	12,9	12,5
Nicaragua										6,7	5,3						
Panamá													10	10,1	10,8	11	11,9
Paraguay												7,2	4,9	5,5	6,5	6,7	
Perú										4,4	4	4	4,2	5,2	5,2	5	5,7
República Dominicana									8,8	9,3	9,3	9,2	10,3	11,1	9,9	11	
Uruguay										16,6	28,8	28,1	29,2	30,1			

**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de Organización Internacional del Trabajo (OIT), Base de datos ILOSTAT [en línea] <http://www.ilo.org/ilostat/faces/ilostat-home?locale=es>.

### c) Efectos distributivos

Un hecho estilizado de la transnacionalización del capitalismo global es el deterioro de la distribución factorial del ingreso en desmedro del trabajo. Se trata de una evidencia que afecta tanto a los países desarrollados como al conjunto de países en desarrollo. Desde la irrupción del fenómeno transnacional a mediados de los años cincuenta hasta el período de reciente hiperglobalización se ha venido registrando una continua caída de la participación de la masa salarial sobre el PIB, tanto en economías de América Latina como de la OCDE. En nuestra región dicha participación ha pasado de un 41% en 1950 a un 35% en 2014, en tanto que en el bloque de economías desarrolladas ha pasado de un 65% a menos de 59% en igual período (véase el gráfico VII.9).

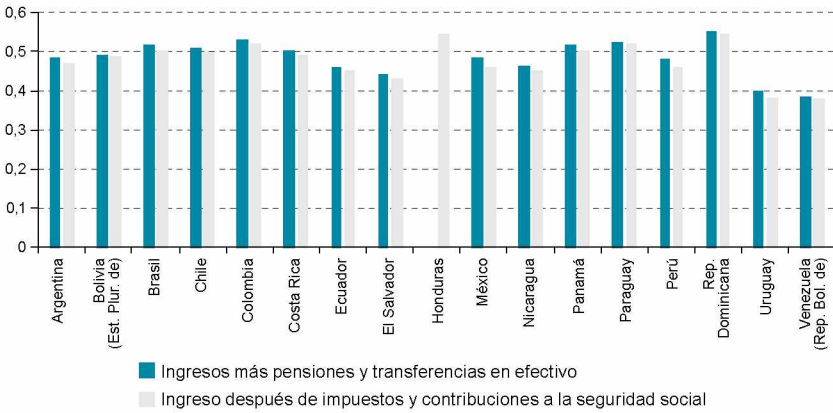
**Gráfico VII.9**  
**América Latina y OCDE: evolución de la participación**  
**de la masa salarial, 1950-2014**  
 (En porcentajes)



**Fuente:** Elaboración propia sobre la base de G. Alarco Tosoni, "Participación salarial y crecimiento económico en América Latina, 1950-2011", *Revista CEPAL*, N° 113 (LC/G.2614-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2014 y Universidad de Groningen, Penn World Table [base de datos en línea] <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/>.

Estos retrocesos de los trabajadores, sumados a la insuficiencia de las políticas fiscales en los países en desarrollo, acentúan la regresividad de la distribución funcional del ingreso. El gráfico VII.10 ilustra este hecho, representando las leves caídas que registra el coeficiente de Gini después de impuestos y contribuciones en la seguridad social en 17 países de América Latina.

**Gráfico VII.10**  
**América Latina (17 países): coeficientes de Gini antes y después de impuestos y contribuciones a la seguridad social, alrededor de 2011**



**Fuente:** Elaboración propia sobre la base M. Hanni, R. Martner y A. Podestá, “El potencial redistributivo de la fiscalidad en América Latina”, *Revista CEPAL*, N° 116 (LC/G.2643-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2015.

### 5. Dependencia financiera y tecnológica: las aristas permanentes del capitalismo transnacional

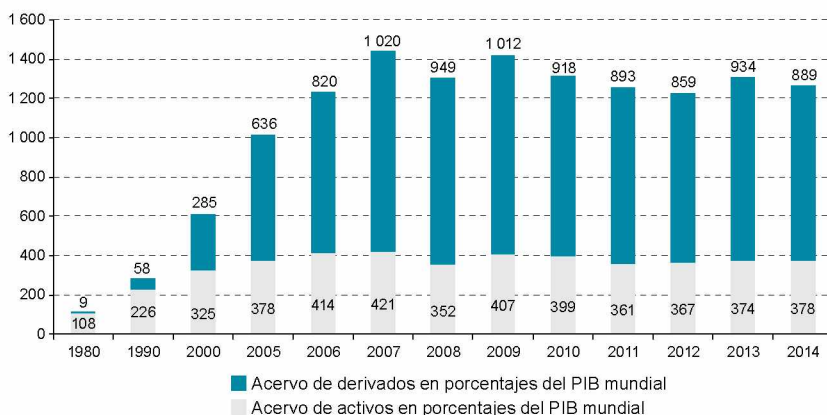
Sunkel observó dos rasgos predominantes en su descripción del carácter dependiente de las economías periféricas: el limitado acceso al financiamiento para el desarrollo y la dependencia tecnológica. Un elemento que reproduce la debilidad en cuanto a recursos monetarios para el desarrollo es el de la creciente profundización a nivel global de los mercados financieros. En lo que respecta a la dependencia tecnológica, actualmente se reproduce al igual que en el pasado por la ineficacia de las políticas nacionales y acuerdos normativos que obliguen a las empresas transnacionales a realizar transferencia tecnológica (además de los escasos esfuerzos endógenos para avanzar en esa materia). A continuación se analiza con algún grado de detalle cómo se manifiestan estos grados de dependencia en un contexto de hiperglobalización.

#### a) La financierización

El gráfico VII.11 muestra cómo evolucionó la profundización financiera a escala global de 1980 a 2014. El primer hecho a destacar es que en el lapso de esos 35 años el acervo de activos en relación con el PIB pasó del 108% al 378%. Más pronunciada aún es la evolución del acervo de activos derivados como porcentaje del PIB: este acervo pasó de representar un 9% en 1980 a un 889% en 2014. Estas expansiones sin precedentes en la historia del capitalismo global se han dado en un contexto inicial desregulado y ligado a otros sectores de la economía, como el sector inmobiliario. De acuerdo con CEPAL (2016), esto obedece a la importancia cada vez mayor que adquieren los mercados financieros, las instituciones

financieras y las élites financieras en el funcionamiento de las economías. De esta manera, los montos de las transacciones globales superan con creces los de la economía real, liderados por instituciones financieras grandes y complejas que se caracterizan por un elevado grado de interconectividad y concentración, además de una estructura de pasivos sesgada a un apalancamiento procíclico. Esta profundización financiera viene operando en un contexto de desaceleración del comercio internacional, así como de otro componente fundamental de la demanda agregada: la formación bruta de capital fijo. Se evidencia así lo que Hilferding anunciaba en la década de 1920 como la irrupción de un capital financiero que comienza a predominar por sobre el capital comercial y más aún por sobre el industrial o productivo (Hilferding, 1971). Este proceso de financierización ha tenido efectos cada vez más frecuentes y profundos en la economía global: baste mencionar la crisis de los préstamos hipotecarios de alto riesgo de 2007 y la de la zona del euro en 2011, que tuvieron repercusiones recesivas tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, relevando el desacople entre los sectores financiero y real de la economía mundial<sup>35</sup>.

**Gráfico VII.11**  
**Profundización financiera mundial, 1980-2014**  
 (En porcentajes del PIB)



**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Horizontes 2030: la igualdad en el centro del desarrollo sostenible* (LC/G.2660/Rev.1), Santiago, julio de 2016.

Un hecho de enorme relevancia es la tendencia de algunos países al aumento de la deuda corporativa no financiera. Pérez Caldentey, Favreau y Méndez Lobos (2018) analizan empíricamente esta tendencia en los casos de la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia, México y el Perú, distinguiendo entre empresas emisoras de bonos y no emisoras de bonos, a fin de evaluar las implicaciones macroeconómicas de este tipo de deuda. Utilizando

<sup>35</sup> Sobre los impactos de la crisis de 2007 en América Latina véanse Ocampo (2009) y Ffrench-Davis (2009). Por su parte, Lapavistas (2016) analiza los efectos de estas dos crisis en términos globales, pero haciendo hincapié en sus consecuencias sobre la periferia europea.

indicadores de liquidez, apalancamiento y rentabilidad, los autores sostienen que las empresas emisoras de bonos se encuentran en peor posición financiera que las empresas que no los emiten. Se resalta también, utilizando la taxonomía cobertura, especulación y Ponzi, orientada a la medición de la fragilidad financiera (Minsky, 1982)<sup>36</sup>, que existe una mayor proporción de empresas que se encuentran en posiciones especulativas e incluso de tipo Ponzi respecto de la categoría de cobertura. Este hallazgo podría explicar, en parte, la reducción de la formación bruta de capital fijo en los países objeto de análisis y la supremacía del capital financiero por sobre el productivo.

Por último, la financierización tiene efectos diferenciados según los tipos de economías. Las economías en desarrollo tienden a subordinarse a la jerarquía monetaria global, dando mayor peso a la apertura de las cuentas financieras de sus balanzas de pagos, lo que a su vez constituye parte determinante de la dinámica de liquidez para este tipo de economías a corto plazo. En la misma dinámica, el sector privado ha aumentado su importancia relativa como emisor de valores internacionales con respecto al sector gubernamental en economías en desarrollo, intensificando así las relaciones de dependencia financiera y generando un régimen de acumulación financiera transnacional.

#### **b) La dependencia y concentración tecnológicas**

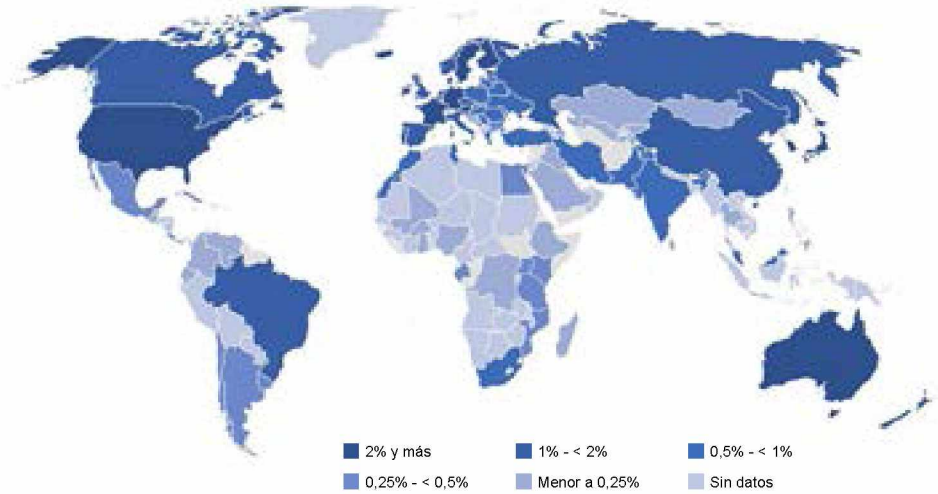
En relación con la dependencia tecnológica de las regiones periféricas, puede apreciarse con claridad que ella se ha profundizado significativamente durante las décadas recientes de la hiperglobalización, excediendo lo observado en los decenios de 1960 y 1970. Los mapas VII.1A y VII.1B muestran la evolución de los gastos en investigación y desarrollo (I+D) en relación con el PIB entre 2007 y 2016, diez años caracterizados por una nueva revolución tecnológica cuyos principales frentes de desarrollo se manifiestan en la biotecnología, la nanotecnología y la universalización de la economía digital (CEPAL, 2016, págs. 58-60). En esos mapas se aprecian cuatro hechos estilizados a nivel global y regional, que evidencian la posición rezagada de la periferia con respecto a las economías capitalistas avanzadas en materia de I+D. En primer lugar, se constata que las economías centrales siguen detentando la supremacía de la producción científica: las potencias mundiales invierten más del 2% de su PIB en I+D. En segundo término, en América Latina los gastos en materia de I+D no han variado significativamente entre 2007 y 2016, y en muchos países esta variable permanece estancada en niveles insuficientes (entre el 0% y 0,25%). En tercer lugar, se aprecia que la Argentina, el Brasil y México han realizado los mayores esfuerzos durante el período analizado. Finalmente, en el contexto mundial, cabe mencionar que China surge como un nuevo actor relevante en la producción de I+D.

---

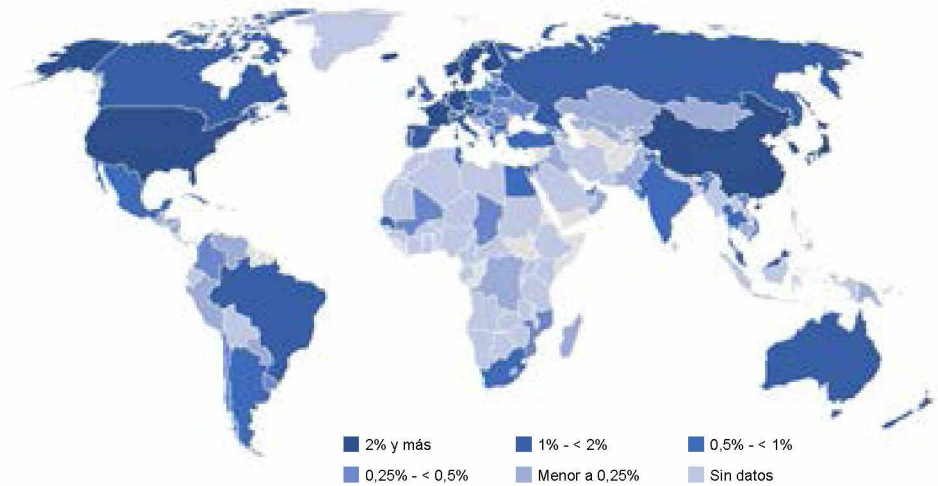
<sup>36</sup> En su formulación en inglés, “*Minsky’s hedge/speculative/Ponzi taxonomy for financial fragility*”.

Mapa VII.1  
Distribución geográfica de los gastos en investigación  
y desarrollo (I+D), 2007 y 2016  
(Como porcentajes del PIB)

A. 2007



B. 2016



**Fuente:** Instituto de Estadística de la UNESCO (IEU).

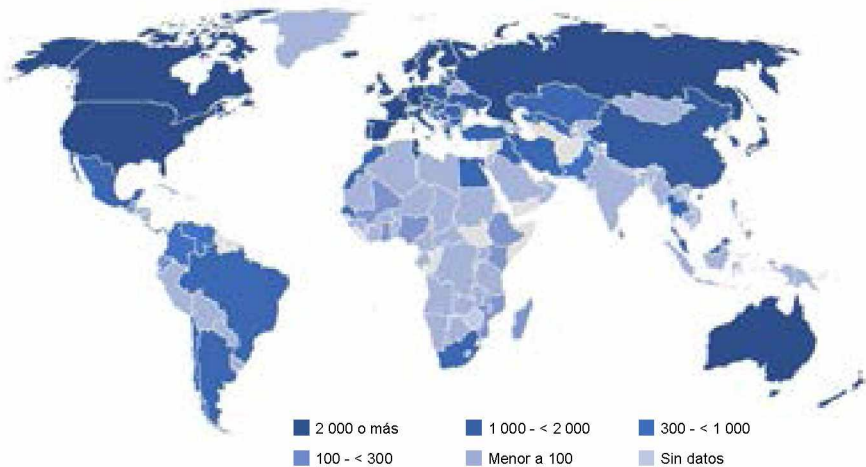
**Nota:** Los límites y los nombres que figuran en este mapa no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

El desempeño de los países en materia de I+D tiene una correlación directa con los recursos humanos empleados en actividades de ciencia y tecnología (CyT), cuya evolución puede apreciarse en los mapas VII.2A y VII.2B correspondientes al mismo período. En este sentido destacan tres hechos: i) las grandes potencias mundiales concentran las mayores proporciones de científicos relativas a sus poblaciones; ii) América Latina sigue adoleciendo de amplias brechas en relación con los países desarrollados, y iii) la Argentina cierra brechas entre 2007 y 2016. A pesar de estos resultados, un aspecto positivo de esta materia radica en el hecho de que la región muestra importantes grados de feminización de sus comunidades científicas. Datos recientes del Instituto de Estadística de la UNESCO (IEU) señalan que América Latina y el Caribe presenta un 45% de mujeres investigadoras y científicas respecto del total, la segunda mayor proporción después de Asia Central (48,15%).

**Mapa VII.2**  
**Distribución geográfica de los recursos humanos especializados en ciencia y tecnología, 2007 y 2016**

*(Número de investigadores por millón de habitantes, en jornadas completas equivalentes)*

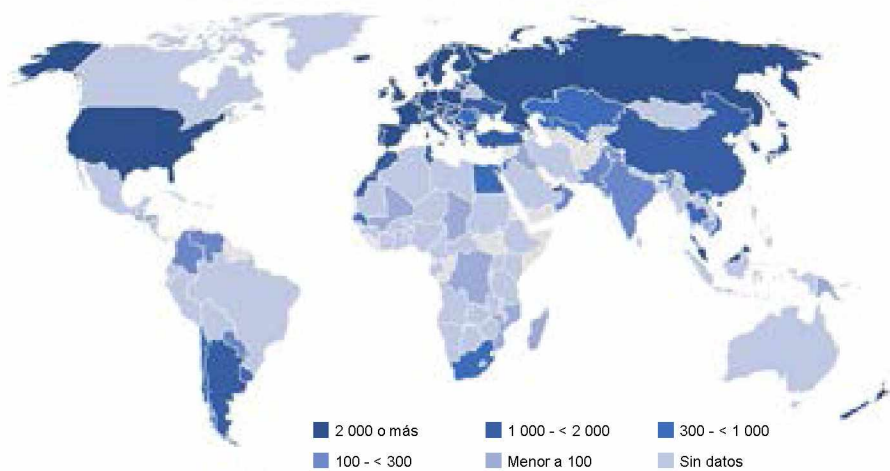
A. 2007





Mapa VII.2 (conclusión)

B. 2016



**Fuente:** Instituto de Estadística de la UNESCO (IEU).

**Nota:** Los límites y los nombres que figuran en este mapa no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

## E. Síntesis y reflexiones finales

En este capítulo se ha procurado reexaminar la contribución de Osvaldo Sunkel a los debates sobre desarrollo, subdesarrollo y dependencia que tuvieron lugar en las décadas de 1960 y 1970, expresada en su análisis del capitalismo transnacional, una original entrada al estudio de la globalización y una reformulación del sistema centro-periferia decimonónico de Prebisch. De este modo en la sección A se ha revisado el contexto histórico que prefiguró la maduración de las ideas de Sunkel sobre dependencia y capitalismo transnacional. Tras una reseña ad hoc de la historia intelectual, en las secciones B y C, respectivamente, se ha presentado una sistematización de las diversas orientaciones del enfoque dependientista y un análisis exhaustivo de las ideas de Sunkel sobre la materia. Por último, en la sección D se ha presentado un análisis cuantitativo orientado a establecer algunos hechos estilizados que muestran, *grosso modo*, cómo operan las dinámicas de integración transnacional, desintegración nacional y reintegración nacional en el marco de la era neoliberal vigente.

A la luz de las evidencias cuantitativas presentadas en la sección D, las ideas esbozadas por Sunkel sobre la dependencia y su expresión concreta de capitalismo transnacional encuentran una evidente vigencia en el devenir de

los últimos 50 años. En particular, las dinámicas de integración transnacional y desintegración y reintegración nacionales que el autor identificó como factores estructurales de este sistema cobran un valor significativo a la hora de evaluar los efectos que la hiperglobalización ha generado en las naciones del mundo, especialmente en las que aún se encuentran en desarrollo, las periféricas. Ellas se evidencian en los importantes flujos de IED que se dirigieron hacia la región desde los años noventa, predominantemente como fusiones y adquisiciones<sup>37</sup>, junto al fortalecimiento del gran empresariado nacional basado en la concentración oligopólica, hechos que han tenido por consecuencia una intensificación de la heterogeneidad estructural en las economías de la región y sus consecuentes resultados en términos de reproducción de la informalidad y la precariedad laborales, así como la agudización de desigualdades de diverso tipo.

Un corolario evidente que surge a la luz de estos efectos negativos de la hiperglobalización indica que la transnacionalización y financierización del capital que la caracterizan, agudizan de manera creciente la pérdida de soberanía de los Estados nacionales para llevar adelante políticas públicas y pactos sociales que garanticen los derechos humanos básicos así como los económicos, sociales y culturales de los ciudadanos, pues habitualmente, muchas veces por preconceptos ideológicos de las elites tecnocráticas, se impone la voluntad de los conglomerados nacionales y transnacionales en aspectos tributarios, laborales y ambientales donde sus intereses operan. Esto genera tensiones entre las distintas capas sociales y debilita el valor de la democracia como instrumento esencial para la cohesión social y la transformación estructural necesarias para el desarrollo.

Destacados economistas de las corrientes heterodoxas, como David Ibarra y Ricardo Ffrench-Davis, aportan elementos muy coincidentes con este corolario. En su más reciente ensayo, titulado oportunamente *Mercados abiertos y pactos sociales: democracia arrinconada*, Ibarra sostiene que en los pactos progresistas alcanzados a mediados del siglo XX (mayoritariamente en las economías capitalistas avanzadas y de manera embrionaria y trunca en América Latina), algunos componentes medulares de esos grandes arreglos históricos resultaron incompatibles con las exigencias de los mercados sin trabas y con el cambio obligado en los objetivos nacionales. El crecimiento, el empleo y las metas distributivas fueron reemplazadas por el logro de la estabilidad de precios y el equilibrio de las finanzas públicas, ambas metas compatibles con el libre comercio (Ibarra, 2017, pág. 15) y con la libre movilidad del capital financiero. Sobre esta base, expone cómo las sociedades del mundo han transitado paradigmáticamente desde los Estados de bienestar a los Estados subsidiarios, restringiendo a un espacio muy limitado de intervención

---

<sup>37</sup> Esta ha sido una tendencia que se ha visto acentuada desde aquella década. No obstante, lo que se observa en años recientes es la reorientación de la IED hacia las economías desarrolladas, especialmente de Europa.

en la esfera económica a los Gobiernos nacionales. En este sentido agrega que la tónica ha sido “[...] limitar y hasta proscribir la intervención estatal en materia económica, excepto cuando estuviere enderezada a desregular, transferir funciones de gobiernos a mercados o a salvar a empresarios o bancos de la quiebra” (Ibarra, 2017, pág. 16).

En esta era neoliberal, la hegemonía de los reducidos segmentos que ganan con este tipo de globalización en desmedro de la soberanía de los Estados nacionales y sus pueblos constituye un campo fecundo para la expansión del capital financiero y transnacional, generando gran incertidumbre económica, la misma que en los últimos diez años ha desatado las dos crisis cíclicas más severas del capitalismo global desde la Gran Depresión de 1930. Según Ibarra, esa incertidumbre económica se convierte en incertidumbre política, “en descontento de ciudadanos, trabajadores y clases medias en torno a resultados económicos que los desfavorecen casi sistemáticamente” (Ibarra, 2017, pág. 19).

En este escenario sombrío, la hiperglobalización reciente ha afectado no solo a la democracia y a la ciudadanía, sino a un elemento que las condiciona y es a la vez determinado por ellas: los proyectos nacionales de desarrollo. Sunkel (1967) ya advertía cómo las formas incipientes de dependencia (financiera y tecnológica) que se apreciaban con el accionar de la primera oleada transnacional debilitaban esos proyectos orientados a la superación de la condición periférica de la región. En coincidencia con estos planteamientos de Sunkel, Ffrench-Davis plantea que la globalización (para aquellos que la reivindican acriticamente, claro está) ha supuesto “un limitante efectivo para erradas políticas nacionales: se reitera que, ahora con la globalización, los mercados internacionales las pueden reemplazar con eficacia en muchas dimensiones, en especial en lo que respecta a las políticas macroeconómicas”. Este planteamiento se completa con la premisa neoliberal básica de que en materia económica el mercado “sabe hacerlo mejor” que el Gobierno, justificando así “las propuestas de apertura desregulada de las cuentas de capitales financieros, de liberalización del tipo de cambio y de franquicias tributarias para las ganancias de capital, a expensas de las ganancias por productividad de los productores de la economía real” (Ffrench-Davis, 2017, pág. 89). Si bien sostiene que ciertas dimensiones de la globalización vigente pueden apoyar a las políticas de desarrollo nacional brindando potenciales oportunidades de mayores exportaciones con mayor valor agregado e importaciones a menor costo, estas posibilidades no soslayan el hecho de que “la globalización desregulada ha llevado a la importación contagiosa de modas de enfoques de política económica y de profundas y reiteradas crisis financieras e inestabilidad de precios de exportación, con desequilibrios cíclicos de la macroeconomía real” (Ffrench-Davis, 2017, pág. 90)<sup>38</sup>.

<sup>38</sup> De acuerdo con Rodrik (2015), la propagación de modas de matrices estandarizadas para hacer políticas macroeconómicas induce a una homogeneización que no se ajusta eficazmente a los

Pero la globalización desregulada no es el único elemento que reduce el potencial de desarrollo nacional por la vía del comercio. La propia desregulación, que impone reglas de intercambio a discreción entre naciones ganadoras y perdedoras con la globalización, ha logrado debilitar el multilateralismo como instrumento de negociación que garantice relaciones de intercambio comercial y financiero simétricas y con espacio para la cooperación para el desarrollo (véase CEPAL, 2017).

El economista estadounidense Dani Rodrik también ha abordado la forma en que la globalización afecta a las democracias nacionales, sus pactos y políticas internas. En una colección de ensayos basada en estudios de casos plantea su llamado trilema político de la economía mundial<sup>39</sup>, que tiene especial relevancia para las economías en desarrollo. La premisa fundamental de su análisis (basada en la Argentina de los años noventa y su devenir crítico de 2001) es que la democracia nacional y la globalización profunda son incompatibles y están inevitablemente destinadas a chocar. Esto es así porque la política democrática proyecta incertidumbres en los mercados financieros y propende a una integración a la economía global que no esté constreñida a algún aspecto de interés para la ciudadanía nacional. En el mismo sentido, sostiene que la tensión fundamental generada entre la hiperglobalización y la democracia se profundiza crecientemente en la medida en que la primera requiere reducir la política interna y aislar a los tecnócratas de las demandas reivindicadas por los movimientos sociales de cada país. De acuerdo con el autor, la hiperglobalización afecta a la política democrática de los países por múltiples canales, dentro de los cuales se relevan intervenciones en materia de normas laborales; estructura tributaria con énfasis en los impuestos corporativos; normas de seguridad y salud; marcos regulatorios y sus efectos sobre los acuerdos bilaterales de inversión y de comercio; y políticas industriales de los países en desarrollo (véase Rodrik, 2011).

Otra reflexión importante que se deriva de la visión de Sunkel expuesta en este capítulo tiene que ver con la reconfiguración del sistema centro-periferia a escala mundial. La irrupción de China y de otros países de gran tamaño como actores clave de la economía global debe hacernos pensar en la disputa por la hegemonía de los grandes centros productivos,

---

distintos tipos de economías en desarrollo. Por otro lado, Gallagher (2011) sostiene que esta importación de modas limita la capacidad de los Estados nacionales de poner en práctica sus propias políticas con autonomía.

<sup>39</sup> Rodrik (2011) plantea el trilema en los siguientes términos. Hay tres objetivos que promover: Estados nacionales (autodeterminación nacional), democracia e hiperglobalización. El problema radica en que solo se pueden escoger las metas en pares, excluyendo a una de las tres. De este modo si se requiere más democracia y más Estado nacional, la hiperglobalización queda desplazada. En cambio, si se desea más Estado nacional e hiperglobalización, la democracia necesariamente se verá debilitada. Por último, si se desea más democracia y más hiperglobalización, este patrón necesariamente tornará irrelevantes a los Estados nacionales.

financieros y de poder frente al surgimiento de estas nuevas potencias. ¿Es un cambio que operará de modo similar al que se dio entre el Reino Unido y los Estados Unidos de América con el colapso de la primera fase de globalización en las primeras décadas del siglo XX? ¿Cómo se reconfigurarán los equilibrios hegemónicos entre los nuevos y los antiguos centros? ¿Qué implicancias tendrán para América Latina y la periferia en general estos cambios? ¿Podrá la región llevar adelante su anhelado cambio estructural en materia productiva si China toma la hegemonía central, o intensificará la reprimarización?<sup>40</sup> Estas son preguntas importantes, porque replantean desde otro ángulo las relaciones de dependencia tecnológica y financiera respecto de las que han imperado desde mediados de la década de 1950.

Junto con los interrogantes anteriores, la vigencia de los planteamientos de Sunkel impone al colectivo de intelectuales y científicos sociales de la región la necesidad de repositionar el estudio exhaustivo, holístico y multidisciplinario del capitalismo y la expresión que cobra en la actual globalización neoliberal. ¿Asistimos a una crisis pospuesta del capitalismo democrático? ¿Conforme a ello, están comprando tiempo los líderes que ejercen la gobernanza de la globalización? Estos provocativos interrogantes con los que Streeck (2016) caracteriza el devenir del capitalismo en Europa y el estancamiento producido por las crisis de 2008 y 2011, cuyos efectos no se han superado completamente, son también relevantes para América Latina, atendiendo a su especificidad periférica. Prebisch, Furtado y Sunkel tuvieron el mérito de describir el capitalismo mundial y el regional de manera original y acertada. Hoy resulta necesario replantear una nueva “visión” actualizada del capitalismo desde la región, una sin copia ni calco, como señalara el pensador peruano José Carlos Mariátegui, que nos permita visualizar una salida desde el estancamiento neoliberal hacia un paradigma económico de desarrollo inclusivo y una gobernanza global sin asimetrías abismales<sup>41</sup>.

Este esfuerzo intelectual debe ser multidisciplinario, como el que realizó Sunkel en los años que dedicó al análisis del capitalismo global. Al respecto, Streeck señala muy razonablemente, tras preguntarse cuál ha de ser el modo de estudiar el capitalismo contemporáneo, que esta labor integra

<sup>40</sup> Para responder a esta pregunta, véase por ejemplo el trabajo de da Rocha y Bielschowsky (2018), en el que se presentan antecedentes sobre las estrategias de China para asegurarse recursos naturales producidos en América del Sur.

<sup>41</sup> La necesidad de esta elaboración de análisis sobre el capitalismo en la métrica latinoamericana es necesaria para complementar, por ejemplo, la línea investigativa de variedades de capitalismo y la diversidad de modelos capitalistas, cuyos mayores exponentes se expresan en Hall y Soskice (2001), Amable (2003), Crouch y Streeck (1997), quienes describen más bien las dinámicas de los países desarrollados. En clave latinoamericana, un trabajo pionero sobre taxonomías de capitalismo dependiente es el de Bambera (1974). Algunas de las contribuciones más recientes que toman y amplían el enfoque de variedades de capitalismo a la realidad regional se encuentran en Martínez, Molyneux y Sánchez-Ancochea (2009), Fernández y Alfaro (2011), Schneider (2013) y Madariaga (2018).

al colectivo de todas las ciencias sociales. Afirma que este estudio debe entender al capitalismo “como un sistema de acción social y un conjunto de instituciones sociales, que entran en el terreno de la sociología más que en el de la actual teoría económica estándar, lo que representa, de hecho, la tradición de la economía política en el siglo XIX” (Streeck, 2017, págs. 237-238).

El esquema de integración transnacional, desintegración nacional y reintegración nacional, que Sunkel planteó junto a otros colaboradores para evaluar los efectos del capitalismo transnacional de acuerdo a las especificidades de distintos casos nacionales, es precisamente una elaboración multidisciplinaria que engloba no solo a las dimensiones socioeconómicas sino también a las de índole política, cultural y territorial. Retomar este esquema de análisis resultará un imperativo al reexaminar el capitalismo, especialmente en lo que concierne a la reintegración nacional. En esta arista del capitalismo global, las políticas nacionales reintegradoras —vale decir, los proyectos nacionales de desarrollo— no solo deberán procurar reducir las asimetrías que hoy juegan en favor del mercado por sobre el Estado, sino que tendrán que integrar y escuchar con atención a un tercer sector: el de los ciudadanos, pues es en la ciudadanía donde en definitiva radica la soberanía de los pueblos y donde se prueba la eficacia de la democracia como instrumento para viabilizar el desarrollo inclusivo y sostenible. En opinión de Sunkel (2008), la reintegración nacional en el marco de una nueva globalización (una globalización más equilibrada) requerirá superar los dogmas pasados que impusieron los paradigmas Estadocéntrico y mercadocéntrico, para avanzar hacia la construcción de un paradigma sociocéntrico.

## Bibliografía

- Alarco Tosoni, G. (2014), "Participación salarial y crecimiento económico en América Latina, 1950-2011", *Revista CEPAL*, N° 113 (LC/G.2614-P), agosto.
- Amable, B. (2003), *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford University Press, diciembre.
- Amin, S. (1972), "Underdevelopment and dependence in black Africa-origins and contemporary forms", *The Journal of Modern African Studies*, vol. 10, N° 4.
- Bambirra, V. (1974), *El capitalismo dependiente latinoamericano*, Siglo XXI.
- Baran, P. A. (1957), *The Political Economy of Growth*, Nueva York, Monthly Review Press.
- Baran, P. A. y P. M. Sweezy (1966), *Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order*, Monthly Review Press.
- Bath, C. R. y D. D. James (1976), "Dependency analysis of Latin America: some criticisms, some suggestions", *Latin American Research Review*, vol. 11, N° 3.
- Beigel, F. (2015), "A teoria da dependência em seu laboratório", *Revista Crítica e Sociedade*, vol. 4, N° 2, 29 de enero.
- Bernard, A. B., J. B. Jensen y P. K. Schott (2006), "Transfer pricing by U.S.-based multinational firms", *NBER Working Paper*, N° 12493.
- Bértola, L. y J. A. Ocampo (2013), *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*, Fondo de Cultura Económica.
- Bhagwati, J. (1974), "Fiscal policies, the faking foreign trade declarations, and the balance of payments", *Illegal Transactions in International Trade*, J. N. Bhagwati (ed.), Amsterdam, North Holland.
- \_\_\_\_ (1964), "On the underinvoicing of imports", *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics*, vol. 26, N° 4.
- Bielschowsky, R. (1998), "Evolución de las ideas de la CEPAL", *Revista de la CEPAL*, número extraordinario (LC/G.2037-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), octubre.
- Blomström, M. y B. Hettne (1990), *La teoría del desarrollo económico en transición*, Fondo de Cultura Económica.
- Bulmer-Thomas, V. (2010), *La historia económica de América Latina desde la independencia*, Fondo de Cultura Económica.
- Cárdenas, E., J. A. Ocampo y R. Thorp (2003), *Industrialización y Estado en la América Latina: la leyenda negra de la posguerra*, Fondo de Cultura Económica, El Trimestre Económico, enero.
- Cardoso, F. H. y E. Faletto (1969), "Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica", *Sociología y Política*, Ciudad de México, Siglo XXI.
- Cardenas, J. C. (2018), "Una historia sepultada: el Centro de Estudios Socioeconómicos de la Universidad de Chile, 1965-1973 (a 50 años de su fundación)", *De Raiz Diversa. Revista Especializada en Estudios Latinoamericanos*, vol. 2, N° 3, 16 de marzo.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2018), *La ineficiencia de la desigualdad* (LC/SES.37/3-P), Santiago, mayo.
- \_\_\_\_ (2017), *Informe anual sobre el progreso y los desafíos regionales de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en América Latina y el Caribe* (LC/L.4268(FDS.1/3)/Rev.1), Santiago, junio.
- \_\_\_\_ (2016), *Horizontes 2030: la igualdad en el centro del desarrollo sostenible* (LC/G.2660/Rev.1), Santiago, julio.
- \_\_\_\_ (2012), *Cambio estructural para la igualdad: una visión integrada de desarrollo* (LC/G.2524), Santiago, julio.
- \_\_\_\_ (1997), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1996* (LC/G.1958-P), junio.

- \_\_\_\_\_(ed.) (1963), *El financiamiento externo de América Latina* (E/CN.12/649/REV.1), Santiago.
- Correa, F., V. Leiva y G. Stumpo (2018), "Mipymes y heterogeneidad estructural en América Latina", *MIPYMES en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento* (LC/TS.2018/75), M. Dini y G. Stumpo (coords.), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Crouch, C. y W. Streeck (1997), *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*, Londres, Thousand Oaks.
- Da Rocha, F. Freitas y R. Bielschowsky (2018), "La búsqueda de China de recursos naturales en América Latina", *Revista CEPAL*, N° 126 (LC/PUB.2018/26-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Davies, R. B. y otros (2017), "Knocking on tax haven's door: multinational firms and transfer pricing", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 100, N° 1, 10 de abril.
- De Mattos, C. A. (ed.) (2001), "Metropolización y suburbanización", *EURE*, vol. 27, N° 80.
- \_\_\_\_\_(1998), "Reestructuración, crecimiento y expansión metropolitana en las economías emergentes latinoamericanas", *Economía, Sociedad y Territorio*.
- Domar, E. (1946), "Capital expansion, rate of growth and employment", *Econometrica*, vol. 14, N° 2.
- Dos Santos, T. (1977), "Dependence relations and political development in Latin America: some considerations", *Ibero-Americana*, vol. VII, N° 1.
- \_\_\_\_\_(1968), *El nuevo carácter de la dependencia*, Centro de Estudios Socio-Económicos, Universidad de Chile.
- Edsall, T. B. (1985), *The New Politics of Inequality*, Nueva York, W. W. Norton & Company, septiembre.
- Evans, P. (1979), *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*, Princeton, Princeton University Press.
- Fajnzylber, F. (1976), "Oligopolio, empresas transnacionales y estilos de desarrollo", *El Trimestre Económico*, vol. 43, N° 171.
- Feenstra, R. C., R. Inklaar y M. P. Timmer (2015), "The next generation of the Penn World Table", *The American Economic Review*, vol. 105, N° 10.
- Fernández, V. y M. B. Alfaro (2011), "Ideas y políticas del desarrollo regional bajo variedades de capitalismo: contribuciones desde la periferia", *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, vol. 0, N° 120.
- Ffrench-Davis, R. (2017), "Globalización económica y desarrollo nacional: evolución y algunos desafíos actuales", *Estudios Internacionales*, vol. 49, 15 de noviembre.
- \_\_\_\_\_(2009), "Crisis global, flujos especulativos y financiación innovadora para el desarrollo", *Revista CEPAL*, N° 97 (LC/G. 2400-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril.
- Frank, A. G. (1967), "Andre Gunder Frank El desarrollo del subdesarrollo", *Pensamiento Crítico*, vol. 7.
- Furtado, C. (1975), *El desarrollo económico: un mito*, Ciudad de México, Siglo XXI.
- \_\_\_\_\_(1966), "Desarrollo y estancamiento en América Latina (Enfoque estructuralista)", *Desarrollo Económico*, vol. 6, N° 22/23.
- Gallagher, K. P. (2016), *The China Triangle: Latin America's China Boom and the Fate of the Washington Consensus*, Nueva York, Oxford University Press.
- \_\_\_\_\_(2011), "Losing control: policy space to prevent and mitigate financial crises in trade and investment agreements", *Development Policy Review*, vol. 29, N° 4, 1 de julio.
- Gallagher, K. P. y L. Zarsky (2007), *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley*, Cambridge/Londres, The MIT Press.



- Girvan, N. y C. Girvan (1973), "The development of dependency economics in the Caribbean and Latin America: review and comparison", *Social and Economic Studies*, vol. 22, N° 1.
- Gómez Sabaini, J. C., J. P. Jiménez y D. Morán (2015), "El impacto fiscal de la explotación de los recursos naturales no renovables en los países de América Latina y el Caribe", *Documentos de Proyectos (LC/W.658)*, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), mayo.
- Griffith-Jones, S. y O. Sunkel (1987), *Las crisis de la deuda y del desarrollo en América Latina: el fin de una ilusión*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano (GEL).
- Grunwald, J. y P. Musgrove (1970), *Natural Resources in Latin American Development*, Baltimore, John Hopkins University.
- Hall, P. A. y D. Soskice (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press.
- Hanni, M., R. Martner, y A. Podestá (2015), "El potencial redistributivo de la fiscalidad en América Latina", *Revista CEPAL*, N° 116 (LC/G.2643-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Harrod, R. F. (1939), "An essay in dynamic theory", *The Economic Journal*, vol. 49, N° 193.
- Hilferding, R. (1971), *Capital financiero*, La Habana, Instituto Cubano del Libro.
- Hinkelammert, F. J. (1983), *Dialéctica del desarrollo desigual*, Editorial Universitaria Centroamericana, enero.
- Ibarra, D. (2017), *Mercados abiertos y pactos sociales: democracia arrinconada*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- Jordán, R., L. Riffo y A. Prado (coords.) (2017), *Desarrollo sostenible, urbanización y desigualdad en América Latina y el Caribe: dinámicas y desafíos para el cambio estructural (LC/PUB.2017/19)*, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre.
- Krueger, A. (1974), "The political economy of the rent-seeking society", *The American Economic Review*, vol. 64, N° 3.
- Lall, S. (1975), "Is 'dependence' a useful concept in analysing underdevelopment?", *World Development*, vol. 3, N° 11, 1 de noviembre.
- Lapavistas, C. (2016), *Beneficios sin producción*, Madrid, Traficantes de sueños.
- Lewis, W. A. (1954), "Economic development with unlimited supplies of labour", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. XXII, N° 2.
- Love, J.L. (1994), "Economic ideas and ideologies in Latin America since 1930", *The Cambridge History of Latin America*, Cambridge University Press.
- Madariaga, A. (2018), "Variedades de capitalismo y sus contribuciones al estudio del desarrollo en América Latina", *Política y Gobierno*, vol. XXV, N° 2.
- Mariategui, J. C. (1928), *Siete ensayos de interpretación de la realidad peruana*, Lima, Biblioteca Amuta.
- Marini, R. M. (1979), *Dialéctica de la dependencia*, Ciudad de México, Ediciones Era.
- Martínez, J., M. Molyneux y D. Sánchez-Ancochea (2009), "Latin American capitalism: economic and social policy in transition", *Economy and Society*, vol. 38, N° 1, 1 de febrero.
- Marx, C. (1964), *Pre-capitalist Economic Formations*, Londres, Lawrence y Wishart.
- Marx, C. y F. Engels (1960), *On Colonialism*, Moscú.
- Marx, K. (1959), *El capital: crítica de la economía política*, Tomo 1, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- Medina Echavarría, J. (1964), *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico de América Latina*, Buenos Aires, Solar, Hachette.

- Meier, G. M. y D. Seers (eds.) (1984), *Pioneers in development*, Nueva York, Oxford University Press.
- Minsky, H. (1982), *Can "it" Happen Again?: Essays on Instability and Finance*, Nueva York, M. E. Sharpe.
- Noyola Vázquez, J. F. (1957), "Inflación y desarrollo económico de Chile y México", *Panorama Económico*, vol. 170.
- Nurkse, R. (1955), *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- Ocampo, J. A. (2009), "Impacto de la crisis financiera mundial sobre América Latina", *Revista CEPAL*, N° 97 (LC/G.2400-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2017), *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, París.
- \_\_\_\_ (2000), *Towards Global Tax Co-operation: Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices - OECD*, París.
- Olson, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, New Haven, Yale University Press.
- Palma, G. (1978), "Dependency: A formal theory of underdevelopment or a methodology for the analysis of concrete situations of underdevelopment?", *World Development*, vol. 6, N° 7, 1 de julio.
- Pérez Caldentey, E., N. Favreau y L. Méndez Lobos (2018), "Corporate debt in Latin America and its macroeconomic implications", *Working Paper*, N° 904, Levy Economics Institute.
- Pinto, Á. (1970), "Naturaleza e implicaciones de la "heterogeneidad estructural" de la América Latina", *El Trimestre Económico*, vol. 37(1), N° 145.
- \_\_\_\_ (1965), "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", *El Trimestre Económico*, vol. 125.
- Prebisch, R. (1981), *Capitalismo periférico: crisis y transformación*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- \_\_\_\_ (1963), *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- \_\_\_\_ (1962), "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", *Boletín económico de América Latina*, vol. 7, N° 1, febrero.
- Rodríguez, O. (2006), *El estructuralismo latinoamericano*, Ciudad de México, Siglo XXI.
- \_\_\_\_ (1998), "Heterogeneidad estructural y empleo", *Revista de la CEPAL (LC/G.2037-P)*, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Rodrik, D. (2015), *Economics Rules*, Nueva York W. W. Norton & Company.
- \_\_\_\_ (2011), *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*, W Norton & Co Inc.
- Rosenstein-Rodan, P. N. (1943), "Problems of industrialization of Eastern and South-Eastern Europe", *The Economic Journal*, vol. 53, N° 210/211.
- Rostow, W. W. (1960), *The Process of Economic Growth*, London, Oxford University Press.
- Schneider, B. (2013), *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor, and the Challenges of Equitable Development*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Schumpeter, J. A. (1971a), *Historia del análisis económico*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- \_\_\_\_ (1971b), *Capitalismo, socialismo y democracia*, Madrid, Aguilar.
- Serra, J. y M. da C. Tavares (1998), "Más allá del estancamiento: una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente en Brasil: selección", *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados*, Fondo de Cultura Económica/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

- Shaikh, A. (2016), *Capitalism: Competition, Conflict, Crises*, Oxford University Press.
- Streeck, W. (2017), *¿Cómo terminará el capitalismo?*, Madrid, Traficantes de Sueños.
- \_\_\_\_ (2016), *Comprando tiempo: la crisis pospuesta del capitalismo democrático*, Buenos Aires, Katz Editores.
- Sunkel, O. (2008), "La precaria sostenibilidad de la democracia en Latinoamérica", *Cuadernos del CENDES*, vol. 25, N° 68.
- \_\_\_\_ (1987), *Las relaciones centro-periferia y la transnacionalización*, Pensamiento Iberoamericano, enero-junio, N° 11.
- \_\_\_\_ (1985), "Towards an understanding of the emerging transnational system", *The CTC Reporter*, N° 20, Nueva York.
- \_\_\_\_ (1980), *Transnacionalización y dependencia*, Madrid, Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI).
- \_\_\_\_ (1973), *Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina*, Buenos Aires, Ediciones Nueva Visión.
- \_\_\_\_ (1971a), "Underdevelopment, the transfer of science and technology, and the Latin American University", *Human Relations*, vol. 24, N° 1, 1 de febrero.
- \_\_\_\_ (1971b), "Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales; hacia un enfoque totalizante", *Investigación Económica*, vol. 31, N° 121.
- \_\_\_\_ (1970a), "Reforma universitaria, subdesarrollo y dependencia", *El Trimestre Económico*, vol. 37, N° 146.
- \_\_\_\_ (1970b), "Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales: hacia un enfoque totalizante", *Revista EURE*, vol. 1, N° 1.
- \_\_\_\_ (1967), "Política nacional de desarrollo y dependencia externa", *Estudios Internacionales*, vol. 1, N° 1.
- \_\_\_\_ (1958), "La inflación chilena: un enfoque heterodoxo", *El Trimestre Económico*, vol. 25, N° 99-100.
- \_\_\_\_ (1957), "¿Cuál es la utilidad práctica de la teoría del multiplicador?", *El Trimestre Económico*, vol. 24, N° 95(3).
- \_\_\_\_ (1956), "El modelo de crecimiento de Domar", *El Trimestre Económico*, vol. 23, N° 90.
- Sunkel, O. y E. F. Fuenzalida (1980), "La transnacionalización del capitalismo y el desarrollo nacional", *Transnacionalización y dependencia*, Madrid.
- \_\_\_\_ (1979), "Transnationalization and its national consequences", *Transnational Capitalism and Development. New Perspectives on Dependence*, Jose J. Villamil (ed.), Institute of Development Studies, Sussex University.
- Sunkel, O. y R. Infante (2009), *Hacia un desarrollo inclusivo: el caso de Chile* (LC/L.3126), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Fundación Chile 21/Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- Sunkel, O. y M. Mortimore (1998), "Integración transnacional y desintegración nacional en Latinoamérica y Asia: una re-visión", *Cambio social y políticas públicas*, Centro de Análisis de políticas Públicas, Universidad de Chile.
- Sunkel, O. y P. Paz (1970), "Subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo", *Mundo del Hombre. Economía y Demografía*, Ciudad de México, Siglo XIX.
- Tullock, G. (1967), "The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft", *Western Economic Journal*, vol. 5, N° 3.
- Wallerstein, I. (1979), *The Capitalist World-Economy*, Cambridge University Press, marzo.
- Weller, J. (2000), "Reformas económicas, crecimiento y empleo: los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe", *Sección de obras de economía contemporánea*, Santiago, Fondo de Cultura Económica/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Zapata, F. (2010), "¿Crisis del Sindicalismo en América Latina?" [en línea] <http://www.iisg.nl/labouragain/documents/zapata.pdf>.

