



 **realidad
económica**

Nº 329 • AÑO 49

1º de enero al 15 de febrero de 2020

ISSN 0325-1926

Páginas 9 a 34

CENTRO Y PERIFERIA

Globalización y desarrollo*

Enrique Arceo**

* El autor agradece las observaciones de Cecilia Fernández Bugna, Andrés Wainer y Eduardo Basualdo, las cuales permitieron mejorar un texto cuya responsabilidad recae exclusivamente sobre el autor.

** Abogado Universidad de Buenos Aires (UBA). Doctor en Economía del Desarrollo, Universidad de París, Facultad de Derecho y Ciencias Económicas. Asociado del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. Miembro del Comité Editorial de Realidad Económica.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: septiembre de 2019

ACEPTACIÓN: noviembre de 2019



Resumen

El artículo analiza las tres olas de expansión del modo capitalista de producción, con especial énfasis en la última ola. Los primeros apartados se dirigen a elucidar el impacto de la última etapa de la globalización sobre los países centrales, puntualizando en la movilidad del capital y las nuevas relaciones de fuerzas sociales que impulsa, en la secuencia neoliberalismo- globalización-financiarización, la concentración y la competencia oligopólica, los efectos sobre la estructura económica global, y el fin del período. El último apartado analiza el carácter dependiente de las formaciones periféricas, para concluir en que “la contrapartida a los efectos de la tercera ola de globalización es la exigencia de una redefinición de las políticas nacionales de desarrollo y, para ello, la reestructuración de los Estados periféricos en base a una estructura del bloque en el poder marcadamente distinta a la supuesta en la teoría tradicional del desarrollo, lo que implicará, seguramente también, nuevas respuestas a la pregunta sobre el tipo de desarrollo deseable y el sendero para alcanzarlo”.

Palabras clave: Capitalismo – Desarrollo – Neoliberalismo – Países centrales – Países periféricos

Abstract

Globalization and development

This article analyzes all three expansion waves of the capitalist mode of production, emphasizing on the last wave. The first sections aim to analyze the impact of the last stage of globalization on central countries, particularly, mobility of capital and new relations of social forces which foster concentration and oligopolic competitiveness in the 'neoliberalism - globalization - financiarization' sequence, as well as its effects on global economic structure, and the end of this period. The final section analyzes the dependent nature of peripheral formations, to conclude that 'the effects of the third wave of globalization will be matched will the demand for a re-definition of national development policies, and, for this, the re-structuration of peripheral States which is based on a power bloc structure that will be markedly different to that which is designed in the traditional development theory, which will also surely imply new answers to the question on the type of desirable development and the path to achieve it'.

Keywords: Capitalism - Development - Neoliberalism - Central Countries - Peripheral Countries

Las tres grandes olas de expansión del modo específicamente capitalista de producción

El sistema mundial capitalista está experimentando los efectos de la tercera onda de expansión del modo específicamente capitalista de producción, basado en el predominio de la gran industria y la producción de maquinaria por medio de maquinarias. Cada una de estas olas supuso, además de transformaciones en la división mundial del trabajo, cambios en el sistema monetario internacional y transformaciones en las grandes empresas que controlan el comercio y la inversión internacional: cambiaron el tipo de bienes producidos, la escala de su producción, las tecnologías empleadas, las características de la inversión internacional, las formas asumidas por la competencia y las relaciones del capital productivo con el capital financiero. Y esto modificó el impacto producido en los países periféricos por la penetración del capital de los países centrales y también la problemática que debió enfrentar, en cada fase, su política de desarrollo.

La primera ola, que se extendió desde el último cuarto del siglo XIX a la Primera Guerra Mundial, se tradujo en la incorporación de la periferia en una nueva división internacional del trabajo basada en el intercambio de alimentos y materias primas por manufacturas. Así, la gran industria del centro produce los medios de transporte (ferrocarriles, buques a vapor) y financia la infraestructura que posibilita esa incorporación en el marco de una expansión del dominio colonial y de rápido incremento de la inversión externa de los países central, fundamentalmente a través de empréstitos.

La segunda ola se desarrolló desde las postrimerías de la Segunda Guerra Mundial y fue impulsada por la expansión de las actividades productivas en el exterior de las grandes empresas industriales del centro y en especial de los Estados Unidos. Estas empresas, fuertemente integradas y productoras de múltiples mercancías, saltaron las barreras aduaneras, minimizaron los costos de transporte y expandie-

ron su presencia en los mercados externos erigiendo filiales que produjeran localmente parte de los bienes finales que antes exportaban e incluso –si las dimensiones del mercado y el nivel de las trabas de la Aduana lo permitían– algunos productos intermedios. El cambio fundamental en la división internacional del trabajo se dio en la composición de las exportaciones de los países industriales. Perdieron peso los bienes finales y se acrecentaron los bienes intermedios y de capital. A su vez, en los países periféricos con mayores mercados y nivel de ingreso per cápita, la sustitución de importaciones impulsada por su política arancelaria se tradujo en una expansión de su estructura industrial acompañada, en la mayoría de ellos, de un fuerte proceso de extranjerización.

La tercera ola se desarrolló desde los años ochenta del siglo XX hasta finales de la primera década del siglo XXI. La caída de la tasa de ganancia en los países centrales impulsó que el capital, a fin de trasladar parte de su producción al exterior y reducir sus costos mediante la explotación de la mano de obra de la periferia, impusiera la supresión de las regulaciones que trababan su movilidad internacional. La creciente capacidad de transmisión y procesamiento de la información derivada de la revolución informática y el descenso en los costos de transporte ligado al uso de containers permitieron a las grandes empresas multinacionales desarrollar una red de filiales dispersas geográficamente que realizaran los distintos fragmentos del proceso productivo donde sus costos fueran menores, o delegar la ejecución de esos fragmentos en productores locales cuando sus precios lo tornaran conveniente.

La consecuencia fue un profundo cambio en la división internacional del trabajo. La periferia en su conjunto –considerando como parte de ésta a China– pasó a exportar preponderantemente manufacturas y desde comienzos del siglo XXI viene realizando el aporte decisivo al crecimiento de la economía mundial. Se elevó su participación en la formación bruta de capital fijo y cayó la inversión como proporción del PBI en la mayoría de los países centrales, donde la presión de las importaciones y el traslado de parte de su capacidad productiva al exterior redujeron el empleo industrial y contribuyeron, junto con las políticas neoliberales, al estancamiento de los salarios y al incremento en la concentración del ingreso en el marco de un acentuado proceso de financiarización.

El impacto de la tercera ola en los países centrales

De la segunda a la tercera ola

Los acuerdos de Bretton Woods procuraron –mediante la autorización de restricciones a los movimientos de capital financiero y la imposición de tasas de cambio fijas en relación al dólar– que los Estados pudieran, sin recurrir a devaluaciones competitivas, fijar la tasa de interés necesaria para alcanzar el pleno empleo y evitar que los movimientos internacionales de capital impusieran, como en el patrón oro, restricciones al crecimiento y las políticas nacionales.

En la década de los setenta, las limitaciones a los movimientos del capital financiero se tornaron insostenibles en razón de la fuerte sobrevaluación del dólar y la negativa de los Estados Unidos a someterse al ajuste diseñado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) para el caso de desequilibrios externos, la acumulación de excedentes líquidos por las multinacionales y el desarrollo de fuertes movimientos especulativos de capital en relación a las paridades cambiarias. El resultado –impuesto por los Estados Unidos tras rechazar las propuestas de Europa y Japón destinadas a controlar los movimientos especulativos de fondos– fue tasas de cambio flotantes, desregulación de los movimientos de capitales y un sistema monetario internacional que tiene como eje su mercado financiero y se encuentra, por ende, decisivamente condicionado por la política monetaria y fiscal de ese país.

Se aceleró a su vez la reducción entre los países centrales de las barreras tarifarias a la importación de productos industriales, que ya habían tendido a disminuir durante la segunda ola a medida que se redujeron las diferencias de productividad, se homogenizaron las formas de producción y consumo y se contrajo, al aumentar y diversificarse la producción de bienes industriales de consumo, la importancia relativa de las grandes empresas productoras de bienes industriales no diferenciados (acero, aluminio, soda Solvay, etc.). Éstas habían procurado evitar, como lo subrayaron Hilferding y Lenin, una competencia de precios ruinosa por medio de la constitución de cárteles o *trusts* y la erección de barreras aduaneras.

Ahora, la competencia tiene lugar en una amplia gama de actividades industriales a través de la diferenciación de los productos en función de sus características,

diseño y marca, razón por la cual los acuerdos de fijación de precios y reparto de los mercados pierden relevancia, mientras que la búsqueda por el capital del emplazamiento en el mercado mundial que minimiza los costos de cada fragmento productivo requiere la eliminación de los obstáculos a las transacciones internacionales de bienes y servicios.

La reducción de tarifas se extiende asimismo a los países periféricos, los cuales procuran –en el marco de un incremento del comercio mundial mucho más acelerado que el del producto mundial y de una fuerte presión por parte de los organismos multilaterales controlados por los países centrales– reducir sus costos mediante la eliminación o disminución de las tarifas protectoras de las actividades que operan con precios superiores a los internacionales. Pretenden con ello atraer inversiones de las empresas multinacionales a fin de expandir sus exportaciones.

La movilidad del capital y una nueva relación de fuerzas sociales

Una característica central de la tercera ola es, por consiguiente, la movilidad del capital financiero y productivo en el marco de reducidos obstáculos al comercio. Durante la primera ola hubo una libertad similar de movimiento de capitales y estos tuvieron una singular amplitud. Pero hasta la segunda ola solo en contadas actividades tuvieron relevancia las fracciones de capital que controlaban procesos productivos en diversos países. La movilidad internacional del capital industrial estaba estructuralmente acotada, así como lo estuvo la del capital financiero durante la segunda ola.

Esa movilidad es resultado no solo de nuevas condiciones tecnológicas, sino también de un cambio en la relación de fuerzas sociales. La segunda ola se asentaba en una alianza – fuertemente condicionada por los conflictos económicos, sociales y políticos ocasionados por la Gran Depresión– entre el capital industrial y la clase trabajadora bajo la hegemonía del primero. Esta alianza tenía como objetivo asegurar el crecimiento económico nacional en un contexto de relativa estabilidad de la participación del trabajo y el capital en el producto, lo que era asegurado por una progresión de los salarios ligada a la productividad y una activa participación del Estado en el sostenimiento de la demanda.

En los años setenta, el proceso de acumulación tendió a desacelerarse sin que, en un contexto de caída de la relación producto-capital y agudización de la competencia internacional, las políticas keynesianas de estímulo de la demanda pudieran impedirlo. El capital logró así imponer su diagnóstico: la crisis es resultado del poder de los sindicatos y la excesiva intervención estatal.

La alianza del capital productivo con la clase trabajadora se rompió y se conformó un nuevo bloque dominante donde el capital financiero tendió a asumir la hegemonía y el keynesianismo fue desplazado por el neoliberalismo, a través del cual el capital buscó crear un marco institucional que imposibilitase la interferencia de los sindicatos y Estados en el proceso de acumulación.

El neoliberalismo limitó, con tal fin, las políticas susceptibles de ser adoptadas en relación al capital extranjero: se creó la Organización Mundial del Comercio (OMC) y se firmaron más de 3.000 tratados de liberalización comercial y/o protección a la inversión que, además de reducir tarifas, imponen normas que equiparan el tratamiento del capital extranjero y el nacional, sustraen la resolución de los conflictos con los inversores de los tribunales nacionales, y prohíben imponer a los inversores externos obligaciones en materia de exportaciones e importaciones y de compra de tecnología. Restringen, asimismo, las decisiones susceptibles de ser adoptadas por los gobiernos en el ámbito interno (establecimiento de limitaciones constitucionales al déficit fiscal o la imposición de la independencia de los bancos centrales), y dismantelan las regulaciones que amparan la actividad sindical o afectan la rentabilidad del capital y traban su movilidad.

Esta movilidad, que es central para el neoliberalismo, determina una tendencia a la igualación de las tasas de ganancia internacionales que no excluye su diferenciación en función del grado de concentración de los mercados y la posición que ocupa en ellos cada capital, pero implica una competencia directa entre los capitales (y los trabajadores) a nivel mundial. Esto, a su vez, incide sobre las relaciones de fuerzas sociales en los distintos países y en la capacidad de los Estados para diseñar y ejecutar su política económica. El capital puede retirarse del país si su tasa local de ganancia es insuficiente y ello le otorga la posibilidad de presionar exitosamente para reducir los salarios, disminuir los impuestos a las empresas, eliminar

los mecanismos de protección a sectores sociales y exigir, para realizar nuevas inversiones, subsidios o condiciones impositivas particularmente favorables. Consolidada, por lo tanto, una nueva relación de fuerzas sociales.

Neoliberalismo, globalización y financiarización

En este contexto, en los países centrales las políticas neoliberales favorecen – con el poderoso auxilio del incremento de la competencia externa y el traslado de parte de las actividades industriales al exterior– el debilitamiento de los sindicatos, el estancamiento de los salarios (en especial de los trabajadores menos calificados) y el aumento de las ganancias. No obstante, el crecimiento y la inversión tienden a caer.

El mercado financiero se expande, por el contrario, rápidamente. Las tasas de cambio flexibles incrementan los riesgos en las transacciones internacionales que surgen de las oscilaciones en el tipo de cambio y en la tasa de interés, lo que impulsa la expansión del mercado de los derivados que cubre esos riesgos. Los Estados procuran financiar sus déficits en el creciente mercado internacional de capitales y a tal fin titularizan su deuda, y el capital productivo –en una economía que crece lentamente– coloca sus excedentes en el mercado financiero, sosteniendo así el crecimiento del precio de los títulos, que procura ser preservado por la política monetaria dado su efecto expansivo sobre la demanda.

La financiarización es particularmente importante en los Estados Unidos, donde la nueva división internacional del trabajo ha desplazado una parte importante de la actividad productiva al exterior, si bien conserva en el país las tareas de dirección y planeamiento, la investigación y desarrollo, y las actividades productivas más complejas. En este contexto, el mercado de capitales multiplica rápidamente sus dimensiones.

El crecimiento de los fondos de pensión y de inversión los ha transformado en tenedores de una fracción significativa de las acciones, lo que acelera notoriamente su rotación dado que, a diferencia de los tenedores individuales, estos fondos intervienen permanentemente en el mercado bursátil a fin de obtener ganancias especulativas. Esto coadyuva, junto con la creciente movilidad internacional del

capital y la proliferación de nuevos agentes financieros que administran los fondos líquidos en busca de oportunidades de inversión, a la expansión de un mercado de capitales donde las empresas colocan sus excedentes y se financian por medio de la emisión de obligaciones. En tanto, la banca comercial queda centrada en el crédito a los individuos.

A su vez, el capital financiero detentador de las acciones exige que las empresas obtengan trimestralmente una elevada rentabilidad, la que debe ser transferida a los dueños del capital mediante el pago de dividendos o la recompra de acciones. La actividad de las corporaciones pasa a estar crecientemente condicionada por la necesidad de obtener ganancias líquidas en el corto plazo y esto incide incluso en la modalidad de gestión de la mano de obra. Ésta deja de ser, por su capacitación, un activo importante para el crecimiento de la empresa en el largo plazo y se convierte en un costo que debe ser rápidamente ajustado en función de la coyuntura, con la consiguiente precarización del empleo.

Aunque con matices diferenciales, sobre todo en el caso de Alemania y Japón, con mayor o menor amplitud la situación es similar en todos los países centrales. La búsqueda de la rentabilidad financiera pasa a ser dominante en un capitalismo que tiene su eje en el mercado de capitales y cuya tasa de crecimiento depende, en buena medida, del desarrollo de las burbujas derivadas del aumento especulativo en el precio de los activos.

Concentración y competencia oligopólica

Esto ocurrió en el marco de un gigantesco proceso de concentración y centralización del capital a través de adquisiciones y funciones facilitadas por la reorientación de la política antimonopólica impulsada por el neoliberalismo. En Estados Unidos, bajo la influencia de Robert Bork, esa política dejó de estar orientada a la protección de la pequeña empresa y pasó a centrarse en la protección del bienestar del consumidor, que se supone derivado de la mayor eficiencia de la gran empresa y de su capacidad de innovación¹.

¹ Robert H. Bork fue procurador general en el Departamento de Justicia de los Estados Unidos desde hasta 1977 y su obra fundamental sobre el tema es *The Antitrust Paradox* (1993).

Paralelamente, se consolidó el control oligopólico sobre los mercados mediante el incremento de la inversión en capital intangible. En la primera ola, la competencia estaba centrada en la obtención de menores costos a través de la introducción de nuevos procesos productivos, lo que permitía el desplazamiento de los competidores y una expansión de las escalas de la producción que reforzaba la posición dominante. Durante la segunda ola, la diferenciación de productos y la imposición de marcas adquirieron una importancia creciente. Pero en las industrias que producían en serie bienes de consumo masivo, las más dinámicas, los costos conservaron una importancia decisiva en la delimitación de las participaciones en los mercados. Esto cambió aceleradamente. En 1990, los activos en capital intangible conforme a las cuentas nacionales de Estados Unidos –que incluyen solo como tal al *software* y las bases de datos, la propiedad intelectual (patentes, marcas registradas, derechos de autor), y la investigación y el desarrollo– representaban el 37% de los activos en maquinaria y equipo; en 2017, ascendían al 56,7%.

Diversos autores incluyen también en esta categoría rubros tales como diseño, innovaciones financieras, publicidad, investigaciones de mercado, capital organizacional desarrollado por cuenta propia o adquirido, y entrenamiento del personal. Conrado y otros (2018) estiman que en Estados Unidos, entre 2000 y 2013, la inversión en los intangibles incluidos en las cuentas nacionales representaban el 4,2% del PBI; los restantes intangibles, 4,6% (total 8,8%); y los tangibles, 7,7%, lo que convirtió a la participación del capital intangible en el valor agregado más elevado en el sector industrial

No es éste un fenómeno propio de la economía norteamericana. La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO, por sus siglas en inglés) cuantifica la participación del capital intangible en el valor agregado de 19 grupos de manufacturas en 43 economías y un “resto del mundo que representaría alrededor del 25% del *output* mundial”. Conforme a este estudio (WIPO, 2017), la participación del capital intangible promedió, entre 2000 y 2014, el 30,4% del valor agregado, más del doble que la del capital tangible (18%).

El estudio determina en base a las cuentas nacionales la participación en el valor agregado de los salarios. A continuación, estima el ingreso del capital tangible uti-

lizando los datos de las cuentas nacionales sobre stock de capital para cada grupo de industria y aplican a este capital una tasa de depreciación específica para cada industria más una tasa real de retorno del 4%, que se estima es la tasa normal de ganancia. El resto del valor agregado es considerado ingreso del capital intangible.

El ingreso atribuido al capital intangible es, en estas condiciones, una ganancia extraordinaria por sobre la ganancia normal, inequívocamente atribuible a un poder monopólico. Esta ganancia, desigualmente distribuida entre las empresas, es de alrededor del 30% del precio final del producto y superior en productos del petróleo (42,1%), productos químicos (37,5%); productos farmacéuticos (34,7%); metales básicos (31,4%); computadoras, productos electrónicos y ópticos (31,3%); y alimentos, bebidas y tabaco (31%). Estos datos pueden ser discutidos en cuanto a su exactitud, pero las cuentas nacionales indican un notorio incremento de las inversiones en capital intangible que remite, indudablemente, al aumento de su contribución a los beneficios totales.

Si bien el mayor peso del capital intangible en la inversión y la generación de beneficios está influenciado por la creciente importancia del *software*, no es éste el factor decisivo. En los Estados Unidos, conforme a Corrado y otros (2018), solo corresponde a la inversión en *software* el 1,6% del PBI (18% del total). En tanto, el 3,5% del PBI (40% del total) es atribuible a investigación y desarrollo, diseño, propiedad intelectual e innovación financiera; y el 3,7% (42% del total), a publicidad, investigación de mercado, capital organizacional y capacitación.

Estos datos incluyen una cantidad de elementos disímiles que hacen al poder de mercado de las empresas. Pero entre esos elementos ocupa un lugar central el empleo de una creciente cantidad de recursos para recolectar y utilizar los datos generados por los usuarios en las redes a fin de identificar sus necesidades y direccionar su consumo, lo que refuerza la segmentación de los mercados que tiene lugar a través de la publicidad, las marcas registradas o comerciales, el diseño, la incorporación de características diferenciales en los productos y el desarrollo de las tecnologías y principios científicos en que se sustentan esas características cuya exclusividad es protegida por los derechos de propiedad intelectual. Estos instrumentos posibilitan, no solo que las grandes empresas transnacionales obtengan

una ganancia monopólica a través del precio impuesto a sus consumidores tanto en el centro como en la periferia, sino también que extraigan excedente de los productores periféricos mediante la administración de las redes de producción y de proveedores que estructuran mediante el poder que les otorga su control oligopólico del mercado. En el caso de los *smartphones*, los países que fabrican buena parte de sus componentes y proceden a su ensamblado solo perciben entre el 7% y el 8% de su precio final. Y esto ocurre incluso en el caso de productos primarios: los productores de café solo obtienen, según su calidad, entre el 30% y el 35% de su precio de venta (Economic and Statistics Administration and United States Patent and Trademark Office, 2016).

El rápido crecimiento de este tipo de poder monopólico, basado en buena parte en el control y condicionamiento del proceso de circulación y venta del producto, está íntimamente ligado a las características de las políticas neoliberales. Éstas – en el marco de un proceso de innovación que tiende a concentrarse en las comunicaciones y el procesamiento de datos, y de un lento crecimiento de la demanda agregada– procuran transferir a cada individuo la responsabilidad exclusiva sobre su salud, educación, vivienda, retiro, etc., los cuales han devenido mercancías. En estas condiciones, la lucha competitiva entre las grandes empresas tiende a concentrarse, más que en la creación de un mercado de masas para sus productos –lo que no queda por supuesto excluido en su fase de penetración en el mercado–, en la individuación y captación de su consumo a través de su diferenciación material y social. Lo que no es sino la contracara, junto con la precarización del trabajo y los crecientes niveles de explotación, del inevitable condicionamiento y la subordinación de “la libertad en el mercado” de los consumidores –pregonada como meta por el neoliberalismo²– a las exigencias de maximización de las ganancias del capital.

² Gary Becker, premio Nobel e integrante, al igual que Robert Bork, de la escuela de Chicago, sostiene que todo individuo posee un capital bajo la forma de capacidades físicas y culturales específicas cuya retribución procura maximizar en competencia con el resto. No cabe distinguir entre capitalistas y trabajadores, ya que todo individuo valoriza un capital y no pueden forjarse lazos solidarios puesto que toda asociación es un mero vehículo para la acumulación de quienes la dirigen. El cálculo económico, dadas estas premisas, rige todas las decisiones, incluso las referidas a la vida familiar y la sociedad deviene, entonces y conforme al neoliberalismo, auténticamente libre, ya que la libertad reside en poder elegir entre las diversas opciones que ofrece un mercado que opera conforme a leyes objetivas y no está sujeto a interferencias políticas (Becker, 1993).

La creciente importancia del capital intangible, resultado de las formas que asume la competencia monopólica en las sociedades desarrolladas, se extiende a los países periféricos e implica la imposición de un patrón de consumo que se traduce en elevados pagos a los países centrales en concepto de *royalties* y derechos de la propiedad intelectual; el deterioro de los términos de intercambio en virtud del pago de las ganancias monopólicas incluidas en el precio de las importaciones; y la apropiación de valor por parte de las transnacionales que controlan las exportaciones periféricas.

Pero a ello se suma, a medida que aumenta en las sociedades periféricas la hegemonía del neoliberalismo y su concepción de la responsabilidad exclusiva de cada sujeto respecto de su situación, la resistencia a las políticas redistributivas basadas en la solidaridad y a las políticas de desarrollo que alteran el funcionamiento del mercado.

El impacto de la tercera ola en la estructura de la economía mundial

La tercera ola implicó un cambio sustancial en la estructura y la dinámica de la economía mundial. El apoyo de los países centrales a las demandas del capital para liberalizar el comercio y los movimientos internacionales de dinero estuvo basado en el supuesto de que, conforme a la teoría dominante, los países ajustarían su crecimiento al aprovechamiento de sus ventajas comparativas estáticas, lo que, además, se pretendía garantizar con el accionar del FMI y del Banco Mundial y con una normativa de la OMC que prohibiera los instrumentos de política industrial utilizados anteriormente por Corea y Taiwán. En estas condiciones, los países periféricos continuarían con su especialización tradicional o pasarían a exportar productos industriales intensivos en el uso de mano de obra no calificada, lo que permitiría elevar la tasa de ganancia en el centro vía descenso en el precio de bienes salario e insumos industriales pero no pondría en peligro su superioridad en las producciones intensivas en el uso de capital y mano de obra calificada.

La periferia, incluida China en ella, pasó a exportar manufacturas en una proporción similar a la participación de este sector en el comercio mundial, lo que implicó, de por sí, una transformación fundamental en la división mundial del trabajo. Las relaciones entre los países centrales y los periféricos dejaron de ser comple-

mentarias y el crecimiento de la periferia no estuvo ya limitado por la demanda de alimentos y materias primas del centro y por la capacidad de los productores locales para sustituir importaciones sin incurrir en un desequilibrio externo. Ahora, pudo crecer también ganando parte del mercado industrial de los países centrales. Y el carácter competitivo de las relaciones comerciales se agudizó en la medida en que la periferia comenzó a exportar productos crecientemente complejos.

A medida que aumentó el peso de la periferia en la economía mundial, su contribución al crecimiento de ésta fue superior a la de los países centrales, lo que hizo que los países menos desarrollados pasaran a determinar el ritmo de crecimiento del mercado mundial capitalista, un hecho excepcional en su historia.

Esto no implica que el proceso global de acumulación repose desde entonces en el capital de los países periféricos. En buena medida, la producción transable de mercancías y las exportaciones de los países periféricos están controladas por las empresas multinacionales que son propiedad del capital de los países centrales. Pero no son las estrategias de acumulación a nivel mundial de estas compañías las que han dado lugar a las transformaciones más importantes en la división internacional del trabajo.

Las políticas de industrialización de Corea, Taiwán y China presentan múltiples diferencias pero sus rasgos comunes son el fortalecimiento del capital local, público o privado; la planificación del desarrollo mediante sucesivos planes quinquenales; la delimitación de la inserción sectorial de las empresas multinacionales en función de las metas fijadas en esos planes; y su sujeción al cumplimiento de las condiciones establecidas en materia de articulación con el sector público o privado local, incorporación y transferencia de tecnología y destino de la producción. Las empresas multinacionales operaron, en esta perspectiva, en Estados no subsumidos en la lógica del capital transnacional, como un instrumento de la estrategia estatal para el desarrollo de relaciones competitivas con el centro. Lo cual subraya que la economía mundial capitalista, pese al proceso de globalización, está lejos (¿aún?) de constituir un espacio unificado bajo el control de una burguesía transnacional que ha relegado a los Estados nacionales al papel de meros gestores del control de la fuerza de trabajo.

El fin de la tercera ola

La crisis de 2008, resultado del estallido de la burbuja financiera de las hipotecas *subprime* en los Estados Unidos, marcó el final de la tercera ola. Entre 1990 y 2008, el comercio mundial de bienes pasó de representar el 30% del PBI mundial al 49%, mientras que en 2018 llegó a ser solo del 44% del PBI³. El mayor crecimiento del comercio de bienes respecto del PBI hasta 2008 fue, en alguna medida, un resultado de la apertura de las economías. Pero el factor fundamental fue la internacionalización de los procesos productivos. La fragmentación de la producción en múltiples procesos que tienen lugar en diversos países supone la exportación de partes o productos en proceso a otros países donde son ensamblados para conformar componentes de productos más complejos, que a su vez son exportados para ser integrados en una o en sucesivas etapas en el armado del producto final. El descenso del ritmo de crecimiento del comercio en relación al del producto señala la fuerte desaceleración del proceso de internacionalización de la producción, con la consecuente reducción en el ritmo de expansión de las inversiones directas extranjeras que le sirvieron de vehículo.

Disminuyó, asimismo, la expansión del producto mundial. Descendieron la inversión como porcentaje del PBI, el crecimiento de la mano de obra empleada, y la tasa de incremento de la productividad del trabajo, esto último de forma más acentuada en los países centrales que en China y en los países periféricos, lo que determina que continúe cayendo la participación de los países centrales en el PBI mundial.

Las excepcionalmente bajas tasa de interés imperantes en los países centrales tras la crisis de 2008 impulsan el endeudamiento de los hogares, los Estados y las empresas, pero no logran –salvo estímulos excepcionales, como la fuerte reducción de impuestos dispuesta por Donald Trump– incrementar el crecimiento ni la inversión. Las expectativas de que la inteligencia artificial, la Internet de las cosas y la robotización potencien el proceso de acumulación en escala mundial parecen destinadas a concretarse solo en el mediano y largo plazo y sin generar un impacto

³ Cálculo propio en base a datos de los World Development Indicators del Banco Mundial.

sobre el comercio mundial y la división internacional del trabajo susceptibles de generar una nueva ola.

Perdura una situación en la que la insuficiencia de oportunidades de inversión productiva en los países centrales, a la que no es ajena su proceso de desindustrialización y la acelerada concentración del ingreso y la riqueza, sostiene la expansión de los mercados financieros. Con el riesgo de que, como consecuencia de la desaceleración económica y dado el ya bajo nivel de las tasas de interés y el elevado endeudamiento, una caída significativa de los mismos pueda dar lugar a una profunda y prolongada recesión.

Las tres olas y el carácter dependiente de las formaciones periféricas

Cada una de las olas de globalización deja su impronta en la periferia, aunque los efectos de éstas son diferentes según las características de cada formación económico-social y las modalidades que adopta su inserción en el mercado mundial. Y estos efectos condicionan, a su vez, los ejercidos por las subsecuentes olas, lo que da lugar a la forma concreta que asume la dependencia.

Esa dependencia es un rasgo estructural de las formaciones que devienen periféricas bajo el impacto del desarrollo del capitalismo en los países centrales y su imposición, a fin de ampliar el mercado para sus productos y asegurarse la provisión de materias primas y alimentos baratos, de una inserción asimétrica en la división internacional del trabajo resultante, la mayoría de las veces, del empleo de la más descarnada violencia.

Las producciones competitivas con el centro fueron destruidas y, con ellas, la trama de relaciones económicas y sociales que posibilitaban una reproducción de la formación relativamente autónoma respecto del comercio internacional. Así, la producción pasó a concentrarse en unas pocas actividades exportadoras. El desarrollo de las relaciones de producción capitalistas asume en la periferia una forma marcadamente distinta a la que adopta en los países centrales. La producción capitalista se expande mediante la explotación de la mano de obra local y el empleo de las maquinarias y técnicas generadas por la gran industria del centro, puesto

que las formaciones periféricas se encuentran imposibilitadas de estructurar el sistema industrial necesario para su producción.

Esa imposibilidad aparece como una consecuencia del mayor desarrollo de las fuerzas productivas en el centro y de la acumulación, en éste, del capital necesario para la construcción del conjunto de actividades que conforman, en cada momento, el núcleo dinámico de la expansión del sistema industrial. Pero resulta y es mantenida por la sustancial extracción de excedente que realizan los países centrales y la escasa división interna del trabajo resultante de su estrecha especialización, que limita el mercado para la industria productora de medios de producción.

Esa ausencia de un sistema industrial se traduce en los países periféricos en la incapacidad del capital para orientar el desarrollo de las fuerzas productivas de acuerdo a las relaciones de valor vigentes en la formación.

El sistema industrial, que se conforma cuando la gran industria se extiende en los países centrales a todas las ramas decisivas de la producción y se erige “en la forma general, socialmente imperante, del proceso de producción” (Karl Marx, 1946), constituye el sustento material de la capacidad de sus burguesías para impulsar, ante un incremento de los salarios reales, el desarrollo de innovaciones tendientes a reducir el empleo de mano de obra en el conjunto de las actividades y a aumentar el excedente por trabajador. Para adoptar, frente a un avance de la productividad en una determinada rama de actividad, tecnologías destinadas a incrementar el empleo de sus productos. Aprovechar un aumento de la capacidad de consumo para crear bienes destinados a generar nuevas necesidades o nuevas formas de satisfacción de las existentes. O incorporar nuevas producciones o nuevas formas de producción surgidas en otras formaciones, adecuándolas, a fin de preservar su competitividad en el mercado mundial, a las relaciones de valor propias de la formación.

Las formaciones cuya burguesía no se asienta en el control de un sistema industrial incorporan y adaptan tecnologías desarrolladas en diversas épocas por los sistemas industriales de los países centrales. Y son las exigencias de reproducción ampliada de las relaciones de producción en los países centrales y de las relaciones

de valor en las que ellas se asientan las que determinan, de acuerdo a las condiciones en las que actúa el capital en cada uno de los países periféricos, las actividades que resulta redituable desarrollar, las características que reviste el proceso productivo y el tipo de bienes consumidos. Se trata de formaciones dependientes y periféricas en la determinación de las formas que adopta el desarrollo del modo específicamente capitalista de producción en escala mundial.

Esta disparidad tiene múltiples consecuencias. En las formaciones centrales, el control de las relaciones nacionales de producción sobre el desarrollo de las fuerzas productivas se traduce en una estrecha correspondencia entre los diversos elementos que integran la estructura del sistema industrial, tales como el nivel global de acumulación y la composición del capital en las diversas actividades; la composición técnica y en valor del capital y el nivel de los salarios reales; el tipo y grado de complejidad de las mercancías consumidas, tanto individual como productivamente, y la estructura de la producción; las características de las mercaderías fabricadas en el sistema industrial y las de las mercancías exportadas; etc.

Estas correspondencias se encuentran ausentes en las formaciones periféricas. No existe relación entre el nivel global de acumulación y la composición del capital en las actividades (o en los fragmentos de la actividad) donde se utilizan las tecnologías intensivas en el uso de capital que emplean los países centrales, ni entre la composición en valor del capital en esas actividades y los salarios reales, o entre la estructura del consumo individual y productivo y la estructura de la producción. El resultado es una profunda heterogeneidad y una acentuada desigualdad en un marco de desarticulación estructural y de incapacidad de las relaciones capitalistas de producción para subsumir realmente a la totalidad de la fuerza de trabajo en el capital, con la consiguiente subsistencia de amplias franjas de la población solo formalmente subsumidas en el capital o marginadas de las relaciones de producción capitalistas.

Su estrecha especialización y la existencia de un excedente de mano de obra determinan además que estas formaciones estén sujetas en el mercado mundial a una dinámica de intercambio distinta de la que experimentan las formaciones centrales. En éstas, un incremento de la competencia externa en el sector exportador se tra-

duce en una caída de la tasa de ganancia en la actividad, puesto que la reducción en el precio internacional no puede ser trasladada a los trabajadores mediante una reducción en sus salarios dado su grado de organización. Pero los capitales pueden desplazarse a las otras muchas actividades que integran el sistema industrial, lo que produce una reducción en la oferta del producto exportado (o un freno en su expansión) que limita el descenso de los precios internacionales, o trasladar su producción a formaciones donde el salario real es más reducido y mantener así su tasa de ganancia.

En las formaciones periféricas, en cambio, el proceso de acumulación tiene como eje central al sector exportador. El descenso en el precio internacional del producto exportado determina, dado el excedente de mano de obra, una reducción de los salarios y no detiene la inversión en el sector, que puede incluso incrementarse a fin de compensar la caída del precio mediante el aumento de la masa de ganancias. Lo cual tiende a acentuar el descenso del precio internacional.

Este diferente proceso de ajuste ante el incremento de la competencia se traduce, por lo tanto, en un deterioro de los términos de intercambio de los países periféricos (del lugar que ocupa su trabajo en la “escala cuya unidad de medida es la unidad media de trabajo universal” a la que hace referencia Marx [1965]). Y este deterioro es independiente de la naturaleza de los bienes que exportan y tiende a profundizarse a medida que se incorporan a su mercado exportador nuevas formaciones en la periferia.

Estas características de los países periféricos determinan que su desarrollo capitalista, entendido como el proceso de creación de un sistema industrial y no como un mero crecimiento que mantiene los rasgos periféricos básicos, sea particularmente complejo, ya que esos rasgos son resultado del impacto estructural ejercido por el mercado mundial capitalista y por las relaciones de valor en que se sustenta su reproducción.

El sistema de precios derivado de esa inserción supone, en condiciones de libre comercio, que no son rentables las actividades que no cuentan con ventajas com-

parativas y la política económica debe enfrentar la difícil tarea de establecer precios relativos “correctos” para el desarrollo, puesto que, como Amsden (1992) señala:

Requieren bajas tasas de interés para estimular la inversión, y altas tasas para estimular el ahorro. Necesitan tasas de cambio subvaluadas para fomentar las exportaciones, pero también sobrevaluadas para minimizar el costo de la deuda externa y de sus importaciones – no solo de materias primas (...) sino también de bienes intermedios y de capital (...). Deben proteger sus nuevas industrias de la competencia externa, pero al mismo tiempo necesitan del libre comercio para suplir sus necesidades de importación. Anhelan la estabilidad para crecer, para mantener sus recursos de capital en casa y para encaminar sus inversiones hacia proyectos de largo plazo. Sin embargo el requisito previo de la estabilidad es el crecimiento. (p. 31)

Y necesitan, además, incorporar la tecnología disponible en el mercado mundial adecuándola a las condiciones locales, para lo cual deben realizar un proceso de aprendizaje y desarrollo tecnológico que no les permite descansar exclusivamente en el recurso más fácilmente disponible: la introducción de tecnología por las empresas multinacionales. Ni sujetarse a los criterios de rentabilidad de éstas.

La prosecución de estos objetivos contradictorios fue posibilitada, en los países periféricos exitosos, por el control estatal del sistema financiero y del régimen cambiario y una política industrial que condicionó el accionar del capital al logro de los objetivos planificados. Pero no es, obviamente, en el plano de la concepción de la política económica donde reside el problema fundamental del desarrollo.

El establecimiento de relaciones de complementariedad (y subordinación) con los países centrales supone en los países periféricos la conformación de un bloque de clases dominante que está inserto en esas relaciones y cuya dominación depende de las mismas. Por ende, una política de desarrollo tiene como prerrequisito la constitución y el triunfo –con la consiguiente construcción de un tipo de Estado distinto al asentado en relaciones de complementariedad– de un bloque alternativo potencialmente constituido por sectores de las clases subordinadas que rechacen las condiciones económicas sociales y políticas impuestas por las relaciones de complementariedad con el centro y, al menos potencialmente, por fracciones de la

clase dominante que esperen ampliar su capacidad de acumulación con relaciones más autónomas y orientadas a la constitución de relaciones competitivas con el centro.

La construcción y estabilidad de este bloque alternativo es, empero, problemática. La inserción de las clases subordinadas en el bloque alternativo depende de dominar ideológica y políticamente a la fracción del capital que lo dirige, y su permanencia en el mismo está en buena medida condicionada por el éxito de esa fracción en ampliar su espacio de acumulación y otorgar concesiones a los sectores subordinados. Y puesto que los intereses de las clases subordinadas son contradictorios con los de las fracciones dominantes que integran ambos bloques, la amenaza de una activación autónoma de estos determina la alianza de las dos fracciones dirigentes al precio de la renuncia, por parte de las fracciones de las clases dominantes que integran el bloque instituyente, a la construcción de un proyecto alternativo.

Esta trama de contradicciones es distinta a la existente en los países centrales. Allí, las diferentes fracciones del capital procuran establecer su hegemonía sobre las restantes fracciones y los sectores subordinados sin que su pugna tenga por objeto una modificación de la inserción de la formación en la economía mundial o un desplazamiento de la estructura de poder de las fracciones de capital perdidosas mediante un cambio fundamental en las reglas de funcionamiento de los mercados y el grado de intervención estatal. Esto limita la agudeza de los enfrentamientos interburgueses y la posibilidad de que los sectores subordinados hagan avanzar sus propias reivindicaciones mediante su intervención en esa pugna.

Esta diferencia estructural explica que los intentos de instrumentar una política de desarrollo se traduzcan en los países periféricos en una elevada conflictividad e inestabilidad cuya superación requiere una compleja construcción política y social.

En los hechos, en países como Japón, Corea, Taiwán y China no fue el capital industrial local el que lideró el proceso de construcción del Estado desarrollista, sino, en gran medida, fracciones de la clase dominante escasamente insertas en el mer-

cado mundial que vieron en este Estado el recurso para preservar la independencia nacional (caso de Japón) o para superar (como en Corea y Taiwán) la amenaza de una transformación liderada por las clases subordinadas. O, como en el caso de China, fueron estas clases las que, a través de su organización política, construyeron un Estado que asumió, entre otras funciones, la de industrializar el país.

Las políticas de desarrollo no han estado, sin embargo, limitadas a estos países. Bloques alternativos de muy distintas configuraciones políticas y sociales las han ejecutado en muchos otros por períodos más o menos largos y es atribuible a ellas una parte sustancial de los avances en la construcción de una estructura industrial relativamente compleja.

Los efectos de la tercera ola plantean, no obstante, desafíos singulares al desarrollo. Sus economías se han abierto y un grupo de países se ha transformado en un importante exportador de manufacturas⁴, lo que generó una competencia creciente tanto para los países centrales como para la actividad industrial del resto de la periferia. Esa transformación no se ha traducido, sin embargo, en una creciente complejidad de la estructura industrial de los exportadores periféricos de manufacturas, si se excluye a China, Corea y Taiwán. Por el contrario, en mucho de ellos se ha profundizado su concentración a una reducida gama de productos exportados.

Esto ha estado acompañado por la inserción de estas producciones en las cadenas mundiales de valor manejadas por las empresas multinacionales, donde cada uno de sus eslabones están sometidos a una intensa competencia y al riesgo de ser desplazados por un nuevo exportador con costos aún más reducidos, lo que, junto con el persistente deterioro de los términos de intercambio y la subsistencia de un excedente de mano de obra, se traduce en un lento crecimiento de los salarios. Y pasado el impacto de la incorporación de nuevas actividades exportadoras ligado

⁴ China, Corea del Sur, India, Tailandia y Vietnam realizaban, en el año 2000, el 10% de las exportaciones mundiales de productos manufacturados. En 2017, representaban ya el 26%. Pero son también importantes exportadores periféricos de productos manufacturados México, Hong Kong, Malasia, Singapur y Taiwán (Cálculos propios en base a datos de la OMC).

a la internacionalización de los procesos productivos, la estructura de las exportaciones y su peso en el PBI han tendido a estabilizarse, lo que marcó el fin del impulso transformador de la tercera ola.

El resto de la periferia, no integrada en las nuevas cadenas de valor, ha quedado anclada en su anterior inserción en la división internacional del trabajo y el conjunto de ella enfrenta condiciones marcadamente más adversas para su desarrollo.

En los países de mayor grado de industrialización se contrajo el peso relativo de los eslabones más complejos de la estructura industrial. La competencia externa, la reducción de los aranceles y las restricciones impuestas a los Estados por la normativa internacional consagrada en la OMC limitan las posibilidades de adopción de políticas de profundización para la sustitución de importaciones. En tanto, las nuevas actividades dinámicas a nivel mundial tienen un elevado componente científico y tecnológico y exigen muy elevadas inversiones y escalas.

A ello se suma el debilitamiento del bloque alternativo por la extranjerización e internacionalización del sector industrial, la fragmentación de las clases subordinadas, y la ampliación del peso relativo de las capas de la población incapacitadas de generar en el mercado de trabajo ingresos suficientes para asegurar su subsistencia.

En este contexto, el crecimiento del neoliberalismo con un sostén policlasista significativo refleja probablemente un cierto cansancio por parte de amplias capas de la población frente al estancamiento en las condiciones de vida en un marco de inestabilidad política y económica y de agudas confrontaciones sociales que no logran saldarse. El mercado como asignador “invisible” de los recursos resulta, para algunos sectores, una alternativa tentadora a la lucha por un desarrollo y una mayor igualdad que ha resultado elusiva.

El péndulo, sin embargo, oscila inevitablemente bajo el impulso de la agudización de las contradicciones, pero un avance sostenido en el proceso de desarrollo

requiere, en la actual situación, nuevos instrumentos y nueva acumulación de fuerzas.

Las políticas de promoción sectorial tradicionales, basadas en desgravaciones y el establecimiento de barreras protectoras, resultan insuficientes o inviables.

La estrategia de sustitución de importaciones tenía como meta, en definitiva, la constitución de un sistema industrial integrado. La apertura de las economías, los cambios en la normativa regulatoria del comercio internacional y el proceso de internacionalización de los procesos productivos –con el consiguiente aumento de la competencia y de las economías de escala en cada uno de los fragmentos de las diversas actividades productivas– tornan este objetivo, en países de dimensiones medias, ilusorio incluso en el largo plazo.

Esto exige reemplazar una estrategia relativamente simple por otra basada en la selección, como objeto de la política industrial, de un conjunto limitado de actividades (y empresas) dinámicas que en su articulación puedan impulsar el proceso de acumulación, incorporar los cambios tecnológicos y adecuarlos a las condiciones propias de la formación. Es decir, conformen un subsistema industrial susceptible de complejizar progresivamente su estructura, expandirse en el mercado mundial e incorporar nuevas actividades.

Pero el nivel posible de la barrera arancelaria es actualmente reducido y el riesgo de la inversión sumamente elevado, razón por la cual, incluso si la desgravación posibilita obtener la tasa media de ganancia, el estímulo a la inversión puede ser insuficiente, por lo cual se requerirá en muchos casos una contribución directa importante de fondos públicos para hacer viable la inversión. Lo que plantea la legitimidad y racionalidad de una transferencia de recursos al sector privado que no tenga como contrapartida la participación pública en la gestión y las ganancias.

Existe, por supuesto, la posibilidad de implementar estrategias alternativas o complementarias. El potencial de recursos naturales puede facilitar el desarrollo de nuevas actividades primarias exportadoras basadas en recursos no renovables, pero para que estas actividades no solo alivien las restricciones al crecimiento sino

que coadyuven a la expansión del subsistema industrial se necesitan un control y orientación de la inversión del excedente que solo pueden realizarse en el marco de una estrategia planificada de desarrollo industrial con una definición precisa de sus actores. Y puede también intentarse mejorar la inserción de las producciones primarias existentes en las cadenas de valor mediante su creciente elaboración. Pero en esta porción de la periferia la inserción en esas cadenas es reducida y las posibilidades de “agregar valor” acotadas y dependientes de políticas de apoyo tecnológico y científico cuidadosamente orientadas y de ingentes inversiones en capital intangible a fin de posibilitar su penetración en el mercado mundial.

Además, la política de desarrollo necesita estar acompañada, al menos en el corto y mediano plazo, de una política de empleo y reducción de las desigualdades que no es suplida por las inversiones, la mayoría con un alto coeficiente de capital, que requieren las políticas de desarrollo. La elevación del consumo y el mayor acceso a éste de los sectores de menores ingresos o desocupados mediante subsidios focalizados requieren relativamente pocos ingresos públicos y pueden ser necesarios para paliar la situación, pero aumentan la fragmentación social y generan contradicciones en el interior de los sectores populares sin remover las condiciones estructurales determinantes de esa fragmentación. Se necesita un impulso significativo de la inversión pública en vivienda e infraestructura que, junto a la mejora de la educación y salud públicas –hechos posibles por un aumento de los ingresos fiscales vía una mayor imposición sobre los de los recursos no invertidos productivamente de los sectores dominantes–, permitan un incremento global de la inversión y el empleo y un aumento de la participación del consumo colectivo en relación al individual que reduzca el drenaje de recursos derivado de las ganancias monopólicas del capital transnacional y disminuya la presión sobre las importaciones.

La dificultad para conformar un bloque capaz de sostener y profundizar estas políticas, que no implican de por sí alteraciones importantes en las relaciones de poder, son sin embargo crecientes. Las fracciones de las clases dominantes supuestamente interesadas en ellas tienen, en razón de la extranjerización de la economía, un peso decreciente. Y para ejecutarlas no bastan las herramientas tradicionales del Estado desarrollista, que es un inductor y orientador del crecimiento mediante

políticas macroeconómicas y sectoriales, sino un Estado con capacidad de planificación y de ejecución que crea empresas o participa en su gestión, que ejerce un control sobre el sistema financiero que le posibilita canalizar efectivamente los recursos conforme a las pautas planificadas, y que asienta buena parte de su poder en la activa participación de los sectores populares y la recepción de sus demandas.

La contrapartida a los efectos de la tercera ola de globalización es la exigencia de una redefinición de las políticas nacionales de desarrollo y, para ello, la reestructuración de los Estados periféricos en base a una estructura del bloque en el poder marcadamente distinta a la supuesta en la teoría tradicional del desarrollo. Lo que implicará, seguramente, también nuevas respuestas a la pregunta sobre el tipo de desarrollo deseable y el sendero para alcanzarlo.

Bibliografía

- Amsden, A. H. (1992). *Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Banco Mundial (s.f.). *World Development Indicators*. Recuperado de: .
- Becker, G. (1993). *A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press.
- Bork, R. H. (1993). *The Antitrust Paradox*. New York: Free Press.
- Corrado, C., Haskel, J., Jona-Lasinio, C., y Iommi, M. (2018). Intangible investment in the EU and US before and since the Great Recession and its contribution to productivity growth. *Journal of Infrastructure, Policy and Development*, 2(1).
- Economic and Statistics Administration and United States Patent and Trademark Office. (2016). *Intellectual Property and the U.S. Economy*. Recuperado de: .
- Marx, K. (1965). *El Capital. Tomo 1*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1946). *El Capital. Tomo 1*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- World Intellectual Property Organization (2017). *Intangible Capital in Global Value Chains*. Recuperado de: