

## LA CONDICIÓN PERIFÉRICA EN EL NUEVO CAPITALISMO

Sebastián Sztulwark<sup>a</sup>

Fecha de recepción: 31 de enero de 2019. Fecha de aceptación: 1 de junio de 2019.

<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2020.200.68283>

**Resumen.** En la tradición del estructuralismo latinoamericano de posguerra, la economía mundial era el escenario de un antagonismo entre un polo central (industrializado) y otro periférico (proveedor de bienes primarios). En este trabajo se sostiene que para abordar la forma específica en que ese antagonismo se reproduce en las condiciones históricas del nuevo capitalismo es necesario considerar la emergencia de una lógica estructural con forma de cadena, que diferencia al interior de los distintos sectores productivos las actividades de creación de las de reproducción de conocimiento. Esta lógica de cadena no impugna la idea de estructura, en tanto diferenciación sectorial de la producción propia del capitalismo de posguerra, pero se impone como norma dominante.

**Palabras clave:** América Latina; centro-periferia; nuevo capitalismo; espacios de acumulación; lógica estructural.

**Clasificación JEL:** N16; O14; O54; P1.

## THE PERIPHERAL CONDITION UNDER NEW CAPITALISM

**Abstract.** Within the framework of Latin American post-war structuralism, the global economy was the grounds of antagonism between a central (industrialized) pole and the periphery (providers of primary goods). This paper argues that addressing the specific way this antagonism is reproduced in the historical conditions of new capitalism requires considering the emergence of a chain-shaped structural logic, which differentiates activities of knowledge creation from those of knowledge reproduction within distinct productive sectors. This chain logic does not challenge the concept of structure, in terms of a sectoral differentiation in post-war capitalist production, but rather imposes it as a dominant norm.

**Key Words:** Latin America; center-periphery; new capitalism; spaces of accumulation; structural logic.

<sup>a</sup> Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) y Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), Argentina. Correo electrónico: [sztulwark@campus.ungs.edu.ar](mailto:sztulwark@campus.ungs.edu.ar)

## 1. INTRODUCCIÓN

Las categorías “centro” y “periferia” han sido parte fundamental de la teoría del desarrollo de posguerra y, en particular, del estructuralismo latinoamericano. Formaban parte de una concepción más general orientada a repensar la especificidad de los países que estaban avanzando en procesos “tardíos” de industrialización, en el marco de un cambio histórico en el liderazgo de la economía mundial desde Inglaterra hasta Estados Unidos. El rechazo al modelo de la economía convencional (y su pretensión de validez universal) y las contradicciones de la industrialización latinoamericana de posguerra fueron fuente de una temprana reflexión sobre la propia naturaleza de la condición periférica, así como de los antagonismos inherentes a la dinámica del sistema económico mundial (Prebisch, 1963; Hirschman, 1980; Rodríguez, 1977).

La crisis de la industrialización latinoamericana de la década de 1970 en el siglo xx puede ser leída en términos de sus contradicciones internas, pero también como efecto de una discontinuidad en la dinámica histórica del capitalismo mundial. Las explicaciones no son necesariamente contradictorias. Pero de la crisis emerge, no una concepción renovada sobre cómo avanzar hacia nuevas vías de cambio estructural, sino un consenso antiestructuralista: la idea de que no existe más lógica posible para el desarrollo económico que aquella que se define en términos de una adaptación pasiva a las determinaciones del mercado mundial. La diferencia centro-periferia queda abolida en nombre del modelo único de la globalización neoliberal.

En respuesta a esta visión dominante y a las consecuencias que implicó para el desarrollo de los países latinoamericanos, la perspectiva del cambio estructural se hizo presente en los últimos años en el discurso de los economistas que se declaran herederos de aquella perspectiva estructuralista de posguerra (CEPAL, 2012; Ocampo, 2011; Cimoli *et al.*, 2005). Pero esta recuperación “neoestructuralista”, por lo general, tiende a inscribirse en una visión en la que el antagonismo centro-periferia queda desplazado o atenuado, a favor de un discurso que enfatiza el consenso y la cooperación (Leiva, 2008; Sztulwark, 2005).

En este trabajo, en cambio, se asume que el antagonismo centro-periferia constituye un elemento fundamental para pensar los desafíos presentes del desarrollo latinoamericano. Las condiciones de esa vigencia, sin embargo, no pueden limitarse a la comprensión del nuevo marco histórico mundial que le da referencia, sino que deben incluir una revisión de los propios fundamentos conceptuales con los que se pensó la dinámica centro-periferia en el periodo de posguerra.

A continuación se presenta una reflexión sobre la naturaleza de la condición periférica en el nuevo capitalismo,<sup>1</sup> partiendo de las siguientes premisas teórico-metodológicas: 1) “centro” y “periferia” son dos espacios de acumulación estructuralmente diferenciados; 2) esa diferenciación se produce en torno a la posición que cada uno de ellos ocupa en una determinada lógica estructural, entendida como una secuencia específica en la que se articulan actividades productivas con un diferente potencial de acumulación; 3) esa lógica estructural se transforma históricamente como parte de un cambio más general en la dinámica del capitalismo en tanto sistema mundial y, 4) la modalidad de cambio de una lógica estructural a otra se produce bajo la forma de un “corte”, de una discontinuidad en relación con la lógica preexistente.

Sobre esta base, en este trabajo se sostiene que la lógica estructural del nuevo capitalismo tiene la forma de una cadena,<sup>2</sup> que diferencia al interior de los distintos sectores productivos las actividades de creación de las de reproducción de conocimiento. Esta lógica de cadena no impugna la idea de estructura en tanto diferenciación sectorial de la producción propia del capitalismo de posguerra, pero se le impone como norma dominante.

En la sección 2 de este trabajo se establecen algunas precisiones conceptuales sobre la relación entre espacios de acumulación y lógica estructural. En la tercera sección se ofrece una aproximación analítica a la lógica estructural del capitalismo de posguerra y cómo se constituye en ella la oposición entre centro y periferia. En la sección 4, se propone una caracterización de los rasgos fundamentales de la lógica estructural del nuevo capitalismo y, por lo tanto, del fundamento de una nueva dinámica de estructura en la que se redefine la naturaleza de la condición periférica. Finalmente, en la sección 5, se presentan las conclusiones.

<sup>1</sup> La noción de “nuevo capitalismo” alude a una transformación *interna* al modo de producción capitalista que tiene como rasgo fundamental el pasaje de un “régimen de reproducción”, en el que la valorización reposaba sobre todo en el dominio del tiempo de reproducción de mercancías estandarizadas, a un “régimen de invención”, en el que el proceso de valorización se apoya en un tiempo de creación de nuevos conocimientos (Corsani, 2003). El carácter novedoso de la etapa actual radica, por lo tanto, en una forma singularmente nueva de articular la producción de conocimiento con la producción de valor.

<sup>2</sup> Una cadena es un conjunto de eslabones enlazados entre sí. En términos productivos se refiere a una serie de actividades verticalmente desintegradas, pero vinculadas a través de una estructura de gobierno (Gereffi *et al.* 2005; Kaplinsky, 2000).

## 2. ESPACIOS DE ACUMULACIÓN Y LÓGICA ESTRUCTURAL

Desde un punto de vista estructuralista, los términos “centro” y “periferia” remiten a un lugar en la estructura del capital productivo mundial. Espacios de acumulación diferenciados según su función en la dinámica de esa estructura. El centro domina las actividades productivas de mayor potencial de acumulación, esto es, aquellas en las que predomina el trabajo complejo. La relación entre grado de complejidad productiva y acumulación efectiva no es lineal. Está mediada por la existencia de barreras a la entrada que regulan la conversión del conocimiento productivo en renta de innovación (Rullani, 2000; Teece, 1986). En cambio, la periferia, carente de las capacidades productivas necesarias para disputar el núcleo del dinamismo productivo mundial, se especializa en actividades en las que el potencial de acumulación es menor, esto es, aquellas que se estructuran sobre la base del trabajo simple.<sup>3</sup>

La variable productiva como manifestación fundamental de la diferenciación centro-periferia no debe confundirse con un reduccionismo tecnologicista. En efecto, el desarrollo de capacidades productivas avanzadas es indisoluble del proceso de construcción de poder y, por lo tanto, de la disputa por la hegemonía mundial, fenómeno que tiene una naturaleza multicausal y en el que intervienen tanto factores político-militares y financieros como tecnológicos y culturales en sentido amplio (Arrighi y Silver, 2001; Sassen, 2010).

Al analizar las condiciones a partir de las cuales la propia relación centro-periferia se produce, algunos problemas conceptuales subsisten. Considerando el foco problemático de este trabajo, es pertinente preguntarse: ¿cómo se representa la relación entre trabajo simple y complejo en la estructura productiva mundial? ¿Con qué categorías se distinguen las actividades que tienen un alto potencial de acumulación de otras que poseen un potencial más limitado? En el estructuralismo latinoamericano de posguerra esa dimensión estaba implícita en el *ideal de industrialización de la época*. Pero no tenía una categoría explícita que la designara, que fuera capaz de diferenciar la dimensión teórica del problema de su contenido histórico concreto.

Este trabajo se propone llenar este vacío con la categoría “lógica estructural”, que indica el modo concreto en que en una determinada etapa histórica se representa la heterogeneidad en el potencial de acumulación que existe en las actividades que conforman la estructura del capital productivo

<sup>3</sup> La existencia de renta de la tierra como fuente extraordinaria de acumulación es compatible con una función periférica en la economía mundial.

mundial. Esto es, cómo se define la secuencia que ordena a las actividades de la economía mundial según el grado de complejidad del trabajo que cada una de ellas requiere. Desde este punto de vista, los espacios de acumulación se definen (y diferencian) en relación con su posición respecto a una determinada lógica estructural que cambia históricamente. De este modo, la comprensión de la naturaleza histórica de los espacios de acumulación está siempre sujeta a la modalidad de un corte, que se produce como consecuencia de la ruptura en la lógica estructural vigente, proceso que no puede analizarse sino en el marco de un cambio más general del capitalismo en tanto sistema mundial.<sup>4</sup>

Bajo esta perspectiva adquiere sentido la distinción analítica entre “cambio estructural” y “cambio de estructura”. El cambio estructural, referente fundamental del discurso estructuralista de posguerra, significa también cambio de posición en la estructura productiva mundial que rige en una determinada etapa histórica. El concepto alude a la transformación productiva interna de un territorio específico que le permite ir construyendo un pasaje desde funciones periféricas a funciones de centralidad a lo largo de una determinada lógica estructural que, al menos en un periodo histórico determinado, permanece vigente. De este modo, el concepto de cambio estructural más que indicar un punto de llegada (la “posición centro”), expresa la dirección de un proceso de cambio: el dominio de una creciente complejidad productiva. Mientras que, un cambio de estructura implica una modificación de la propia lógica estructural dominante y, por lo tanto, de las condiciones productivas concretas en las que se definen los lugares de la estructura.

Sobre estas bases conceptuales, a continuación se presenta una aproximación a los elementos fundamentales del cambio en la lógica estructural del capitalismo mundial con el fin de abordar, de un modo preliminar, los rasgos constitutivos de la condición periférica en esta nueva etapa histórica.

<sup>4</sup> Dentro de la diferentes posturas sobre cómo periodizar las etapas del capitalismo (Dabat, 2006; Perez, 2002), este trabajo se apoya en el concepto de Sistema Histórico de Acumulación, en tanto transformación interna del modo de producción capitalista, que alude “a la asociación entre un modo de producción y una lógica de acumulación que orientan en un largo periodo las tendencias de la valorización del capital, la división del trabajo y la reproducción de las relaciones sociales más fundamentales” (Dieuaidé *et al.*, 2007, p. 74). Véanse también Vercellone (2011) y Moulrier-Boutang (2004).

### 3. LA LÓGICA ESTRUCTURAL DEL CAPITALISMO DE POSGUERRA

El punto de partida es, entonces, la definición de la lógica estructural del capitalismo de posguerra, que representa la etapa de madurez del capitalismo industrial en su fase fordista-keynesiana y que es el marco histórico en el que se despliega el periodo clásico del estructuralismo latinoamericano.

La secuencia que expresa la lógica estructural de este periodo histórico, esto es, el eje en el que se ordenan las actividades productivas según su potencial de acumulación se puede representar a través de una serie de movimientos en el plano analítico: el primero y fundamental, es el que va de los bienes primarios a los industriales, y que expresa la idea misma de industrialización como sinónimo de desarrollo económico. Pero esta primera parte de la secuencia no agota el problema. La industrialización puede ser “profundizada” en la medida en que se avanza hacia las ramas más capital-intensivas que requieren una mayor escala de producción y acceso a un mercado más amplio. Este movimiento implica un pasaje desde los bienes de consumo hacia los bienes de producción. Sin embargo, este paso tampoco completa la secuencia, ya que dentro de los bienes de consumo se puede establecer la existencia de un potencial de acumulación creciente que va de los de los bienes de consumo no durables a los durables; y, dentro de los bienes de producción, de modo equivalente, la profundización implica un pasaje desde los bienes intermedios a los bienes de capital, que constituyen el punto de llegada de toda la secuencia.

En suma, la secuencia completa tiene cuatro movimientos, cada uno de los cuales señala un grado creciente de acumulación potencial: 1) De los Bienes Primarios (BP) a los Bienes Industriales (BI); 2) De los Bienes Industriales de Consumo (BC) a los Bienes de Producción (BP); 3) De los Bienes No Durables de Consumo (ND) a los Bienes de consumo Durables (D); 4) De los Bienes Intermedios (Bint) a los Bienes de Capital (BdeK). De este modo, se puede escribir la *lógica estructural del capitalismo de posguerra* (L1) de la siguiente manera:

$$L1 = BP \rightarrow BI [BC (ND \rightarrow D) \rightarrow BP (Bint \rightarrow BdeK)]$$

Dos citas pueden ser de utilidad para ilustrar cómo esta lógica estructural estaba implícita en el ideal de industrialización de la época. La primera es de Surendra J. Patel, ex director de la División de Tecnología de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD):

Este último siglo se caracterizó por importantes cambios en la estructura del producto. Aquí podemos destacar dos de esos cambios: la inversión de la participación de la agricultura y la industria en el producto total, y una inversión semejante en la participación de los bienes de consumo y de los bienes de producción en el producto industrial. Estas dos inversiones pueden considerarse como las leyes de la dinámica económica en la transformación estructural (Patel, 1987, p. 9).

La segunda cita pertenece a Raúl Prebisch, referente principal del estructuralismo latinoamericano de posguerra quien, al referirse a las fallas de la industrialización latinoamericana de fines de los años cincuenta y principios de los sesenta, afirmaba:

Era claro que este proceso (por lo menos en los países periféricos más avanzados) había agotado casi por completo las posibilidades de sustitución de importaciones para el mercado interno de los bienes de consumo no duraderos. En consecuencia, era necesaria la iniciación de formas de industrialización más complejas y difíciles en bienes intermedios, de capital y de consumo durables que requirieron mercados más amplios (Prebisch, 1987, p. 348).

Para comprender las condiciones de estructura en las que esta lógica imperaba, es necesario considerar algunas propiedades fundamentales de la dinámica del capital productivo mundial vigente durante el periodo fordista-keynesiano. A modo de síntesis, esas propiedades eran:

- a) La existencia de un ciclo de vida de la tecnología relativamente largo y con una baja diferenciación de producto. Durante el fordismo, explica Corsani (2003, p. 17), “la valorización reposaba esencialmente sobre el dominio del tiempo de reproducción de mercancías estandarizadas producidas con tecnologías mecánicas”. El foco del proceso de innovación se orientaba a la adopción de tecnología incorporada en el capital fijo (máquina como vehículo fundamental de la difusión tecnológica) y a mejoras de tipo organizacional, necesarias para disciplinar una mano de obra de escasa calificación (Rullani, 2000). El protagonismo se ubicaba en las innovaciones de proceso, orientadas a las mejoras en los medios de producción utilizados en el proceso de trabajo y a los avances que surgían a partir de la llamada organización “científica” del trabajo (Míguez, 2008).
- b) Los servicios considerados “productivos” eran aquellos que tenían una función específica en el proceso de producción de bienes (ámbito directo de validez de L1). Estos eran los servicios de transporte y distribución que

cumplían una función básica, pero externa al proceso de producción: llevar a los trabajadores de la casa a la fábrica y los productos de la fábrica al mercado. El resto de los servicios, sobre todo aquellos que se ubicaban en el ámbito de la reproducción social, podrían tener un valor social, pero no una función directa en L1.

- c) Una alta integración vertical de la producción que se correspondía, a su vez, con un marco institucional de regulación económica centrado en la escala nacional. El proceso de internacionalización de capital y la conformación de un mercado mundial no eran incompatibles con la existencia de un modelo de producción articulado en el espacio nacional (Dicken, 2003). Lo específico del periodo de posguerra era el escenario de la Guerra Fría y la hegemonía militar y tecnológica de Estados Unidos, que adquieren un papel protagónico en la estructuración de un nuevo marco regulatorio internacional a partir de los acuerdos de Bretton Woods (Stiglitz, 2003).

Partiendo de la premisa de que los espacios de acumulación “centro” y “periferia” se diferencian en este periodo por su función en el despliegue mundial de L1, se puede seguir, en este aspecto, la proposición estructuralista según la cual mientras el centro presenta una estructura productiva homogénea y diversificada, la periferia posee una estructura heterogénea y especializada<sup>5</sup> (Rodríguez, 1977). Tomando este punto de partida, se pueden definir dos dimensiones fundamentales de la estructura: *i*) el grado de completitud sectorial, que alude al nivel de diversificación productiva y *ii*) al grado de complejidad del proceso productivo, entendida como una distancia respecto de la frontera mundial de productividad de una determinada época.

El centro representa el espacio dominante del sistema y, por lo tanto, comanda la dinámica de la estructura. Esto significa *1*) que tiene las capacidades productivas suficientes para alcanzar y dominar la gama completa de productos definida en L1, pero sobre todo aquellos que tienen un mayor potencial de acumulación; y *2*) que en todos ellos posee la potencia productiva más elevada de su época (productividad mundial de frontera). Es en este sentido que la estructura del centro puede ser definida como diversificada y homogénea.

La periferia, en cambio, asume un papel subordinado, que se expresa en una doble imposibilidad: tanto para avanzar sobre la gama de productos más complejos (ausencia de profundidad de la industrialización), como para alcanzar los niveles de productividad del centro, con la excepción de un conjunto

<sup>5</sup> En rigor, tanto el centro como la periferia poseen subestructuras productivas que, en conjunto, conforman la estructura de la economía mundial.

de bienes primarios o industriales básicos de exportación. De estas características, la estructura productiva de la periferia asume un carácter especializado (escaso grado de diversificación) y heterogéneo (en sus niveles de productividad), en relación con la norma del centro que es la norma central de la época.

La dinámica de estructura, a su vez, está sujeta a cambios relativos de posición, que no son cambios de estructura sino modulaciones dentro de una misma lógica estructural. Son avances y retrocesos dentro de la misma lógica. Así, un país periférico puede ampliar el grado de completitud sectorial de su estructura interna, a partir de la profundización de la industrialización hacia los bienes durables o los bienes de producción; o producir variaciones de productividad que induzcan una reducción o ampliación de la brecha respecto del centro, en tanto hay cambios en ambos términos de la relación. Estos movimientos generan un proceso incesante de diferenciación al interior del polo periférico de la estructura. Eso se verifica, por ejemplo, en los distintos patrones de industrialización de posguerra de Asia oriental y América Latina (Fajnzylber, 1983; Amsden, 2004; Fernández, 2016).

Desde el punto de vista geográfico, el despliegue de esta lógica estructural fue paralela a la consolidación de la zona del Atlántico Norte (Europa noroccidental y Estados Unidos, con foco en la costa Este) como espacio en el que se concentraba lo más avanzado de la producción industrial de la época, esto es, los bienes intermedios de uso difundido (como en la industria petroquímica), los bienes durables de consumo de mayor complejidad (cuyo caso emblemático es la industria automotriz), y los bienes de capital (“máquinas que hacen máquinas”, núcleo central de L1).

Esta lógica estructural de posguerra fue encontrando, hacia fines de los años sesenta y principios de los setenta, límites concretos para su funcionamiento y despliegue. No es este el espacio para discutir en profundidad las razones de este proceso. Sólo para no eludir un elemento fuerte de la argumentación, se puede afirmar que éste tuvo que ver con una crisis de legitimidad, por un lado, y de rentabilidad, por otro, en los propios países del centro. Las causas fundamentales, no necesariamente las únicas, fueron: 1) una dinámica creciente de los salarios y los impuestos, asociada a la fuerza de la organización sindical de la época y al sostenimiento del Estado de Bienestar; 2) un creciente nivel de conflictividad social expresado, sobre todo, en el rechazo del trabajo industrial por parte de los propios obreros del centro; 3) la saturación de un patrón de consumo de bienes estandarizados y una creciente inestabilidad de la demanda, y 4) una crisis del modelo de innovación, en el que sólo una pequeña fracción de la fuerza de trabajo —aquella vinculada directamente con las tareas de “concepción”— tenía a su cargo el aumento de productividad de

una enorme masa de trabajadores que asumía las tareas de “ejecución” y tenía un lugar pasivo en este proceso (Coriat, 1991; Gorz, 1998; Vercellone, 2011; Piore y Sabel, 1984).

#### 4. LA LÓGICA ESTRUCTURAL DEL NUEVO CAPITALISMO

Hacia fines de los años sesenta y principios de los setenta, los países más grandes de América Latina, como Brasil, México y Argentina, a pesar de sus inconsistencias internas, avanzaban en la profundización de su proceso de industrialización (Hirschman, 1968; Katz y Kosacoff, 1998). Sin embargo, como afirma Fajnzylber (1983), la aspiración a un cambio de posición en la estructura económica mundial quedó “trunca”, no sólo por las contradicciones internas creadas en ese proceso, sino también por la existencia de un cambio en la estructura económica mundial. El intento de cambio de posición en la estructura se superponía con un cambio en la propia estructura.

Lo que se sostiene en este trabajo es que la emergencia de la lógica estructural del nuevo capitalismo representa un corte respecto de la anterior. No un cambio de paradigma tecno-económico (revolución informática y organización en red) dentro de la misma lógica industrial de posguerra. Se trata de un corte en las condiciones estructurales en los que estos cambios tecnológicos (“digitalización”) y organizacionales (“descentralización”) se despliegan.<sup>6</sup> El problema a considerar es cómo comprender la naturaleza de este corte. El significado de pasar de una lógica a otra.

Una nueva lógica se afirma. Su punto de partida es la imposibilidad del polo dominante de seguir reproduciendo su función de centralidad a partir de los criterios que regían la lógica estructural de posguerra. Nuevos determinantes espacio-temporales de la acumulación comienzan a emerger como respuesta a la crisis. La estructura de la economía mundial se reconfigura bajo la forma de una cadena global: una sucesión de etapas del proceso productivo que se encuentran segmentadas entre actividades que tienen una naturaleza diferenciada desde el punto de vista del grado de complejidad del trabajo involucrado, pero que se articulan bajo la fuerza de planificación de una firma líder.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> Para el concepto de paradigma tecnoeconómico, véanse Freeman y Pérez (1988); sobre digitalización y redes, véanse UNCTAD (2017) y Castells (1999).

<sup>7</sup> Es importante distinguir la cadena global como fenómeno histórico de lo que en la literatura especializada se conoce como *enfoque de cadenas globales de valor* de autores como Gereffi (1996),

La distinción entre actividades de producción y de innovación puede ser un recurso útil para comprender la naturaleza de la forma-cadena bajo una perspectiva de economía del conocimiento. Las capacidades de producción son aquellas que se orientan en principio hacia el uso y la adaptación del conocimiento existente. Según Bell y Albu (1999) y Bell y Pavitt (1995), estas capacidades se vinculan con la replicación y circulación de conocimiento ya establecido dentro del sistema de producción, con la potencialidad de expandir la capacidad productiva usando métodos de producción dados. Por otro lado, el desarrollo de capacidades de innovación tiene como núcleo la adquisición, creación, procesamiento y acumulación de nuevo conocimiento. Innovar y producir son dimensiones del proceso de valorización que están entrelazadas. La distinción analítica apunta, sin embargo, a diferenciar las etapas productivas dominadas por las tareas de introducción de nuevo conocimiento de aquellas orientadas sobre todo a la reproducción del conocimiento existente (Altenburg *et al.*, 2008).

La naturaleza del corte, en este sentido, alude al modo singularmente nuevo en que se encadenan las actividades de producción con las de innovación. A continuación, y como referencia básica para el análisis, se presenta un modelo simple de cadena<sup>8</sup> y la caracterización, en términos de economía del conocimiento, que le subyace:

Etapas de Concepción → Etapas de Producción → Etapas de Comercialización

La etapa de concepción consiste en el desarrollo de nuevas técnicas productivas y en la creación de diseños de producto. Se trata de una actividad específica de innovación, de producción de nuevo conocimiento, que se apoya en el exponencial aumento del poder de cómputo para acumular y procesar datos que surge a partir de la difusión de las tecnologías de la información (UNCTAD, 2017), pero que no se reduce a eso. El trabajo de concepción posee un carácter “creativo” cuya función esencial es la de aportar un “plus” de sentido respecto de la acumulación de información existente. A su vez, el espacio en el que ese proceso de producción de conocimiento se despliega, no puede limitarse a lo que ocurre al interior de las fronteras de una firma individual (Dieuaide *et al.*, 2007). Se trata, más bien, de un vínculo entre el sistema de formación

---

Kaplinsky (2000), Humphrey y Schmitz (2000) o Dicken (2003), entre otros. Considerar el fenómeno histórico de cadena global no implica acordar con el marco normativo que surge de ese enfoque. Véase al respecto, Trevignani y Fernández (2017).

<sup>8</sup> Para una presentación de diferentes modelos de cadena, véase Gereffi *et al.* (2005).

e investigación de un determinado territorio y un heterogéneo entramado de empresas. La potencia del trabajo que se despliega en esta etapa depende del grado de complejidad del sistema de conocimiento en que se apoya.<sup>9</sup> Así como de la capacidad de la empresa para explotar económicamente el conocimiento creado en ese marco. Los medios de monopolización del saber son muy variados, y encuentran en las patentes un medio fundamental de apropiación.

En la etapa de producción se lleva a cabo la adopción de los diseños y las técnicas que fueron desarrolladas en la etapa previa y se realiza la tarea de producción propiamente dicha, que incluye la reproducción, captura o extracción de recursos naturales, en el caso de los bienes primarios; la transformación física de las materias primas y el ensamblado de partes y componentes en los bienes industriales; y la provisión, en los servicios.<sup>10</sup> La potencia productiva de esta etapa se halla por completo ligada a la capacidad de reproducir, de un modo eficiente, los conocimientos existentes. Y esta eficiencia debe entenderse como la relación entre la productividad física y los costos del trabajo involucrado, esto es, como la minimización del costo unitario de producción de un bien o servicio. En este caso, la velocidad de adopción de las técnicas más avanzadas y los diseños dominantes juega un papel crítico en el proceso de competencia, hecho que pone en primer plano las barreras a la entrada de naturaleza tecnológica e institucional que regulan la difusión del conocimiento a nivel internacional (Amsden, 1989).

La comercialización es la etapa final de la cadena. Más allá de que involucra una serie de tareas relativamente simples, en esta etapa se despliega una función que puede resultar decisiva para el éxito o fracaso de un producto en el mercado. Se trata de la función de comunicación entre la empresa y el consumidor y, por lo tanto, de la creación de un discurso sobre el efecto subjetivo que provee el consumo de una determinada mercancía. Su eficacia depende de la construcción de un imaginario que sea capaz de movilizar el deseo del consumidor y no sólo su interés. Se trata de una actividad intensiva en innovación, en tanto su foco es la producción de nuevo conocimiento, aunque de un tipo diferente al que se crea en la etapa de concepción. La potencia del trabajo en esta etapa hay que buscarla, no tanto en el sistema de ciencia y tecnología o

<sup>9</sup> Para un análisis del sistema de innovación desde el punto de vista del enfoque de la complejidad, véase Robert y Yoguel (2010).

<sup>10</sup> La concepción de un servicio puede separarse de su ejecución (la propia provisión del servicio). Es lo que ocurre, por ejemplo, con buena parte de las cadenas de servicios de consumo masivo en los que esta fragmentación se expresa en términos de un franquiciante (concepción) y un franquiciado (ejecución).

en las instituciones de formación e investigación, sino más bien, en las lógicas que sirven para dotar a la mercancía de un “aura” cultural y que implican la puesta en marcha de maquinarias lingüísticas orientadas a operar sobre la subjetividad del consumidor. El modelo de esta lógica debe buscarse en la propia industria cultural (Lash y Urry, 1998; Power y Scott, 2004; Boccock, 1993; Lazzarato, 2006).

Este esquema de cadena no es universal, pero domina en las principales industrias del nuevo capitalismo. Sus propiedades fundamentales son:

- a) Acortamiento del ciclo de vida de la tecnología y una creciente diferenciación de producto. De acuerdo con Corsani (2003), esta situación alude al pasaje de un “régimen de reproducción”, en el que la valorización reposaba sobre todo en el dominio del tiempo de reproducción de mercancías estandarizadas a un “régimen de invención”, en el que el proceso de valorización se apoya en un tiempo de creación de nuevos conocimientos. Esto implica, como sostiene Vercellone (2011), que es cada vez más “atrás” de la esfera del trabajo asalariado y del universo mercantil, en la sociedad, y en particular en el sistema de formación e investigación, donde se encuentran la clave de la productividad y del desarrollo de la riqueza social. Estas condiciones plantean nuevos conflictos en el plano de la apropiación de la renta innovativa, esto, en el ejercicio de la propiedad sobre las creaciones intelectuales.
- b) Una segmentación entre las actividades intensivas en innovación (creación de nuevo conocimiento) y las actividades intensivas en producción (reproducción del conocimiento existente).<sup>11</sup> Esta segmentación implica que las empresas adoptantes se vean gradualmente despojadas de la capacidad de crear sus propias técnicas de producción (Levín, 1997).
- c) Desconcentración de la producción, pero centralización del comando; la entrada de nuevos actores pertenecientes a espacios de acumulación periféricos en la etapa de producción no implica una desconcentración del poder dentro de las cadenas globales. En efecto, la empresa líder se ve obligada a asumir funciones de gobierno (*governance*) en el conjunto de la cadena, en tanto la separación entre innovación y producción contiene un riesgo muy alto para la empresa subcontratante: que la empresa subcontratada

<sup>11</sup> Este proceso de segmentación productivo es al mismo tiempo un proceso de fragmentación social, de separación espacial (en una escala global) de los trabajadores calificados de los no calificados y, por lo tanto, de la unidad de organización de los trabajadores que hasta entonces se encontraban integrados en un mismo espacio nacional (Sassen, 1999).

no cumpla con el estándar productivo (de calidad o tiempo de entrega, por ejemplo) establecido. En ese sentido, el comando de la cadena implica que la firma líder, si quiere garantizar su estándar de producto, no puede desentenderse de las etapas subordinadas de la cadena y debe, por lo tanto, asumir funciones de control y penalización en caso de incumplimiento y tareas de asistencia técnicas para el desarrollo de sus proveedores (Kaplinsky, 2000; Humphrey y Schmitz, 2000; Sassen, 1999).

- d) La emergencia de una nueva estructura de gobierno de la producción de carácter privada y global pone en primer plano la existencia de nuevas modalidades de regulación de la acumulación global, que plantean nuevos desafíos para el ejercicio de la soberanía en la esfera pública y nacional, centro de la regulación del capitalismo industrial de posguerra. A su vez, las estrategias de las empresas multinacionales se articulan con redes políticas globales en la construcción de nuevas modalidades de regulación financiera, comercial, de la propiedad intelectual, de los estándares medioambientales, entre otras, que moldean la institucionalidad global con un innegable sesgo centro-periferia (Sassen, 2007; Ramírez y Sztulwark, 2018).

Entonces, ¿cómo considerar la lógica estructural del nuevo capitalismo a partir de la emergencia de esta estructura con forma de cadena? Una opción sería plantear que el corte hace *tabla rasa* con la lógica anterior. En ese sentido, se podría afirmar que el potencial creciente de acumulación podría adquirir la siguiente secuencia: de la función periférica de adopción de técnicas y diseños productivos (ya creados) a la función central de desarrollo de esas técnicas y diseños dominantes. Vale la pena insistir sobre el hecho de que cuando se agrega el término “dominante” ya se está incluyendo la etapa de comercialización, sin la cual no existiría ningún proceso de dominio sobre la subjetividad del consumidor, al menos no como fenómeno estructural. En términos de una división cognitiva del trabajo, esto puede expresarse de la siguiente manera: como el pasaje de actividades de reproducción de conocimiento existente (uso y adaptación de conocimiento) a otras de creación de nuevo conocimiento (innovación de punta mundial).<sup>12</sup>

<sup>12</sup> Una relativización de esta tendencia se puede considerar al diferenciar innovaciones de primera y segunda generación (Breznitz y Murphree, 2011). En el primer caso, se refiere a la innovación de productos radicalmente nuevos; la segunda, al desarrollo de nuevos atributos de productos ya existentes o a mejoras incrementales de proceso.

Pero la lógica estructural del nuevo capitalismo no puede afirmarse como *tabla rasa* respecto a la del capitalismo de posguerra. La naturaleza del corte no es esa. Las diferencias estructurales en la especialización sectorial no desaparecen. El potencial de acumulación sigue siendo heterogéneo respecto de la estructura sectorial de la producción. Pero esa heterogeneidad es atravesada por la forma-cadena. De este modo, formar parte de un sector de punta mundial no implica asumir *funciones de centralidad*. Es el caso de un trabajador de la periferia que realiza tareas simples en una industria de alta tecnología.

La idea central para considerar es, entonces, que L1, en tanto lógica estructural del capitalismo de posguerra, que se define según una clasificación del grado de complejidad de los diferentes sectores productores de bienes, sigue vigente, pero ya no como norma dominante. En efecto, L1 está atravesada por una nueva lógica que corta, al interior de los diferentes sectores (aunque no en todos), las actividades de creación de las de reproducción de conocimiento. Ese es el corte. Es una división que se impone sobre la lógica anterior sin eliminarla. En consecuencia, se puede escribir la *lógica estructural del nuevo capitalismo* (L2) de la siguiente manera:

$$L2 = L1 / (A \rightarrow D)$$

Esto es, en el nuevo capitalismo a la lógica estructural del capitalismo de posguerra (L1), se le impone (y la divide) una estructura con forma de cadena que expresa una secuencia de acumulación creciente a partir del pasaje de una función de Adoptante (A) a otra de Desarrollador (D) de técnicas productivas y diseños construidos como dominantes por un discurso empresarial.

El cambio estructural en el nuevo capitalismo es, por lo tanto, un cambio de posición en la estructura en el sentido  $A \rightarrow D$  en sectores de creciente potencial de acumulación. A su vez, vale la pena considerar en qué medida L1 se ve alterada (o persiste) cuando es atravesada por la lógica estructural del nuevo capitalismo. Los cambios fundamentales a considerar son:

- a) Una revalorización de los bienes de consumo en relación con los de producción, derivada de una creciente importancia de la estética y la comunicación (Jameson, 1991);
- b) Una incorporación más plena de los servicios en la lógica estructural, a partir de un mayor potencial innovativo tanto en los servicios financieros, de logística y distribución de contenidos, de informática o asistencia técnica especializada, entre otros, como en aquellos que se orientan al consumo

masivo y tienden a estructurarse en cadenas comerciales de franquicias con despliegue global (Low, 2013).

- c) Un proceso de descomoditización de bienes primarios, a partir de una creciente diferenciación de producto, ya sea por los avances en el diseño genético de la materia viva, por la certificación de la denominación de origen o por características distintivas del proceso productivo, como el carácter de “orgánico” o la modalidad de “comercio justo”, entre otros (Kaplinsky y Fitter, 2004; Sztulwark y Girard, 2016).

Del lado de la persistencia sobresale que en algunas ramas de la industria manufacturera aún no es posible segmentar, al menos no por completo, las fases de concepción de las de ejecución. La existencia de una ingeniería compleja opera como una barrera para alcanzar el grado de codificación necesario que permita independizar los aprendizajes de procesos de los de producto (Pisano y Shih, 2012). A su vez, en las actividades en las que la ingeniería constituye en sí misma una barrera a la entrada mayor, ésta puede actuar como un activo complementario sobre el cual apropiarse las rentas que surgen de la innovación de producto (Teece, 1986). En este sentido, en la metalmecánica se expresa algo de una lógica anterior que no es tan fácil de asimilar por la lógica dominante del nuevo capitalismo, un punto resistente al corte.

La condición periférica adquiere en este marco una nueva significación. Si en las actividades innovación-intensivas se verifica un proceso de elevación de barreras a la entrada, que se deriva del desarrollo de sistemas de conocimiento de creciente complejidad y de la concentración de la capacidad para explotar económicamente el conocimiento en una escala global, no ocurre lo mismo con las etapas producción-intensivas, en las que se experimenta una ampliación de su oferta global, a partir de la entrada de nuevos actores (Altenburg *et al.*, 2008). De este modo, las actividades innovación intensivas (desarrollo de técnicas productivas y creación de diseños dominantes) asumen las *funciones de centralidad* en la nueva estructura y las actividades producción-intensivas (posición de “adoptante”) asumen un papel periférico en la dinámica de la estructura.

En términos geográficos, el cambio de estructura implica un desplazamiento del centro de la economía mundial desde la zona del Atlántico hasta la del Pacífico (la costa Oeste de Estados Unidos y Asia oriental). Esta región, sin embargo, no constituye un espacio unificado de comando de la economía mundial, por el contrario, está sujeto a la segmentación propia de la estructura mundial con forma-cadena. De un lado, la costa Oeste de Estados Unidos con los símbolos mayores de la alta innovación tecnológica (Silicon Valley) y cul-

tural (Hollywood y las nuevas plataformas digitales de provisión de contenidos). Por otro, la costa oriental de Asia, con China como máximo exponente, en donde se concentran las mayores capacidades de producción del mundo. El modelo asiático admite, a su vez, una diferenciación interna, entre aquellos países que sólo dominan la etapa de producción y los que además han realizado avances significativos en materia de innovación de segunda generación, esto es, desarrollos nuevos pero complementarios a la innovación fundamental (Breznitz y Murphree, 2011; Rivera Ríos, 2016).

## 5. CONCLUSIONES

En este trabajo se presentó la idea de que para pensar la condición periférica en la actualidad se requiere considerar la existencia de un corte histórico en la dinámica del capitalismo en tanto sistema mundial. El foco del problema es que la representación del sendero de cambio estructural inscripto en el ideal de industrialización de posguerra podría no ser el adecuado para comprender las condiciones de estructura vigentes en el capitalismo contemporáneo y, por lo tanto, para aproximarse a los factores que explican la posición de los países en el espacio de la economía mundial.

La categoría “lógica estructural”, propuesta en este trabajo, apunta a identificar cómo, a partir de ese corte histórico, se produjo un cambio en la secuencia que articula las diferentes actividades productivas según su potencial de acumulación. Esta transformación demanda una nueva comprensión de cómo se estructura en la economía mundial la relación entre trabajo simple y complejo. En este artículo se planteó, como una aproximación exploratoria, que el núcleo fundamental de esa dinámica lo constituye la forma-cadena, un dispositivo organizacional que articula de un modo singularmente nuevo las actividades de creación con las de reproducción de conocimiento.

Sobre esta base, se avanzó en la distinción entre la lógica estructural de posguerra y la que rige en las condiciones del capitalismo contemporáneo. En el primer caso, la lógica puede ser representada como un proceso de diferenciación sectorial que va desde lo primario a lo industrial, y que se profundiza en dirección a los bienes de producción, los durables de consumo y los bienes de capital. En el segundo caso, alude al pasaje de una función de adoptante a otra de desarrollador de técnicas productivas y diseños construidos como dominantes por un discurso empresarial. Esta nueva lógica no impugna la idea de estructura en tanto diferenciación sectorial de la producción propia del capitalismo de posguerra, pero se le impone como norma dominante.

Así, la relevancia de este análisis radica en que induce a revisar de forma crítica si existe consistencia entre la estrategia de cambio estructural y la estructura de la economía mundial. Su implicancia fundamental, como se ve, es el hecho de que concebir el cambio estructural en clave de la lógica estructural de posguerra significa tomar una dirección que conduce a un lugar que ya no existe en la estructura.

De este modo, considerar la condición periférica en el nuevo capitalismo demanda algo más que adecuar los conceptos existentes a las condiciones históricas del presente. Hay algo nuevo que pensar: la naturaleza de un corte. El estructuralismo latinoamericano de posguerra fue pionero en la tarea de aprender a leer las condiciones de estructura de su época e hizo de ese saber una escuela de pensamiento. El esfuerzo fue abandonado sistemáticamente. Retomar la tarea, ante los incesantes cambios del capitalismo mundial, exige sostener una apuesta por un programa de investigación que sea capaz de producir una nueva escritura allí donde insiste la repetición.

## BIBLIOGRAFÍA

- Altenburg, T., Schmitz, H. y Stamm, A. (2008), “Breakthrough? China’s and India’s transition from production to innovation”, *World Development*, vol. 36, núm. 2, DOI <<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2007.06.011>>
- Amsden, A. (1989), *Asia’s next giant: South Korea and late industrialization*, New York, Oxford University Press.
- \_\_\_\_\_ (2004), “La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia”, *Revista de la CEPAL*, núm. 82, Santiago de Chile, CEPAL, abril.
- Arrighi, G. y Silver, B. (2001), “Capitalism and world (dis)order”, en M. Cox, T. Dunne y K. Booth (eds.), *Empires, systems and states: great transformations in international politics*, Cambridge y New York, Cambridge University Press.
- Bell, M. y Pavitt, K. (1995), “The development of technological capabilities”, en I. U. Haque (ed.), *Trade and international competitiveness*, Washington, Banco Mundial.
- \_\_\_\_\_ y Albu, M. (1999), “Knowledge systems and technological dynamism in industrial clusters in developing countries”, *World Development*, vol. 27, núm. 9, Gran Bretaña, Elsevier Science, septiembre.
- Bocock, R. (1993), *El consumo*, Madrid, Talasa Ediciones.

- Breznitz, D. y Murphree, M. (2011), *Run of the red queen: government, innovation, globalization, and economic growth in China*, New Haven, Yale University Press.
- Castells, M. (1999), *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*, vol. 1, “La sociedad red”, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A. y Vergara, S. (2005), “Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina”, en M. Cimoli (ed.), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL-BID.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2012), *Cambio estructural para la igualdad: una visión integrada del desarrollo*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2017), *Informe sobre la Economía de la Información 2017. Digitalización, comercio y desarrollo*, Ginebra, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.
- Coriat, B. (1991), *Pensar al revés. Trabajo y organización de la empresa japonesa*, México, Siglo XXI Editores.
- Corsani, A. (2003), “Elementos de una ruptura: a hipótese do capitalismo cognitivo”, en G. Cocco, A. Patez Galvao y G. Silva (orgs.), *Capitalismo Cognitivo. Trabalho, Redes e Inovação*, Río de Janeiro, DP&A Editora.
- Dabat, A. (2006), “Capitalismo informático y capitalismo industrial. Acercaamiento al perfil histórico del nuevo capitalismo”, *Economía Informa*, núm. 338, México, UNAM, enero-febrero.
- Dicken, P. (2003), *Global shift: transforming the world economy*, New York, Guilford Press.
- Dieuaide, P., Paulré, B. y Vercellone, C. (2007), “Introducción al capitalismo cognoscitivo”, en M. A Rivera Ríos y A. Dabat (eds.), *Cambio histórico mundial, conocimiento y desarrollo*, México, UNAM/Casa Juan Pablos.
- Fajnzylber, F. (1983), *La industrialización trunca de América Latina*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.
- Fernández, V.R. (2016), *La trilogía del erizo-zorro: redes globales, trayectorias nacionales y dinámicas regionales desde la periferia*, Buenos Aires y Santa Fe, Editorial Anthropos y Ediciones de la Universidad Nacional del Litoral.
- Freeman, C. y Pérez, C. (1988), “Structural crises of adjustment, business cycles and investment behavior”, en G. Dosi, Ch. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg y L. Soete (eds.), *Technical change an economy theory*, Londres, Pinter Publisher.

- Gereffi, G. (1996), “Global commodity chains: new forms of coordination and control among nations and firms in international industries”, *Competition & Change*, vol. 1, núm. 4, Amsterdam, OPA, diciembre.
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005), “The governance of global value chains”, *Review of international political economy (special issue: aspects of globalization)*, vol. 12, núm. 1, DOI <10.1080/09692290500049805>
- Gorz, A. (1998), *Misérias del presente, riqueza de lo posible*, Buenos Aires, Paidós.
- Hirschman, A. (1968), “The political economy of import-substituting industrialization in Latin America”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 82, núm. 1, Cambridge, Oxford University Press, febrero.
- \_\_\_\_\_ (1980), “Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo”, *El Trimestre Económico*, vol. 47, núm. 4, México, Fondo de Cultura Económica, octubre-diciembre.
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2000), “Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research”, *IDS Working Paper*, núm. 120, Brighton, University of Sussex.
- Jameson, F. (1991), *El posmodernismo o la lógica cultural del capitalismo avanzado*, Buenos Aires, Paidós.
- Kaplinsky, R. (2000), “Globalization and unequalization: what can be learned from value chain analysis”, *The Journal of Development Studies*, vol. 37, núm. 2, diciembre, DOI <<https://doi.org/10.1080/713600071>>
- Kaplinsky, R. y Fitter, R. (2004), “Technology and globalisation: who gains when commodities are de-commodified?”, *International Journal of Technology and Globalisation*, vol. 1, núm. 1, DOI <10.1504/IJTG.2004.004548>
- Katz, J. y Kosacoff, B. (1998), “Aprendizaje tecnológico, desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones”, *Desarrollo Económico*, vol. 37, núm. 148, enero-marzo, DOI <10.2307/3467409>
- Lash, S. y Urry, J. (1998), *Economías de signo y espacio*, Buenos Aires, Amorrortu Editores.
- Lazzarato, M. (2006), *Políticas del acontecimiento*, Buenos Aires, Tinta Limón Ediciones.
- Leiva, F. (2008), *Latin American Neostructuralism. The Contradictions of Post-Neoliberal Development*, Minneapolis, University of Minnesota Press.
- Levín, P. (1997), *El capital tecnológico*, Buenos Aires, Catálogos.
- Low, P. (2013), “The role of services in global value chains”, en D. Elms y P. Low (eds.), *Global value chains in a changing world*, Ginebra, World Trade Organization.

- Míguez, P. (2008), “Las transformaciones recientes de los procesos de trabajo: desde la automatización hasta la revolución informática”, *Trabajo y sociedad*, vol. X, núm. 11, Argentina, Universidad Nacional de Santiago del Estero.
- Moulier-Boutang, Y. (2004), “Riqueza, propiedad, libertad y renta en el capitalismo cognitivo”, en E. Rodríguez y R. Sánchez (comp.), *Capitalismo cognitivo. Propiedad intelectual y creación colectiva*, Madrid, Traficantes de Sueños.
- Ocampo, J. A. (2011), “Macroeconomía para el desarrollo: políticas anticíclicas y transformación productiva”, *Revista de la CEPAL*, núm. 104, Santiago, CEPAL, agosto.
- Patel, S. J. (1987), “Prefacio”, en D. Chudnovsky y M. Nagao, *Bienes de capital y tecnología en el tercer mundo*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.
- Perez, C. (2002), *Technological revolutions and financial capital. The dynamics of bubbles and golden ages*, Cheltenham, Edgard Elgar.
- Piore, M. y Sabel, C. (1984), *The second industrial divide*, New York, Basic Books.
- Pisano, G. y Shih, W. (2012), *Producing prosperity: why America needs a manufacturing renaissance*, Cambridge, Harvard Business Review Press.
- Power, D. y Scott, A. (2004), *Cultural industries and the production of culture*, London y New York, Routledge.
- Prebisch, R. (1963) [1949], “El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas”, *Boletín Económico de la América Latina*, vol. VII, núm. 1, Nueva York, CEPAL, febrero.
- \_\_\_\_\_ (1987), “Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo”, *Comercio Exterior*, vol. 37, núm. 5, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, mayo.
- Ramírez, R. y Sztulwark, S. (2018), “América Latina: de la inmovilidad estructural al cambio en la matriz cognitiva”, *Estado y Políticas Públicas*, núm. 10, Buenos Aires, FLACSO.
- Rivera Ríos, M.A. (2016), “República Popular China: aprendizaje tecnológico y retos del desarrollo exportador”, *Economía: teoría y práctica*, Nueva Época, núm. 44, México, UAM, enero-junio.
- Robert, V. y Yoguel, G. (2010), “La dinámica compleja de la innovación y el desarrollo económico”, *Desarrollo Económico*, vol. 50, núm. 199, Buenos Aires, IEDS, octubre-diciembre.

- Rodríguez, O. (1977), “Sobre la concepción del sistema centro-periferia”, *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, Naciones Unidas-Comisión Económica para América Latina, primer semestre.
- Rullani, E. (2000), “El capitalismo cognitivo: du déjà vú?”, *Revista Multitudes*, núm. 2, DOI <10.3917/mult.002.0087>
- Sassen, S. (1999), *La ciudad global*, Buenos Aires, Eudeba.
- \_\_\_\_\_ (2007), *Sociología de la globalización*, Buenos Aires, Katz.
- \_\_\_\_\_ (2010), *Territorio, autoridad y derechos. De los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales*, Buenos Aires, Katz.
- Stiglitz, J. (2003), “Globalization and the logic of international collective action: re-examining the Bretton Woods Institutions”, en D. Nayyar (ed.), *Governing globalization: issues and institutions*, New York, Oxford University Press.
- Sztulwark, S. (2005), *El estructuralismo latinoamericano. Fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*, Buenos Aires, Prometeo/UNGS.
- Sztulwark, S. y Girard, M. (2016), “Genetically modified seeds and the de-commodification of primary goods”, *International Journal of Biotechnology*, vol. 14, núm. 2, DOI <<https://doi.org/10.1504/IJBT.2016.077955>>
- Teece, D. (1986), “Profiting from technological innovation”, *Research Policy*, vol. 15, núm. 6, DOI <[https://doi.org/10.1016/0048-7333\(86\)90027-2](https://doi.org/10.1016/0048-7333(86)90027-2)>
- Trevignani, M. y Fernández, V.R. (2017), *Desarrollo y cadenas globales de valor. Una revisión crítica desde la periferia*, Santa Fe, Universidad Nacional del Litoral.
- Vercellone, C. (2011), *Capitalismo cognitivo. Renta, saber y valor en la época posfordista*, Buenos Aires, Prometeo.