



Cadenas globales de valor a la luz de la historia del comercio internacional: ¿disrupción o continuidad de la matriz centro-periferia?

*Julio Francisco Villarreal García **

*Nuria Carolina Villasante Calderón ***

Fecha de recepción: 31 de marzo de 2023

Fecha de aprobación: 15 de diciembre de 2023


Resumen: El presente trabajo tiene como propósito examinar los aparentes beneficios y efectos del libre comercio a partir de la dinámica propia del que fuera el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) y su sucesora, la Organización Mundial de Comercio (OMC). Se denuncia el carácter eminentemente ideológico de las premisas tributarias según las cuales sus efectos son, en la generalidad de los supuestos, intrínsecamente provechosos para las economías en desarrollo y subdesarrolladas. En este sentido, se intenta demostrar que las instituciones de referencia han perpetuado consistentemente las derivas que el modelo analítico “centro-periferia” históricamente denunciara en detrimento de esta última. La metodología empleada ha consistido en la revisión bibliográfica del sistema GATT y el esquema de comercio internacional de la OMC, a partir de un examen crítico de estas últimas en función de las tesis de la economía estructuralista cepalina tanto clásica como contemporánea. Los resultados del estudio señalan que el sistema multilateral comercial y las propias políticas comerciales de las naciones hegemónicas, a través del funcionamiento primero del GATT y luego de la OMC, han supuesto efectos endémicamente disvaliosos para las economías periféricas. Las implicaciones de la presente investigación sugieren la necesidad del reexamen tanto en el ámbito nacional como interregional de los términos —actualmente poco equitativos— que rigen el comercio internacional, y de una promoción más activa, en ambos espacios, de aquellas políticas de desarrollo que sean provechosas para los países económicamente desfavorecidos.


Palabras clave: comercio multilateral; libre comercio; Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio; Organización Mundial del Comercio.

Clasificación JEL: F01; F12; F13; F53; F60; F63.

Cómo citar

Villarreal, J. F., & Villasante Calderón, N. C. (2024). Cadenas globales de valor a la luz de la historia del comercio internacional: ¿disrupción o continuidad de la matriz centro-periferia?. *Apuntes del Cenes*, 43 (77). Págs. 17 - 44. <https://doi.org/10.19053/uptc.01203053.v43.n77.2024.16730>

* Abogado, magíster en Relaciones Internacionales, magíster en Relaciones Internacionales y Diplomacia, profesor de Derechos Humanos y Derecho de la Integración en la Universidad Continental, Huancayo, Perú. jvillarreal@continental.edu.pe  <https://orcid.org/0000-0001-7158-1736>

** Estudiante de Relaciones internacionales, Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Perú. nuria.villasante@usil.pe  <https://orcid.org/0009-0008-3781-3968>

Global Value Chains in Economic Theory: Disruption or Continuity of the Center-Periphery Matrix in Light of the History of International Trade?

Abstract: The present work aims to examine the apparent benefits and effects of free trade based on the dynamics of the former General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and its successor, the World Trade Organization (WTO). The eminently ideological nature of the tax premises is denounced according to which its effects are intrinsically beneficial for developing and underdeveloped economies in the generality of the assumptions. In this sense, an attempt is made to demonstrate that the reference institutions have consistently perpetuated the drifts that the “center-periphery” analytical model historically denounced to the latter’s detriment. The methodology used has involved a literature review of the GATT system and the international trade framework of the WTO, based on a critical examination of these in relation to the theses of both classical and contemporary structuralist economics. The study’s results indicate that the multilateral trade system, along with the trade policies of hegemonic nations, through the functioning first of the GATT and then of the WTO, has resulted in endemically detrimental effects for peripheral economies. In this sense, the implications of this research suggest the need for a reexamination, both at the national and interregional levels, of the currently inequitable terms governing international trade, along with a more active promotion, at both levels, of development policies that prove to be beneficial for economically disadvantaged countries.

Keywords: multilateral trade; free trade; General Agreement on Tariffs and Trade; World Trade Organization.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo pretende debatir ciertas consideraciones en torno a los aparentes efectos y beneficios del libre comercio. Se intentará acreditar el carácter eminentemente ideológico de tales tesis relativas a la inserción de los países en desarrollo y subdesarrollados en el sistema de comercio multilateral.

Para ello, se apelará a la definición tanto de la CEPAL (2003) como de diversos economistas heterodoxos, a fin de definir qué se entiende por “Estados en desarrollo” y “subdesarrollados”. En el pasado, la CEPAL apoyaba la tesis según la cual los primeros serían susceptibles de clasificarse a partir de su inserción y exiguo nivel de institucionalidad que exponen en el sistema multilateral de comercio, evidenciado a través de un universo de prácticas anticompetitivas que tarde o temprano socavarían la productividad de su tejido fabril y de provisión de servicios. Según la Comisión, esta condición redundaría, en definitiva, en el empobrecimiento relativo de los países en desarrollo, lo cual explicaría sus bajos niveles de

necesidades sociales satisfechas. Por otro lado, podría tipificarse a los segundos como aquellos en los que “el capital se acumula en los contados productores comerciales, usualmente exportadores, grandes comerciantes y financieros, que no se interesan por pequeños negocios y que norman su criterio económico por volúmenes de ganancia” (De la Peña, 2013, p. 158). Tal determinación explicaría, en términos de la CEPAL (2019), que los países subdesarrollados consuetudinariamente hayan apelado a un modelo productivo extractivista y rentista a la hora de planificar sus exportaciones, por lo que, en tales casos, a diferencia de las economías “en desarrollo”, ni siquiera sería plausible hablar de “niveles de competitividad”, debido al mínimo o nulo nivel de valor agregado que suponen sus exportaciones (Palma, 2020).

Las tesis que habitualmente comulgan con la pretendida sinonimia entre libre comercio y desarrollo para los países más desfavorecidos suelen adscribirse a premisas que, en la generalidad de los supuestos, resultan ser ciertamente falsables a la luz de la propia historia

y actual dinámica del intercambio internacional de bienes y servicios. Para acreditar tal postulado, en el presente artículo se recurrirá a ideas, narrativas y marco teórico no solo elaborados por los propios críticos del sistema multilateral de comercio, sino, fundamentalmente, a aquellas a las que las mismas instituciones (General Agreement on Trade and Tariffs [GATT] y la Organización Mundial de Comercio [OMC]) históricamente apelaron.

Así, en lo sucesivo se debatirá respecto a ciertas materias para las cuales existiría una patente inconsistencia entre los alegados fines que animarían a estas y sus verdaderas implicaciones en el ejercicio y la praxis del sistema multilateral de comercio. En este sentido, se examinará una premisa que no supone ser sino una falacia que posee y ha poseído deletéreos efectos para los países en desarrollo y subdesarrollados en lo relativo a la inserción de estos últimos en los ciclos de producción y distribución mundial de bienes y servicios. Cabe decir, en tal orden de ideas, que esta última es habitualmente evocada por cierta vertiente doctrinaria con particular naturalidad y liviandad en lo relativo a su verosimilitud (lo que en muchos supuestos implica que se asuma que esta no requiera de una fundamentación trascendente a su mera invocación).

En concreto, el presente trabajo intentará acreditar, en cuanto hipótesis principal, el falaz carácter de la tesis según la cual, en la generalidad de los

supuestos, “la reducción arancelaria necesariamente provee al crecimiento económico [de aquellos Estados que adopten tal decisión política], en la medida de que en función de ésta tanto el Producto Bruto Nacional como las exportaciones crecen” (Lewis, 1994, p. 135). Para desarrollar tal hipótesis se estudiará el sistema de liberalización comercial recíproca que otrora instituyera el GATT, sistema cuyo invocado *telos* último se explicaba en función del pretendido crecimiento económico sostenido de los Estados que eventualmente se adhirieron a la liberalización (Palazuelos et al., 1990). El objetivo subyacente a tal hipótesis, tal y como se ilustrará en lo sucesivo, da cuenta de la necesidad de promover un sistema de comercio multilateral que a futuro se estructure en función de las necesidades de desarrollo de los Estados históricamente relegados por el GATT y la OMC.

La razón de ser de tal diseño metodológico, tributario a la diagnosis de la propia experiencia del GATT, se debe a que el proceso de la globalización comercial, en virtud del cual concomitantemente a haberse “fomentado el crecimiento económico y la modernización de diversas partes del mundo [en detrimento de otras se hayan...] generado cambios y nuevas tensiones sociales en la distribución nacional e internacional de los recursos” (Molano, 2007, p. 12), antecede por sus propios términos a la experiencia de la OMC. En este orden de ideas, si se estudiara

tal proceso únicamente a partir de la presente y pretérita actuación de este último organismo, la distinción analítica respecto al corte transversal que al momento de analizar el comercio internacional se practicará en función de la experiencia del GATT resultaría eminentemente arbitraria e inconducente. De hecho, al margen de dicha consideración, el objetivo de tal hipótesis requiere, supletoriamente, revisar el propio legado de la OMC en lo relativo a la eventual consolidación de las referidas diferencias de desarrollo a la luz del examen de la inequitativa dinámica de solución de conflictos comerciales — particularmente entre miembros con tamaño y recursos desiguales— que se sustancian en el seno de esta organización.

Finalmente, y a la luz de la propia historia y actual dinámica del comercio internacional, el presente trabajo cuestiona, en cuanto hipótesis secundaria, la validez de la tesis según la cual la emergencia de la República Popular China podría dar lugar a una notable resignificación, en beneficio de la periferia, de los términos del libre comercio. El objetivo de esta hipótesis es acreditar que tal reconfiguración, en todo caso, solo sería limitada, beneficiándose los países en desarrollo y subdesarrollados de modo marginal en función de la incorporación del gigante asiático a los circuitos de intercambio globales.

A efectos de proveer de un universo de sentido histórico y normativo contextual

el examen de tales consideraciones, este artículo debate sobre la dinámica que se ha desarrollado y desarrolla dentro de aquellas instituciones que acostumbran determinar los fundamentos del actual sistema multilateral de comercio. Por ende, se discutirá acerca del desarrollo económico que la liberalización aduana supondría y, finalmente, respecto al aducido igualitarismo a la hora de resolver conflictos jurídicos entre países, independientemente de la incidencia de estos últimos en el concierto de naciones que tiene lugar en el seno de tales organizaciones.

DESARROLLO

Sobre los alegados beneficios que supone la apertura de una economía determinada al mercado internacional, bien es sabido que “muchos economistas sostienen que la liberalización comercial importa un vigoroso propulsor del crecimiento [de la primera]” (Yang & Liu, 2009, p. 303). En este sentido, metodológicamente es necesario revisar la dinámica de funcionamiento de aquellos sistemas en los cuales la referida premisa fue puesta a prueba. En virtud de ello, en el presente acápite se estudiarán los programas de liberalización comercial del GATT y la OMC, desde que estos últimos, inscritos en tal ideario, han requerido consuetudinariamente la práctica de una creciente desregulación comercial entre los Estados integrantes de ambos esquemas, con prescindencia de su eventual nivel de desarrollo (Hudec, 2010).

Ahora bien, debido a la propia dinámica de los acuerdos de liberalización comercial celebrados en el marco del GATT y la OMC, tal sistema impedía estipular términos de intercambio equitativos entre las economías integradas a ambos (McKenzie, 2020). Pero, para colmo de males, justamente en función del propio programa de liberación comercial gradual, en ciertos supuestos, tal esquema impedía el posible crecimiento económico de los países de la periferia, *a contrario sensu* de lo que las premisas tributarias al libre comercio en tal sentido predicaban (McKenzie, 2020). Tal antinomia podía explicarse a partir de la existencia de una particular inconsistencia entre una retórica tributaria a la igualdad jurídica de trato, por un lado, y la discriminación que en los hechos se manifestaba, por el otro, debido a la liberalización comercial bilateral en el propio marco de tal sistema (Hudec, 2010).

A fin de examinar la intrincada relación entre la aparente igualdad jurídica que existía en el seno del GATT y la OMC entre diversos países y la discriminación de hecho que pervivía en tal sistema, huelga decir que esta no parece ser una materia sencilla a la hora de ser explicada. Ciertamente, en tal punto confluyen varias consideraciones. Para analizar estas últimas, el presente trabajo revisará el esquema del GATT y, posteriormente, el de la OMC.

En primer lugar, debe tenerse presente la dinámica de negociación de libe-

ralización aduanera que se practicaba en el seno del GATT. En efecto, las propias reducciones arancelarias de los productos que se comercializaban bajo la regulación jurídica de tal esquema se estimaban a la luz de valores nominales. En definitiva, ello significaba que, si bien tal dinámica buscaba promover un trato formalmente equitativo entre dos actores, el resultado de tal “liberalización equitativa” suponía dar lugar, en la medida en que este último vinculara a países de disímil renta, a consecuencias sustancialmente distorsivas sobre sus economías. De hecho, tal nominal criterio, denominado “cobertura comercial” (Tussie, 1993, p. 36), tenía como razón de ser determinar las eventuales reducciones comerciales considerando únicamente el volumen anual de compras sobre un producto dado para cada uno de los países que negociaban la reducción. Ello implicaba que las consecuencias de tal liberalización resultaban ser inversamente proporcionales al tamaño de la economía que importase el producto en cuestión por medio de tal “cobertura comercial” liberalizada.

Desde un punto de vista estrictamente mercantil, ello supondría, teniendo en cuenta la proporcionalidad inversa ya referida, que una reducción arancelaria sobre un producto determinado siempre impactaría más gravosamente sobre las economías de menor que de mayor tamaño. Sin embargo, los alcances de la liberalización arancelaria podían llegar a revestir, al margen del referido, un

especial perjuicio para aquellos países más rezagados, desde que, en estos últimos, “por efectos de la restricción externa, el crecimiento conduce a deterioros en la balanza comercial” (Teillery, 2000, p. 294). En concreto, para los países periféricos, miembros del GATT (tómese, por caso, los latinoamericanos), un eventual ciclo de bonanza, en aquellos supuestos en los que este se explicara en virtud de la entrada de divisas producto del incremento de sus exportaciones, supondría, en la generalidad de los casos, un alza más que proporcional de sus importaciones, sobre todo de bienes de capital (Basualdo, 2001). En efecto, al decir de Cimoli *et al.* (2006), por medio del “crecimiento liderado por las exportaciones [que] pueda determinar una dinámica viciosa debido a las características de la estructura productiva y al patrón de participación en el comercio internacional, [se] puede reforzar la restricción externa al crecimiento” (p. 97) a partir, como se mencionó, del aumento más que proporcional de la transferencia al exterior de divisas (en relación con su ingreso) en función de las importaciones de tales países.

De este modo, en el marco del GATT, el problema de la “restricción externa”, que *a priori* podría ser equívocamente entendido como tributario a consideraciones de exclusivo carácter cuantitativo (Pueyo, 2006), suponía, a su vez, la concurrencia de presupuestos que excedían la materia de contabilidad de cuenta corriente para una economía

dada. Sucedió que, merced a la propia dinámica comercial de las iniciativas de liberalización comercial,

(...) los países que se encontraban en las primeras etapas de la industrialización sostenían que no podían reducir sus aranceles antes de alcanzar una buena posición competitiva. La liberalización del comercio podría amenazar a las industrias nacientes. Sobre todo, para que el concepto de una negociación arancelaria tuviera algún sentido, debe existir en primer lugar una economía integrada y diversificada, con una balanza de pagos saludable, de modo que haya margen de maniobra para determinar el volumen y la composición de las importaciones. De otro modo, el volumen de las importaciones se determina primordialmente por la disponibilidad de divisas, mientras que su composición se determina por la etapa de desarrollo de la economía. (Tussie, 1993, p. 37)

En definitiva, el sistema del GATT entorpecía la posibilidad de promover el desarrollo de la región, tal y como lo entendía el estructuralismo latinoamericano, y consolidaba patentes diferencias entre el norte y el sur, las cuales usualmente “se asienta[n] en una diversidad básica de sus estructuras productivas: la especialización y heterogeneidad signan la estructura periférica, en contraste con la diversificación y homogeneidad del centro” (Rodríguez, 2006, p. 57). Dado tal escenario, particularmente desfavorable para las economías de la región (debido, como se refirió, a la creciente dificultad para estas de

disponer de los necesarios recursos para promover su propio desarrollo económico en función del agravamiento de la “restricción externa”), la puesta en marcha del sistema de la “cobertura bilateral” del GATT no hizo sino perpetuar la propia posición desaventajada de los países. En otras palabras, dada la condición de los términos del intercambio entre periferia y centro, al carácter inmanentemente desfavorable que suponía la inserción internacional de los países subdesarrollados y en desarrollo (Posada, 2008, p. 207) debía sumarse el hecho de que estos últimos habrían de comerciar de conformidad a los esquemas de reducciones arancelarias impuestas por las principales potencias hegemónicas. Como sostiene Tussie (1993),

La segunda característica de las negociaciones arancelarias del GATT es la llamada regla del proveedor principal. En virtud de esta regla, las negociaciones se inician bilateralmente, por solicitudes y no por ofertas. Las solicitudes de una reducción arancelaria sobre un producto particular se hacían normalmente sólo por el exportador del mayor volumen de ese producto al mercado de un segundo país. Dado que generalmente no se encontraban en esta posición, de modo que no podían solicitar reducciones, los PMD [‘países de menor desarrollo relativo’] sólo podían aspirar a que los países desarrollados negociaran concesiones entre ellos mismos, con inclusión de algunos productos que les interesaran. Luego, sobre la base de la cláusula NMF [‘nación más

favorecida’], que entra en acción en la última etapa del proceso de reducción arancelaria, los PMD se beneficiarían de su ‘efecto de difusión’. (p. 37)

Naturalmente que la extensión del presente trabajo no permite explicar en detalle cómo entender la eventual desigualdad de hecho (en contraste con una declarada y positivizada equidad jurídica) entre las naciones desarrolladas y en desarrollo que se manifestó en el seno del GATT cual implicación de la premisa de que la apertura comercial supone el crecimiento económico equilibrado entre los citados países. Sucede que tal inconsistencia constituye una clara manifestación de que aquellos principios pretendidamente igualitaristas no necesariamente habrán de dar lugar a resultados de la misma naturaleza, particularmente si tal pretensión se aplica a la relación existente entre economías de disímil renta.

Tales deficiencias, junto a una generalizada percepción de que a “(...) comienzos del decenio de 1980 era evidente que el Acuerdo General [sobre aranceles Aduaneros y Comercio] no respondía ya a las realidades del comercio mundial como lo había hecho en el decenio de 1940” (OMC, 1995, p. 17) serían aquellas que, a mediados de la década de los 90, explicarían el surgimiento de la OMC. Ahora bien, aun si resultara razonable sostener que esta organización, como continuadora del GATT, “es en gran parte respuesta a una serie de retos similares [a los ya

mentados en este trabajo] con [los] que se encontraba la comunidad internacional hace más de 20 años” (Lamy, 2013, p. 8), podría sostenerse que muchas deficiencias del GATT no solo han pervivido en su sucesora, sino que se han acentuado con esta última¹.

En ese sentido, resulta conducente abordar los términos en virtud de los cuales las normas de la OMC dan cuenta de la vigencia de la teoría centro-periferia en el sistema de comercio internacional, revalidando la vigencia de esta última. En efecto, a lo largo de la historia de tal organización, esta ha consistentemente promovido programas que, en lugar de morigerar las diferencias de desarrollo a partir de la relación de intercambio entre diversas economías, las ampliaron. De hecho, las disposiciones de la OMC

(...) prohíben la imposición de exigencias de desempeño (obligación de exportar determinado porcentaje de la producción; de incorporar un determinado porcentaje de componentes nacionales, de mantener una cierta relación entre importaciones y exportaciones, etc.). Las referidas a subsidios a la exportación (Agreement on Subsidies) impiden su otorgamiento, salvo bajo las formas que normalmente adoptan en los países desarrollados (subsidios a la investigación y el desarrollo y las producciones en áreas atrasadas del país). Estas disposiciones implican la

prohibición de la totalidad de los instrumentos utilizados hasta entonces por los países periféricos para promover la industrialización y generar ventajas comparativas dinámicas. (Arceo & Urturi, 2010, p. 18)

En definitiva, puede decirse que dichos instrumentos jurídicos han dificultado el progreso de los países periféricos al impedir cualquier iniciativa conducente a una política de desarrollo libre y autónomamente diseñada por estos, de modo tal que puedan determinar los términos de su inserción en el sistema de comercio internacional.

Revisión crítica de las normas del GATT y la OMC como necesaria premisa para revalidar la teoría estructuralista centro-periferia en las cadenas globales de valor

Independientemente de las normas ya discutidas, en los últimos años la doctrina internacionalista ha llamado la atención respecto a ciertas disposiciones de la OMC que serían susceptibles de revalidar la teoría centro-periferia en el marco de las cadenas globales de valor (CGV). Un caso paradigmático del modo en el que tales normas permiten dar cuenta del carácter distorsivo de la relación norte-sur es el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), cuyas disposicio-

¹ Tal consideración, de todos modos, no debe entenderse de modo taxativo o categórico. Tal y como se explicará en el presente trabajo, algunos componentes del sistema de la OMC –por ejemplo, su sistema de solución de diferendos comerciales– resultará ser ontológicamente superior al propio del GATT. Se desarrollará tal punto en las siguientes secciones.

nes regulan la propiedad intelectual, así como también la concesión de patentes, derechos de autor y marcas comerciales. En relación con las segundas, el artículo 33 del referido Acuerdo señala que el término de estas se extenderá por veinte años. En el punto, no resultaría circunstancial recordar que, al decir de Boldrin y Levine (2012), los términos de tal plazo serían favorables a la monopolización de las patentes por parte de los países del centro, disminuyéndose, correlativamente, los incentivos para la innovación de los países periféricos. Evidentemente, y apelando a la prosa de Bodenheimer, citado por Zegarra Ramos (2020), el Derecho (en este caso, comercial internacional), no siempre cumple con su manda de constituirse como “(...) una suerte de mediador o término medio entre la anarquía y el despotismo” (p. 16).

Pues bien, dado que los países en desarrollo y subdesarrollo son en gran medida consumidores y no generadores de conocimientos (Torres & Ahumada, 2022), Rodrick (2018) sostiene que el consistente flujo de rentas desde las economías más desaventajadas hacia las centrales podría explicarse en función de la cláusula de referencia. Al decir del investigador (2018), ello se debería, justamente, a que son estas últimas las que poseen el monopolio de la propiedad intelectual sobre los bienes demandados por las primeras. En consecuencia, el ADPIC sería, en última instancia, el instrumento responsable de que las naciones menos

desarrolladas se vean obligadas a hacer frente a onerosas regalías por el uso de las tecnologías patentadas que el acuerdo regula. Tal considerable transferencia financiera impediría, debido justamente a su cuantía, que los países de la periferia pudieran disponer de los recursos necesarios para promover toda suerte de innovación autóctona (Atienza et al., 2021).

No será sino un brillante trabajo de Arceo y Urturi (2010) el que explicaría como el consignado proceso determinaría, causalmente, que las naciones periféricas terminen dependiendo del suministro tecnológico y científico provisto por las empresas multinacionales, las cuales, en la generalidad de los supuestos, poseen sus casas matrices en los países desarrollados (Calduch, 1991). Tal condición, asimismo, no resultaría únicamente funesta para el progreso técnico de una economía, sino que, para empeorar la situación, incidiría directa e inmediatamente en el estado de sus finanzas. Así es, tal y como lo acreditaran Schteingart *et al.* (2017), tal relación de subordinación afectaría la sostenibilidad de la balanza de pagos de las naciones subdesarrolladas y en desarrollo, ya que gran parte de las ganancias obtenidas por estas empresas son habitualmente enviadas al extranjero a través de la remisión de utilidades.

Coincidente con tal tesis, Ngxola (2016) sugiere que la dependencia tecnológica de la periferia necesariamente supone un distorsivo impacto en la integración

de esta última en los circuitos de las cadenas globales de valor, puesto que las empresas multinacionales ejercen un control sobre la gobernanza de las estructuras de estas cadenas. Como consecuencia de ello, Ngxola (2016) considera que los beneficios derivados de los circuitos de producción que las cadenas globales de valor importan, tienden a fluir consistentemente desde la periferia hacia el centro.

Puede decirse, en definitiva, que la influencia de las empresas multinacionales en dichas cadenas no puede entenderse en términos estrictamente nominales, pues esta influencia no solo configura la dinámica de la circulación internacional de bienes y servicios, sino que también, por su propia naturaleza, por fuerza habrá de condicionar de manera inmanente el progreso material de la generalidad de los países periféricos. Esta consideración será abordada *in extenso* en la última parte del presente artículo.

Morigerando la crítica a la OMC: sobre los relevantes avances que el sistema de solución de controversias de tal organización supuso, en relación con el del GATT, para los Estados de la periferia

Llegados a este punto, es necesaria una pequeña reflexión. De lo hasta aquí dicho, cabe recordar que cierta doctrina aún podría alegar que la OMC profesa un ideario de imparcialidad, ecuanimidad y estricta igualdad entre

sus diversos socios constitutivos desde que esta última habría buscado, desde su propia creación,

(...) regul[ar] el funcionamiento de un mercado mundial único, impuls[ar] la integración de la totalidad de los países a ese mercado y asegur[ar] el libre acceso del capital al conjunto de las actividades, garantizando la no interferencia de los Estados en su accionar y un adecuado respeto de los derechos derivados de la propiedad intelectual. (Arceo, 2005, p. 29)

Tal y como ya se refirió, existe una relevante vertiente doctrinaria que entiende que, trascendentalmente al igualitarismo institucional que subyace a las palabras de Arceo (2005), los tratados de comercio prohijados por la organización

(...) no sólo implicaron nuevos acuerdos arancelarios, como [otrora hiciera] el antiguo Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), sino también profundas reformas en los marcos regulatorios relativos a inversiones extranjeras y propiedad intelectual [que, en cuanto tales supusieron...] una mayor limitación a la capacidad de las periferias de innovar tecnológicamente (...) Junto con estas restricciones, medidas como subsidios a las exportaciones fueron restringidas considerablemente por concebirse como una forma de proteccionismo, lo que forzó a las periferias a tener que eliminar muchas de sus políticas para diversificar exportaciones. (Torres & Ahumada, 2022, pp. 184-185)

Habida cuenta de las mencionadas consideraciones, podría someterse a razonable duda aquella tesis conforme a la cual la adopción del marco jurídico de la OMC y el GATT habría dado lugar, por sus propios méritos, al crecimiento y desarrollo de la universalidad de aquellas economías que suscribieran o comulgasen con este último. En cualquier caso, y de manera significativa a toda posición crítica en el punto, bien vale recordar que el efecto de las regulaciones del GATT y la OMC fue sustancialmente disímil entre diversas regiones; de hecho, algunas se habrían beneficiado nominalmente en función de la puesta en práctica de tales normativas, en tanto otras habrían discurrido por un proceso radicalmente inverso (Rodrik, 2011).

En esta última tesitura, habida cuenta del carácter eminentemente inequitativo que en las relaciones comerciales centro-periferia la dinámica de la OMC importara, no resultaría irrazonable considerar la posibilidad de que, justamente, el programa comercial de los Estados hegemónicos fuese, al menos en parte, el germen o causa última del perfectible legado de tal organización. En efecto, una de las principales manifestaciones de tal síntoma sería el debilitamiento, en función de la puesta en práctica de dichas políticas, del ideario igualitarista con el que tal organización comulgara desde su propia génesis a partir, precisamente, de la creación del Órgano de Solución de Diferencias (OSD).

En este sentido, y teniendo en cuenta del examen sobre la naturaleza del GATT y la OMC que hasta el momento se practicara, bien podría formularse en el punto una excepción: podría sostenerse que, al menos en lo atinente a su sistema de resolución de controversias, el ideario de esta última logró estructurarse en función de consideraciones claramente sometidas a un *logos* más imparcial y horizontal (en particular, en relación con los países menos desarrollados) que supusiera el del GATT. Sucede que, aun cuando el esquema de resolución de controversias de la OMC en relación con el del GATT permitiera, al menos en principio, dar cuenta de un incipiente abandono de las relaciones normativas y de poder sobre las que antaño se estructuró la dinámica centro-periferia, podría sugerirse que en los últimos años la política comercial de ciertos países del centro podría ser entendida como contraria (como se anotó al comienzo de la presente sección) al espíritu igualitarista, perjudicando su *telos* último.

Un paradigmático ejemplo del modo en que las decisiones de los países hegemónicos incidirían negativamente en la consolidación de una relación de equidad e imparcialidad entre el centro y la periferia en el marco de la OMC sería, en términos concretos, el conjunto de iniciativas y actos que la gestión Trump desplegó en contra del referido *logos* que tal organización promoviera en contraposición al GATT. En efecto, los voceros del exmandatario republicano afirmaron que tanto el

mecanismo de solución de controversias como el Órgano de Apelación (OA) de la OMC se habían extralimitado en su misión fundacional (Doncel, 2019). Los técnicos de la administración Trump afirmaron que si bien el OA había sido acertadamente diseñado para eventualmente corregir las decisiones erróneas de los paneles de árbitros del esquema de solución de controversias de la OMC, este órgano atentaba contra la “predicibilidad del sistema”. Ello desde que usualmente se modificaban los propios términos de los laudos en virtud de los cuales se adjudicaban derechos y obligaciones a las partes. Evidentemente, y como puede seguirse de lo consignado, la crítica *sub examine* pecaba, en definitiva, de hacer a demás explícitos sus fines antes políticos que legalistas. Bien decía Petrova (2020) que el sentido último de la objeción de Estados Unidos hacia el Órgano de Apelación reside en la notable independencia de este cuerpo colegiado de resolución de controversias, característica que mutila considerablemente toda posibilidad del gigante norteamericano de influir en el contenido de la adjudicación jurisdiccional.

Ello explicaría, en concreto, la razón en virtud de la cual el gobierno del referido presidente republicano apelara a un medio de control indirecto sobre tal OA: la referencia, claro está, es al bloqueo de la elección de los miembros de este último (Ávila, 2021). Esta medida se tradujo en la inoperatividad del organismo desde el año 2020, lo que condujo, a su

vez, a la falta de eficacia en la adopción de resoluciones por parte del Órgano de Solución de Diferencias (OSD).

De lo dicho puede concluirse que, dado todo tiempo y todo lugar, las consecuencias inmediatas —pero sobre todo mediatas— de un esquema de organización del comercio internacional determinado habrán necesariamente de trascender las categorizaciones, bosquejos o proyectos teóricos o teorizantes. De hecho, en muchos supuestos, las implicancias necesarias de un determinado modelo de intercambio internacional de bienes y servicios dependerán principalmente de sus propias condiciones de aplicación.

Consideraciones como las señaladas serían las que explicarían, según Mankiw (citado por Encinas et al., 2012, p. 73) que tesis como las que suponen una sinonimia como las doctrinas anteriormente referidas (nuevamente: desarrollo como forzosa implicación del libre comercio), antes de ser entendidas en términos nominalmente certeros, deberían serlo en terceros otros, meramente potenciales o, peor aún, eventualmente hipotéticos.

Nuevos rumbos en la integración internacional: ¿una resignificación necesaria?

Ciertamente podría sostenerse que la arquetípica división internacional del trabajo entre centro y periferia, antítesis a cuya superación (en el mejor de los

supuestos) ni el GATT ni la OMC parecen haber concluyentemente promovido, podría en la actualidad ser relativizable en cuanto a categoría analítica del comercio internacional. Ello desde que, en definitiva, al decir de la CEPAL (2013),

El desarrollo de las cadenas globales de valor (CGV) ha sido una de las mayores transformaciones experimentadas por la economía mundial en las últimas décadas, favorecido por la reducción de los costos de transporte internacional, los avances en las tecnologías de la información, las comunicaciones y la liberalización comercial. (p. 9)

La referencia a las cadenas globales de valor no sería ni circunstancial ni irrelevante; podría sostenerse que, en definitiva, sería en virtud de estas últimas que no podría continuar entendiéndose la producción industrial como necesaria sinonimia del semblante de las economías del “norte” o “centro”. La deslocalización de toda manufactura resultaría en un presupuesto analítico inevitable a fin de entender los nuevos términos de circulación de la riqueza a nivel mundial, ya que en tales cadenas necesariamente “Las partes y componentes que intervienen en la producción de los bienes finales y productos semi-terminados son realizados en unidades de producción localizadas en diferentes países” (Minian, 2009, p. 47).

Dicho ello, debe apuntarse en este sentido, que las teorías clásicas ricardianas en virtud de las cuales se determinaría

la localización de la producción en función de los costos relativos que esta última supone podrían resultar metodológicamente insuficientes para explicar la nueva dinámica de tal proceso. El principal problema de tal lectura, de conformidad con la cual las economías se volcarían a una determinada industria “siempre y cuando los términos de intercambio difieran de sus propios precios relativos de autarquía” (Oros, 2015, p. 51), radica en el hecho de que para tal narrativa la determinación de tal decisión económica intenta explicar, sobre un modelo de comercio internacional de bienes completos, la fabricación únicamente de segmentos o componentes de estos (Bhagwati, 1992). La referencia, naturalmente, es a las ya presentadas CGV.

En este orden de ideas, y siguiendo a Coase (1994), si se parte de la premisa de que las empresas determinan sus decisiones de producción, por un lado, en función de buscar internalizar sus actividades centrales y, por el otro, de deslocalizar la manufactura de sus segmentos específicos a partir del cálculo de los costos puntuales que tal operación supone, la revisión de los postulados de la teoría clásica ricardiana deviene en improporrible. La propia realidad comercial de un mundo interconectado explicaría aquellas consideraciones que David Ricardo no podría haber apuntado y que son de fundamental relevancia para el modelo de Coase. La existencia de los llamados “precios relevantes” (Coase, 1994,

p. 33), así como los propios costos de negociación y perfeccionamiento de un contrato (particularmente complejos en una economía descentralizada) constituyen categorías analíticas que no podrían haber sido consideradas en un escenario con un giro negocial radicalmente más sencillo que el actual, tal y como el contemporáneo al economista clásico suponía.

La eventual superación teórica del esquema ricardiano por el de Coase no podría precluir, sin más, toda posibilidad de debate para determinar la razonabilidad o corrección de este último modelo. Si bien resultaría sostener que las tesis del padre fundador del análisis económico del derecho darían cuenta de una hermenéutica de la realidad negocial más acorde a la inmediatamente contemporánea que la del padre de la teoría del valor trabajo, de ello no podría predicarse, *in limine*, que la primera sea incontrovertible. En definitiva, si bien el modelo de Coase resultaría más atractivo o sugerente que el de David Ricardo en cuanto a la descripción de la actual realidad negocial, de todos modos esta última podría pecar de severas deficiencias epistémicas.

En primer lugar, podría sostenerse que Coase no le dedicó la suficiente atención al hecho de que los actores económicos pudieran determinar la ubicación de su producción en función de consideraciones trascendentes a la estructura de costos que una economía dada, por sus propias características, ya suponía. En

este sentido, la posibilidad de localizar toda actividad económica a merced de los beneficios financieros agregados susceptibles de obtenerse en función de los términos de producción que suponía la creación de economías de escala, no había sido una consideración que fuese por completo analizada por Coase. Este no había contemplado la plausibilidad de que los Estados pudieran especializarse en la manufactura de un cierto número de bienes desde que, justamente, tal consideración supondría ser el necesario presupuesto para, o bien conformar tales economías de escala o bien obtener rendimientos de escala crecientes desde el factor producción. Tales postulados, propios de la nueva teoría del comercio internacional (NTC),

(...) surge[n posteriormente a las tesis de Coase,] al combinar el análisis tradicional del comercio con los desarrollos teóricos de la organización industrial de los años setenta. Antes de los años ochenta, muchos economistas sabían que el comercio podía explicarse por los retornos crecientes, incluso en ausencia de ventajas comparativas. (Jiménez & Laruha, 1999, p. 2)

Dicho eso, si no fuese irrazonable o inverosímil sostener la existencia de una relación de inversa proporcionalidad entre los costos y los retornos de todo sujeto económico, ¿cómo podría explicarse la existencia de tales retornos crecientes incluso a falta de ventajas comparativas naturales? La respuesta a tal interrogante no resulta ser lineal y

requiere, naturalmente, de un examen desagregado. En principio podría alegarse que dicha identidad entre ventajas comparativas naturales y retornos crecientes no constituiría, en verdad, un presupuesto metodológico universal. De hecho, no deja de ser cierto que en las últimas décadas muchísimos actores económicos maximizaron sus beneficios justamente a partir de

(...) la implementación sistemática de políticas de flexibilización laborales y de desregulación de los mercados de trabajo, [lo que ha supuesto que] la proporción del ingreso salarial en la producción mundial ha[ya] exhibido una tendencia decreciente. En consecuencia, y en oposición a lo ocurrido durante los años setenta, en promedio durante las décadas posteriores y parte de la década pasada, los márgenes de ganancias de las firmas tendieron a crecer y dieron lugar a un incremento en la tasa de ganancia de la economía. (Raffo López & Hernández García, 2021, p. 138)

En este punto se encuentra, precisamente, el principal aporte de la nueva teoría del comercio internacional: las economías de escala o de rendimientos crecientes de escala pueden lograrse, o bien a partir de “la tendencia de las compañías a buscar ganancias a través de la explotación de los diferenciales de salarios” (UNCTAD, 2010, p. 15) o bien a partir de “la innovación y la inversión” (p. 15). En este sentido, el hecho de que una economía dada no cuente a su favor con una relevante dotación de recursos

naturales no obstaría, necesariamente, para que tal economía pudiese ser considerada de escala o, en su defecto, dar lugar a rendimientos de escala.

Tales consideraciones son las que explican que, en definitiva, la producción industrial no pueda ser radicalmente resignificada a partir de los nuevos términos y ciclos del comercio mundial. Es cierto que algunos Estados, en virtud de poder hacer asequible una fuerza laboral a un precio bajo podrían mediante inversión extranjera industrializarse en mayor o menor medida; sin embargo, tal florecimiento, consecuencia directa del usufructo por parte de los actores externos de las ventajas locales, sería antes aparente que real, puesto que con un tal esquema

(...) la inversión extranjera directa se aprovecha[ría] de los bajos salarios y de los beneficios impositivos sin impactar sustancialmente en el producto bruto interno. De este modo, la heterogeneidad estructural se [haría] aún más evidente. La inserción en el mercado mundial a partir de las llamadas ventajas comparativas implica[ría] nuevamente para América Latina el deterioro de los términos del intercambio. La especialización que se propone se basa en (...) la superexplotación del trabajo, como los bajos salarios, o a la extracción de materias primas bajo marcos regulatorios flexibles. (Levalle, 2018, p. 114)

En estas condiciones, el propio *telos* relativo a qué entenderse por “industrialización” debería resignificarse. Es que,

en definitiva, y tal y como lo sostiene Ocampo (2012), la literatura existente indica que los países periféricos que se han especializado en la producción de bienes primarios o manufacturas intensivas en recursos naturales o laborales han tendido a quedarse rezagados en relación con aquellos que se han desarrollado a partir de la elaboración de terceros productos, como aquellos con un alto contenido tecnológico.

En otras palabras, en supuestos como los mencionados no puede propiamente hablarse de una “industrialización” auténtica o plena. Así es, la señalada “competitividad-precio como fundamento de la especialización comercial” (Landa Díaz et al., 2022, p. 353) junto a “la profunda heterogeneidad del aparato productivo dominado por la contracción persistente de la productividad [y] la lenta expansión de la inversión en capital” (p. 353) han fungido para la propia historia económica latinoamericana como paradigmas de los “principales factores que han condicionado la capacidad de la malla industrial para absorber los efectos dinámicos vinculados con la apertura económica” (p. 353). Una de las razones que explicarían tal matriz incompleta o fragmentaria se originaría a partir de los propios términos de una inserción internacional de la descrita naturaleza, en la imposibilidad de “la formación de cadenas de valor internas” (p. 353). Ello desde que todo encadenamiento productivo, *per se*, no buscaría atender las necesidades de la producción nacional, sino, por el

contrario, aquellas propias del centro (Gopinath, 1995; Fujita et al., 2001). En suma, la propia dinámica de tal encadenamiento productivo “perpetuaría la especialización de las economías de (...) en función de la propia dinámica de la división internacional del trabajo” (Villarreal et al., 2023, p. 242), lo que forzosamente “obstaría a todo ulterior desarrollo de una base industrial diversificada” (p. 243).

Dado tal escenario, aquellos Estados periféricos que de todos modos lograsen garantizar rendimientos crecientes o economías de escala deberían pagar un alto precio por tal condición. La referencia, claro está, es a la completa desarticulación de su complejo industrial, el cual, como consecuencia de tal proceso, únicamente podría proveer a la propia malla manufacturera nacional un encadenamiento productivo escasamente integrado. Ello desde que la escasa capacidad fabril de tales economías, a efectos de lograr insertarse estas últimas en las CGV, debería concentrarse en elaborar un número limitado de productos. Pero, para colmo de males, en aquellos supuestos en los que, al menos en un principio, pudiera señalarse como efectiva la integración de ciertos eslabones locales a las CGV, estos últimos tenderían, como lo probara Milberg (2004), a incorporarse a los niveles más “bajos” de esta última. Tal inclusión supondría limitados beneficios económicos para tal capitalismo periférico, dado que el valor intrínseco de su producción, en términos relativos

a los niveles más altos de tales CGV, sería marginal o incluso insignificante, conformándose así el llamado “crecimiento empobrecedor” (CEPAL, 2014).

El examen de dicha estructura productiva no resulta gratuito o inconducente, tal ejercicio es el que permite denunciar cómo las propias CGV pueden o conducir al desarrollo o condenar al atraso a toda economía dada. En efecto, América Latina consuetudinariamente se ha insertado en CGV guiadas por el comprador (“buyer-driven”), las cuales, al decir de Gereffi (1994), han obstaculizado toda posibilidad de florecimiento y progreso productivo para la región. Es que, en conclusión, en aquellos casos en los cuales el comprador determinase sus preferencias en función de adquirir componentes con el menor valor agregado posible, el propio productor de estos últimos será el que, por tener que reducir sus costos, perdería toda posibilidad de lograr hacer más atractiva su oferta a partir de la innovación y desarrollo de esta última.

Con tal configuración, el complejo manufacturero periférico sería ciertamente más eficiente, pues podría lograr que el eventual adquirente acceda a un bien fungible a un precio cada vez menor. Ahora bien, la condición meramente nominal de tal “competitividad” no debería agotar el debate en la materia. Sucede que, como dice Ocampo (2012), en la medida en que la competitividad internacional se alcance a expensas de las bajas remu-

neraciones laborales, su efecto en la estructura productiva y distributiva local será regresivo. Se trata, en este caso, de una *forma espuria de competitividad* (Ocampo, 2012), que no ha de confundirse con la *competitividad auténtica* (2012), que deriva de la incorporación del progreso tecnológico a la matriz fabril local.

Por ende, es evidente que la integración a las CGV no debe ser entendida como una mera sinonimia de todo eventual proceso de desarrollo. Tal sería la premisa de la cual Dalle *et al.* (2013) partieran al objetar los “supuestos implícitos” que predicaran la existencia de los beneficios económicos que, por necesaria implicación de la integración de una economía dada a las CGV, deberían forzosamente darse para esta. Según los investigadores (2013), no es cierto que la incorporación de toda economía a tales CGV suponga, *per se*, una rápida industrialización, incluso si se intentase reorientar la matriz productiva de esta última hacia aquella de naturaleza exportadora.

En este sentido, no debe entenderse que entre la incorporación de un Estado a los ciclos del así llamado “nuevo orden mundial” y su industrialización exista sinonimia alguna. Por el contrario, la irrupción de China como un emergente actor en el comercio internacional supuso, para toda la región de referencia, la consolidación de un proceso de reprimarización de sus exportaciones

(Jenkins & de Freitas, 2012; Medeiros & Cintra, 2015).

A la hora de intentar entender la reconfiguración de tal dinámica de poder, si bien no deja de ser cierto que, como afirma Bernal (2016), las relaciones entre China y América Latina se desarrollan según los intereses económicos sinoístas, tampoco puede soslayarse el hecho de que Latinoamérica, sin duda, se ha mostrado indiferente a la hora de modificar tal situación. Las élites del subcontinente, según lo aseguran Bonilla y Milet (2015), en lugar de apelar a sus contrapartes orientales para promover su diversificación industrial y un mayor valor agregado en sus cadenas productivas, han optado por asociarse con estas últimas

De este modo, la falta de reparos u objeciones por parte de las élites en relación con tan poco atractivos o sugerentes términos no se debería a una extraña paradoja de autosugestión o engaño. Por el contrario, tal logos se explicaría en función de la sinonimia existente entre el modelo extractivista, basado en la sobreexplotación de los recursos naturales, y el propio carácter rentista de las élites latinoamericanas (Palmisano, 2016). De hecho, estas últimas han avalado y promovido la perpetuación del rentismo, aún en el siglo XXI, por medio del establecimiento de una economía “tradicional, caracterizada por la predominancia de actividades extractivas que resultan inevitables e, incluso, metodológicamente necesarias

ya que son el sostén del crecimiento económico de su región (O’Connor & Resico, 2022).

De lo anterior puede concluirse que América Latina no ha logrado implementar transformaciones sustantivas en su estructura económica debido, al menos en parte, al esplendor del ciclo capitalista actualmente impulsado por China (Díaz & Plaza, 2023), ciclo cuya nota definitoria supone, naturalmente, una creciente demanda oriental de las materias primas provenientes de Latinoamérica (González & Figueroa, 2021). Será tal dinámica comercial la que explicaría, en concreto, el hecho de que la región vuelva a fungir cual paradigma de uno de los vértices del modelo centro-periferia. Tal paradigma se basaría, por un lado, en la pervivencia del carácter rentista de las propias élites latinoamericanas, promotoras de la exportación de bienes de bajo valor agregado hacia los países centrales y, por otro lado, en los términos de las relaciones comerciales que tales grupos promoverían con los países del centro (como es el caso de China). Al decir de López *et al.* (2022), será fundamentalmente tal relación la que mutilaría toda posibilidad de, al menos, un incipiente desarrollo industrial para el subcontinente al impedir la diversificación de su economía.

Aun así, podría sugerirse, de todos modos, que la perpetuación de la relación centro-periferia resultaría plausible según ciertas interpretaciones,

al ser entendida como inmanentemente provechosa para la región. Al respecto, investigadores como Chun Lee y Guo (2016) han defendido la tesis según la cual el crecimiento de la demanda china de las exportaciones latinoamericanas, demanda que ha ejercido una “presión al alza sobre los precios mundiales debido al tamaño de [la] economía [asiática]” (p. 186), no resultaría despreciable a la hora de mensurar el impacto de esta última sobre el desarrollo de nuestra región. Otros aportes, como el de Orozco (2006), han entendido como intrínsecamente positiva la complementariedad existente entre la economía del gigante asiático y la región latinoamericana, dado que esta última provee los bienes básicos e intermedios que China procesa y que luego vende — a precios a demás asequibles, diría Orozco— a nuestra región.

Llegados a este punto, las anteriores consideraciones, pese a apelar a una narrativa o retórica disímil a la ya presentada, no parecen, de todos modos, invocar reflexiones novedosas a las hasta aquí ya expuestas. Es cierto que los precios de los *commodities* latinoamericanos han mejorado sustancialmente en los últimos años (Jaramillo et al., 2009), pero tal condición, *a contrario sensu* de lo que Chun Lee y Guo (2016) arguyen en su trabajo, no se ha traducido en un mayor desarrollo de la periferia respecto al centro, sino que ha dado lugar a una más profunda dependencia de la primera respecto a este último. Ello desde que, si bien es

verosímil sostener que la condición de baja elasticidad de la oferta de *commodities* puede disparar el precio de estos últimos frente al incremento del consumo (CEPAL, 1952, pp. 33-34) de una economía como la china, a largo plazo tal tendencia simplemente se erosionaría hasta desaparecer. Tal proceso se explicaría, justamente, en función de la menor elasticidad de la demanda de tales bienes primarios en relación con aquellos industrializados; consideración que, nominalmente, fue ostensiblemente soslayada en su análisis por Chun Lee y Guo (2016).

Puede postularse, por ende, que la emergencia de China como un nuevo actor global económico permitiría, al menos temporalmente, resignificar los términos del comercio internacional. Sin embargo, y tal y como se refiriera, tal proceso no sería lo suficientemente complejo y profundo como para lograr reconfigurar las condiciones estructurales que definen forzosamente la relación centro-periferia. Cualquier estudio que se aboque a presentar como una manifestación ontológica o permanentemente provechosa una circunstancia que determine y explique el nexo estructural de dependencia, no deberá sino reconocer, tarde o temprano, sus propias limitaciones epistémicas y metodológicas.

CONCLUSIONES

Ciertamente, el actual sistema de comercio multilateral adscribe y ha adscrito (en el pasado, a través del GATT,

en la actualidad, por medio de la OMC) un conjunto de premisas de eminente carácter ideológico que, en la generalidad de los casos, no solo no han contribuido al desarrollo del comercio internacional, sino que, por el contrario, han distorsionado los términos de este último al incidir negativamente en las condiciones de posibilidad de crecimiento económico de los países no desarrollados y en desarrollo. Ahora bien, tal y como se explicase a lo largo de este trabajo, en lugar de haber sido tal contingencia estudiada o bien denunciada por la doctrina especializada, los aportes de esta última han perpetuado equívocas conclusiones a partir de tal proceso, legitimando la diagnosis de la promoción de políticas comerciales de apertura indiscriminada que, a mediano y largo plazo, han resultado evidentemente desfavorables para las naciones de la periferia.

Es en virtud de tal consideración que el presente artículo postula la necesidad, a fin de soslayar tal estado de incuria académica y (en cuanto suponga esta última una práctica) profesional, de reemplazar el paradigma del frío e inconducente formalismo de los presupuestos y normas comerciales de la OMC por un esquema basado en consideraciones tributarias, en su propia praxis y ejercicio, a la promoción de las capacidades relativas de cada uno de los socios integrantes de tal organización internacional. Ello permitiría recuperar una dimensión que, desde el mismo nacimiento del sistema mul-

tilateral de comercio con el GATT, ha sido marginada y vedada para los países en desarrollo y no desarrollados: la del diseño de los instrumentos comerciales como presupuesto y expresión de la voluntad de superación de las asimetrías económicas.

AGRADECIMIENTOS

Los autores desean especialmente agradecer el apoyo del Servicio Alemán de Intercambio Académico (DAAD).

FINANCIAMIENTO

El artículo no recibió financiamiento de organismo público ni privado y tampoco es resultado de un proyecto, beca u otro esquema de la misma índole.

DECLARACIÓN DE CONFLICTO DE INTERESES

Los autores declaramos que no tenemos ningún conflicto de intereses que pueda influir en la imparcialidad, objetividad o en la información presentada en este artículo de revisión de investigación.

CONTRIBUCIÓN DE LOS AUTORES

El autor Julio Francisco Villarreal explicó la perpetuación de la condición periférica de las economías menos desarrolladas en virtud de su incorporación, en un principio al GATT y luego a la OMC, el análisis de las tesis de David Ricardo y Coase en relación con la conformación de economías de escala y economías de rendimientos de escala

crecientes desde el factor producción, las implicaciones para las economías periféricas de su inserción en las cadenas globales de valor, la crítica que desde el modelo estructuralista a tal inserción se formulara en términos de las repercusiones del modelo del “crecimiento empobrecedor” y las “cadenas buyer-driven” y, finalmente, la refutación de las tesis de los investigadores Chun Lee y Guo (2016) a partir de las tesis estructuralistas.

La autora Nuria Carolina Villasante Calderón analizó la definición de los países en desarrollo y subdesarrollados, así como la política comercial de la administración Trump en relación con la afectación del principio de igualdad en el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC). A bordó las relaciones contemporáneas entre China y los países de América Latina.

REFERENCIAS

- [1] Arceo, E. (2005). El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina. *Cuadernos del CENDES*, 22(60), 27-63.
- [2] Arceo, E. & Urturi M. (2010). *Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial*. Documento de Trabajo N.º 30. CEFIDAR. <https://www.linares-pandolfi.com.ar/2011centroperiferiaycambioscedif.pdf>
- [3] Atienza, M., Fleming-Muñoz, D., & Aroca, P. (2021). Territorial Development and Mining. Insights and challenges from the Chilean case. *Resources Policy*, 70, 1-8. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2020.101812>
- [4] Ávila, A. (2021). El bloqueo al órgano de apelaciones de la Organización Mundial del Comercio: un golpe a la estabilidad del sistema multilateral del comercio. *Universitas Estudiantes*, (23), 73-94.
- [5] Basualdo, E. (2001). *Estudios de historia económica argentina, desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Siglo XXI Editora Iberoamericana.
- [6] Bernal, R. (2016). China y América latina: de la oportunidad al desafío. *Revista Tempo Do Mundo*, 5(9), 63-76.
- [7] Bhagwati, J. (1992). Regionalism versus Multilateralism. *World Economy*, 15(5), 535-556. doi: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511628511.004>

- [8] Boldrin, M., & Levine, D. (2009). Does Intellectual Monopoly Help Innovation? *Review of Law & Economics*, 5(3), 991-1024. doi: <https://doi.org/10.2202/1555-5879.1438>
- [9] Bonilla, A., & Milet, P. (2015). *China en América Latina y el Caribe: escenarios estratégicos subregionales*. Clacso. https://biblioteca.clacso.edu.ar/Costa_Rica/flacso-cr/20170706043211/pdf_1272.pdf
- [10] Calduch, R. (1991). Los actores transnacionales (II): Las empresas multinacionales. En *Relaciones Internacionales* (pp. 218-254). Ediciones de las Ciencias Sociales.
- [11] CEPAL (1952). *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. <https://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/2276663>
- [12] CEPAL (2003). *La dimensión del desarrollo en la política de competencia*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/4381-la-dimension-desarrollo-la-politica-competencia>
- [13] CEPAL (2012-13). *América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor*. <https://repositorio.cepal.org/items/abf78d1a-e4cf-4336-bb36-f7386fbb574>
- [14] CEPAL (2014). *Globalización, inserción comercial y política industrial: análisis de los países miembros de la Alianza del Pacífico y Brasil, con especial énfasis en México*. <https://repositorio.cepal.org/items/c93410c8-f09f-45a3-9b0c-da238aa5136>
- [15] CEPAL (2019). *Del estructuralismo al neoestructuralismo: La travesía intelectual de Osvaldo Sunkel*. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/d7c15725-8def-42a9-b074-14bad023f48d/content>
- [16] CEPAL (2021). *América Latina y China: ¿beneficio mutuo o dependencia?*. <https://cepal.org/es/publicaciones/47709-america-latina-china-beneficio-mutuo-o-dependencia>
- [17] Chun Lee, P. & Guo, Y. J. (2017). Amo nuevo y reglas viejas: la relación económica entre China y Latinoamérica y el Caribe. *Estado & Comunes*, 1(4), 179-198. https://doi.org/10.37228/estado_comunes.v1.n4.2017.48
- [18] Cimoli, M., Primi, A. & Pugno, M., (2006). Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural. *Revista de la CEPAL*, (88), 89-107. <https://doi.org/10.18356/8e00b3f3-es>
- [19] Coase, R. (1994). *La empresa, el mercado y la ley*. Alianza Editorial.

- [20] Dalle, D., Fossati, V. & Lavopa, F. (2013). Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las cadenas globales de valor? *Revista Argentina de Economía Internacional*, 2, 3-16.
- [21] De la Peña, S. (2013). Caracterización del proceso del subdesarrollo. *Ola Financiera*, 4(9), 146--188.
- [22] Díaz, L., & Plaza, N. (2023). Retos históricos de la izquierda latinoamericana en tiempos de coleteo imperial y reemergencias. *Economía y Desarrollo*, 167(2).
- [23] Doncel, L. (2019). *El bloqueo de Trump condena a la OMC a la peor crisis de su historia. El País*. https://elpais.com/economia/2019/12/10/actualidad/1576010220_937303.htm
- [24] Encinas, C., Rodríguez, B., & Encinas, A. (2012). Trade Openness and World Economic Development in Globalization. *Nova Scientia*, 4(8), 66-89. <https://doi.org/10.21640/ns.v4i8.168>
- [25] Fujita, M., Krugman, P., & Venables, A. (2001). *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*. MIT Press.
- [26] Gereffi, G. (1994). The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. *Modern Economy*, 8(7), 95-122.
- [27] González, J. & Figueroa, C. (2021). La geopolítica del progresismo latinoamericano y el voluntarismo de sus críticos de izquierda. *Papeles de Trabajo. Centro de Estudios Interdisciplinarios en Etnolingüística y Antropología Socio-Cultural*, (42), 84-111.
- [28] Gonzales-Ruano, M. (2019). *Conflicto comercial entre china y Estados Unidos: análisis de las posibles consecuencias a partir de las teorías y evolución del comercio internacional y del contexto económico actual*. (Trabajo Fin de Grado, Universidad Pontificia Comillas).
- [29] Gopinath, G., Helpman, E., & Rogoff, K. (Eds.). (2014). *Handbook of International Economics*. Elsevier.
- [30] Hudec, R. (2010). *Developing Countries in the GATT Legal System*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511976810>

- [31] Jaramillo G., Lehmann, S., & Moreno, D. (2009). China, precios de commodities y desempeño de América Latina: algunos hechos estilizados. *Cuadernos de Economía*, 46(133), 67-105. <https://doi.org/10.4067/s0717-68212009000100004>
- [32] Jenkins, R., & de Freitas, A. (2012). Fear for Manufacturing? China and the Future of Industry in Brazil and Latin America. *The China Quarterly*, 209, 59-81. <https://doi.org/10.1017/S0305741011001482>
- [33] Jiménez, F. & Lahura, E. (1999). *La nueva teoría del comercio internacional*. Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú.
- [34] Lamy, P. (2013). Prefacio del director general de la OMC Pascal Lamy. En C. VanGrasstek (ed.), *Historia y futuro de la Organización Mundial del Comercio* (pp. 8-10). Organización Mundial del Comercio.
- [35] Landa Diaz, H., Cerezo, V. & Perrotini, I. (2022). Efecto de la inversión extranjera directa y del modelo de crecimiento exportador en la formación de capital y los encadenamientos productivos de México: un análisis multisectorial. *Contaduría y Administración*, 67(3), 338-362. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2022.4689>
- [36] Levalle, S. (2018). Recetas contra el conjuro: los estilos de desarrollo en el Uruguay contemporáneo y los debates sobre el desarrollo latinoamericano (1973-2014). *Diálogos Revista Electrónica de Historia*, 19(1), 102-129. <http://dx.doi.org/10.15517/dre.v19i1.30531>
- [37] Lewis, J. (1994). Macroeconomic Stabilization and Adjustment Policies in a General Equilibrium Model with Financial Markets: Turkey. In J. Mercenier & T. Srinivasan (eds.), *Applied General Equilibrium and Economic Development: Present Achievements and Future Trends* (pp. 101-136). University of Michigan Press.
- [38] López, C., Flores, A., Rincón, E., & Moreno, N. (2022). Incidencia de la guerra comercial entre China y Estados Unidos en el mercado de capitales latinoamericano. *Ciencias Económicas, Universidad Nacional del Litoral*, 1(19). <https://doi.org/10.14409/rce.2022.19.e0011>
- [39] McKenzie, F. (2020). *GATT and Global Order in the Postwar Era*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108860192>

- [40] Medeiros, C., & Cintra, M. (2015). Impacto da ascensão chinesa sobre os países latinoamericanos. *Brazilian Journal of Political Economy*, 35 (1), 28-42. <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2004.tb00334.x>
- [41] Milberg, W. (2004). Cambio del comercio ligado a los sistemas mundiales de producción. ¿Qué política seguir? *Revista Internacional del Trabajo*, 123(1), 49-101. <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2004.tb00334.x>
- [42] Minian, I. (2009). Nuevamente sobre la segmentación internacional de la producción. *Economía UNAM*, 6(17), 46-68.
- [43] Molano, G. (2007). El interregionalismo y sus límites. *Estudios Internacionales*, 40 (58), 9-27.
- [44] Ngxola, N. (2016). *The International Distribution of Benefits from Global Value Chains Between the Centre and the Periphery Using Lenin's Theory of Imperialism as a Tool of Analysis* (Tesis doctoral, University of the Witwatersrand).
- [45] Ocampo, J. (2012). *La historia y los retos del desarrollo latinoamericano*. CEPAL.
- [46] O'Connor, E. & Resico, M. (2022). Competitividad, innovación schumpeteriana y rentismo ante la revolución digital. *Revista de Ideas, Instituciones y Mercados*, (73), 39-60.
- [47] OMC. (1995). *Entender la OMC*. https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf
- [48] Oros, L. (2015). Análisis comparativo del modelo Heckscher-Ohlin y la teoría de Linder. *Tiempo Económico*, 10(29), 49-66.
- [49] Orozco, J. (2006, 11 de octubre). Latin America's Chinese Wake-Up Call. *Asia Times Online*. http://www.atimes.com/atimes/China_Business/HJ11Cb01.html
- [50] Palazuelos, E., Albuquerque, F., Talavera, P., Luengo F., Deniz, J., Palazuelos M. & Ferraro, F. (1990). *Estructura económica capitalista internacional: el modelo de acumulación de posguerra*. Ediciones Akal.
- [51] Palma, J. (2020). Por qué los ricos siempre siguen siendo ricos (pase lo que pase, cueste lo que cueste). *Revista CEPAL* 95-139. <https://doi.org/10.18356/16820908-2020-132-6>
- [52] Palmisano, T. (2016). El agronegocio sojero en argentina: modelo extractivo en los mundos rurales. *Revista Economía*, 68 (107), 13-33.

- [53] Petrova, V. (2020). La crisis de la Organización Mundial del Comercio: problemas e (im)posibles soluciones. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, 20 (1), 25-60. <https://doi.org/10.22201/ij.24487872e.2020.20.14470>
- [54] Posada, E. (2008). *La formación de espacios regionales en la integración de América Latina*. Pontificia Universidad Javeriana.
- [55] Pueyo, H. (2005). En torno a una experiencia histórica del pasado reciente en la lucha por el desarrollo. (Arturo Frondizi, 1958-1962). *Theomai: Estudios sobre Sociedad, Naturaleza y Desarrollo*, (1).
- [56] Raffo, L. & Hernández, E. (2021). Comercio internacional, prosperidad y desigualdad en la globalización. *Apuntes del CENES*, 40 (71), 133-164. <https://doi.org/10.19053/01203053.v40.n71.2021.1173>
- [57] Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano*. Siglo XXI Editores.
- [58] Rodrik, D. (2011). *The Future of Economic Convergence*. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w17400>
- [59] Schteingart, D., Santarcángelo, J., & Porta, F. (2017). Cadenas globales de valor: una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo. *Cuadernos de Economía Crítica*, 4(7), 99-129.
- [60] Teillery, J. (2000). *Los sistemas comerciales y monetarios en la tríada excluyente: un punto de vista latinoamericano*. Plaza y Valdés.
- [61] Torres, M., & Ahumada, J. M. (2022). Las relaciones centro-periferia en el siglo XXI. *El Trimestre Económico*, 89(353), 151-195. <https://doi.org/10.20430/ete.v89i353.1432>
- [62] Tussie, D. (1993)., *Los países menos desarrollados y el sistema de comercio internacional*. Fondo de Cultura Económica.
- [63] UNCTAD. (2010). *International Trade After the Economic Crisis: Challenges and New Opportunities*. https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab20102_en.pdf
- [64] Villarreal, J., Portugal, L., Carrión, A., & Quispe, J. (2023). Una revisión a la integración latinoamericana: de la ALALC a la ALADI. *Apuntes del CENES*, 42(76), 227-256. <https://doi.org/10.19053/01203053.v42.n76.2023.16160>
- [65] Yang, X., & Liu, W. (2009). *Inframarginal Economics*. World Scientific Publishing.

- [66] Zegarra Ramos, A. (2020). Cuando se legaliza el despotismo el derecho fracasa: una perspectiva jurídica. *Ius et Tribunalis*, 6 (6), 11-18. <https://doi.org/10.18259/iet.2020002>