



# El rentismo de las élites latinoamericanas ante el financiamiento chino

*Julio Francisco Villarreal\**

Fecha de recepción: 23 de marzo de 2025

Fecha de aprobación: 15 de junio de 2025

**Resumen:** Este artículo estudia los términos en función de los cuales la naturaleza rentista de las élites latinoamericanas –incluidas las industriales– ha socavado consuetudinariamente cualquier posibilidad de desarrollo para la región, entendido este último como aquel que trasciende objetivos meramente especulativos o extractivistas. En tal sentido, se analiza la relación de la región latinoamericana, en cuanto periferia, con el centro, el cual se encontraría representado en los últimos años por China. El método empleado se basa en un diseño cualitativo y explicativo, que actualiza las tesis del estructuralismo latinoamericano en virtud de los hallazgos más recientes en la materia para el caso de la región. En este orden de ideas, se examina la naturaleza de la llamada “enfermedad holandesa” en el subcontinente, por cuanto este les deparará a las economías latinoamericanas –ya sea en función de su endeudamiento o de los ciclos de precios altos de commodities– ingentes cantidades de divisas, las cuales no serían, dada la condición rentista de tales élites, canalizada hacia la promoción de inversiones productivas. Como resultado cabe que mencionar que si bien la promoción industrial en América Latina puede resultar intrínsecamente compleja y difícil, debido a la existencia de considerables brechas tecnológicas con el centro, ello no debe obstar a que los gobiernos y élites de la región promuevan la integración de su producción en los eslabones de las cadenas productivas globales con mayor valor.

**Palabras clave:** élites latinoamericanas, rentismo, productividad, China, sociología económica.

**Clasificación JEL:** E23; K33; N16; O11; O14; O25.

Cómo citar

Villarreal, J. F. (2025). El rentismo de las élites latinoamericanas ante el financiamiento chino. *Apuntes del Cenes*, 44(80) Págs. 189 - 216. <https://doi.org/10.19053/uptc.01203053.v44.n80.2025.19113>

\* Abogado. Magíster en Relaciones Internacionales y Diplomacia. Investigador de la Universidad Continental, Huancayo, Perú. <https://orcid.org/0000-0001-7158-1736>

# *The Rentierism of Latin American Elites in the Face of Chinese Financing*

## **Abstract**

This article examines how the rentier nature of Latin American élites, including industrial ones, has customarily hindered the region's development, which is defined as progress that goes beyond mere speculation or extraction. In this regard, the relationship between the Latin American region, as a periphery, and the center, which in recent years has been represented by China, is analyzed. The method employed is based on a qualitative and explanatory design, which updates the theories of Latin American structuralism based on the most recent findings in the field for the region. In this vein, we examine the nature of the so-called "Dutch disease" in the subcontinent, which will bring huge amounts of foreign currency to Latin American economies due to their indebtedness or cycles of high commodity prices. However, given the rentier status of such élites, this currency would not be channeled toward the promotion of productive investments. It is worth mentioning that, although industrial promotion in Latin America can be complex and difficult due to technological gaps with the center, this should not prevent the region's governments and élites from integrating their production into the highest-value links in global production chains.

**Keywords:** Latin American élites, rent-seeking, productivity, China, economic sociology.

## INTRODUCCIÓN

No son pocos los trabajos en los que se refiere la condición intrínseca, a la propia historia económica latinoamericana, de la evolución de la deuda externa. Existe un amplio consenso doctrinario –tal y como se explicará a lo largo del presente trabajo– respecto al hecho de que tal proceso financiero se ha manifestado (con altibajos) a lo largo de todo el siglo XIX, e incluso desde la propia génesis de la mayoría de los Estados de la región. Como sostiene Marichal (2008):

De manera muy temprana, se produjo una primera fase de endeudamiento y de inversiones extranjeras en época de la independencia latinoamericana (1822-25), la cual tuvo una duración muy corta (...) Las fases mejor identificadas en el siglo XIX y principios del siglo XX de fuerte expansión del endeudamiento externo y de las inversiones directas, son los períodos de 1822-25, 1860-1873 y 1880-1890 y 1900-1914. (p. 190)

La existencia de tales fases, que se manifestarían de modo constante también a lo largo del siglo XX, supone

la consolidación de un proceso de endeudamiento cíclico, el cual ha pervivido independientemente del alcance temporal y material de cada uno de los estadios de adquisición de pasivos para cada nación latinoamericana (Marichal, 2008).

El creciente costo del mantenimiento del servicio de deuda externa ha dado lugar a que los países de la región se vean forzados a generar superávits comerciales masivos que explicarían que estos últimos, en función de los egresos dinerarios, fungieran como exportadores netos de capital (Marichal, 2008). Si bien Galasso (1986) presentaría tal proceso como una “Verdadera maldición económica (...), planeada en la época colonial y que ha terminado por la irremediable trituración de nuestra riqueza” (p. 36), no necesariamente este último debe ser entendido en términos eminentemente negativos o deletéreos para Latinoamérica. En efecto, en la medida en que se honren los servicios de la deuda y se disminuya el déficit del sector externo, podría sugerirse que los flujos de capital retornarían a toda economía, lo cual podría incidir posi-

tivamente en el producto bruto de esta última (Parodi, 2019). Aquí, naturalmente, la materia deja de ser constante: la propia historia económica de la región muestra, de modo repetitivo y extendido, que tal proceso suele hallar, más temprano que tarde, sus propios límites endógenos (Acevedo López & Sotelo Valencia, 2004). En efecto, a los pocos años de comenzado tal “virtuoso” proceso, este suele estancarse hasta diluirse completamente, debido a los desequilibrios de la balanza de cuenta de capital, emergiendo luego, indefectiblemente, un nuevo ciclo de endeudamiento<sup>1</sup> (Reyes, 2003, p. 202), y es

(...) precisamente en estos momentos, poco antes de que otro “niño se ahogue”, cuando hay que abordar y tratar de dar soluciones acerca de la deuda externa, en lugar de volver a esperar a que ocurra la desgracia una vez más para “tapar el pozo” en situación de emergencia nacional. (Ibáñez & Calva, 1997, p. 59)

Dados los altos costos de tal proceso de endeudamiento (y, naturalmente, dada su propia e inexorable consecuencia: la recurrencia de los estadios de cesación

de pagos), bien vale preguntarse en función de que consideraciones políticas y económicas los Estados de la región a lo largo de su historia han caído en ellos. Podría alegarse el carácter estructural para la región de tal proceso, condición que dificultaría haber podido prevenir su recurrencia. Téngase presente, por ejemplo, el iter de la deuda al que alude Reyes. Desde esta perspectiva, tales pasivos se contraerían y luego se acrecentarían dependiendo de la propia dinámica de los ciclos financieros, a partir de fases ascendentes y descendentes de acceso al crédito externo (González et al., 2002).

Sin embargo, y al margen de la propia dinámica de los ciclos de crédito, que usualmente se han extendido a terceras economías (Stimilli, 2020), cabe recordar que no han sido sino las propias élites latinoamericanas las que o bien han avalado o bien han promovido la perpetuación de tal proceso para la región (Juliá, 2002). El presente trabajo apelará al examen de tal proceso para explicar, en función del mismo, la propia complejión sociológica de dichas élites. Se partirá de la hipótesis de que

1 Cabe referir, en el punto, que el presente trabajo parte de la premisa de que resulta difícil determinar en qué supuestos o casos un Estado se encuentra excesivamente endeudado. Es cierto que tales desequilibrios de la balanza de cuenta de capital o la ratio deuda pública/PBI pueden constituir indicios en tal sentido. Sin embargo, en última instancia, el estado de cesación de pagos de un país obedece a consideraciones políticas, por lo que su examen resultaría eminentemente casuístico y, en cuanto tal, tributario a consideraciones de mérito, oportunidad o conveniencia que tornarían en metodológicamente muy complejo establecer patrones o métricas generales. A su vez, si se asumiera que la causa de tal supuesto fuera financiera, el presupuesto de la falta de la perfecta información dificultaría las condiciones de posibilidad, para la comunidad acreedora nacional e internacional, de poder ponderar en qué casos concurre tal “excesivo endeudamiento”: (...) la mentada desnaturalización (...) cercena merced a presupuestos trascendentales (falta de una perfecta información) a tal voluntad estadal [de cesación de pagos...]. Acaece que, en definitiva, la volición de incumplir con el pago de la deuda soberana no puede ser entendida en términos apolíticos, por medio de una apelación a meta-principios (cual, por caso, un trascendentalismo relativo a contarse o no con plena información por parte de los acreedores) que hagan de tal disposición un juicio de valor ininteligible respecto a sus motivaciones inherentes últimas (Villarreal, 2018, p. 92).

será justamente a causa de estas últimas que incluso tanto el haberse contraído ingentes pasivos en la región en el pasado como haber la misma gozado de ciclos económicos en función de que los precios de sus *commodities* de exportación fueran particularmente altos no podría haber conducido a un desarrollo estructural de América Latina. En este sentido, la propia configuración de China como un Estado comprador de estos últimos bienes, así como también la disponibilidad de financiamiento del gigante asiático no permitirían, dada la estructural disposición de tales élites, abandonar el estado de subdesarrollo de la región, sino que, incluso, podrían consolidarlo. A fin de evitar tal nocivo desenlace, el presente trabajo plantea la necesidad de que los gobiernos y élites de la región inviertan en aquellos sectores que, sin necesariamente representar una producción industrializada, le agreguen dinamismo y utilidad a las cadenas globales de valor autóctonas.

En definitiva, el presente artículo desarrollará una crítica al carácter rentista de las élites latinoamericanas, estudiando las implicaciones que tal condición supone en relación con el cada vez mayor ascendente de China en la región. A tal fin, se presentarán las contribuciones del artículo en cuatro secciones principales. En la primera –la presente introducción– se contextualizó el propio endeudamiento

estructural de esta región, en cuanto problema endémico de su historia, entendiendo a este último como una premisa que perpetuaría la pobreza y estancamiento de Latinoamérica. La segunda examina cómo la lógica rentista de estas élites, tributaria tanto a tomar decisiones únicamente en función de consideraciones de corto plazo y de resistencia a la innovación, impediría transformar ciclos de bonanza en desarrollo sostenido. La tercera estudia el rol, en el subcontinente, de China como nuevo hegemón económico, analizando cómo su irrupción no solo no alteró las lógicas extractivistas ni las asimetrías centro-periferia, sino que, para peor, las consolidó. Finalmente, la conclusión reivindicará la tesis según la cual solo un radical abandono del ethos rentista –vía inversión en sectores de valor agregado, encadenamientos productivos y apuesta por una industrialización inteligente– permitiría a América Latina abandonar la trampa del subdesarrollo.

## MATERIALES Y MÉTODOS

En el presente trabajo se empleará una metodología cualitativa, de naturaleza explicativa, a partir de una revisión documental de los aportes de la disciplina especializada, tanto pasados como presentes, mediante un análisis detenido de la bibliografía especializada en la materia.

## RESULTADOS

### Endeudamiento estructural latinoamericano: más allá del propio *habitus* de las élites

En lo relativo al subdesarrollo estructural latinoamericano podría señalarse, en primer lugar, que la región ha transitado por diversas contingencias sociopolíticas que han favorecido y promovido los ciclos de endeudamiento<sup>2</sup> externo. En este sentido, la referencia al proceso que Venezuela experimentó en las décadas de los 70 y 80 resulta, en cuanto paradigmático para la región, inevitable:

La estrangulación de las clases marginales, y más recientemente de la clase media en Venezuela, dejaba a las élites económicas como las únicas clases económicamente solventes capaces de codirigir con el Estado una reactivación económica. Sin embargo, la imposibilidad de expandir la capacidad productiva por un lado y los altos intereses (...) crearon las condiciones idóneas para que las élites económicas optasen más por una inversión a corto plazo de alta rentabilidad, sin riesgos y sin impuestos. (Curatolo, 2004, p. 154)

La disposición de tales élites hacia la “inversión a corto plazo de alta rentabilidad” no debe ser entendida como un proceso o preferencia económica insular o ajena a las propias condiciones

estructurales en cuyo seno eran tomadas tales decisiones. Por el contrario, en muchos casos, la adopción de estas se situaba en un contexto que, si bien no era necesariamente suficiente para explicar su propia causación, de todos modos contribuía positivamente a su producción. Indudablemente, en la propia región latinoamericana, optar eventualmente por una inversión de carácter productivo, entendida como intrínsecamente ajena a aquella de naturaleza especulativa, implicaba una apuesta, no siempre segura

(...) a largo plazo, con muchos riesgos y cargas fiscales. Esto no resulta sorprendente, dada la baja disponibilidad de medios de pago y fondos prestables, la persistencia de un desabastecimiento crónico de materias primas y bienes intermedios, la escasez de mano de obra especializada y semi-especializada y la baja productividad laboral (Curatolo, 2004, p. 154)

Las condiciones estructurales mencionadas no oficiaron, en este punto, como único aliciente o factor causal a la hora de explicar el culto de las élites por el referido cortoplacismo. En efecto, la propia dinámica del endémico endeudamiento de la región explicaría la pérdida de soberanía que terminaría por mutilar toda posibilidad de promover programas económicos alternativos que, de eventualmente haber sido adop-

<sup>2</sup> Tómese, por caso, el proceso de endeudamiento posterior a los dos primeros gobiernos peronistas, el cual fue promovido por un sector de la oligarquía argentina: “(...) tampoco hubo un fenómeno serio de endeudamiento externo durante los años posteriores a 1955. Hubo, sí, algunos sectores, sobre todo agropecuarios, y el Club de París, interesados en promover un proceso de esa clase, pero no se produjo un endeudamiento considerable ni que pesara particularmente sobre la dinámica de la economía” (Juliá, 2003, p. 132).

tados por parte de los diversos Estados nacionales, podrían haber tornado en menos posible tal desenlace. En concreto, la propia cuantía de los préstamos externos contraídos hasta el surgimiento de la imposibilidad de pago de los servicios de estos –en virtud del relativamente fácil y asequible acceso al crédito internacional, tal y como Bortz (2018) explica– supondría el deber de adoptar, por parte de tales economías, los programas concebidos en los propios centros financieros:

En un contexto caracterizado por el ascenso del neoconservadurismo en Inglaterra y Estados Unidos (Thatcher y Reagan, respectivamente), el reconocimiento de la imposibilidad del pago de la deuda constituyó el primer paso para formular planes económicos tendientes a favorecer el retorno del capital. Con el propósito de aliviar la crisis del endeudamiento latinoamericano y con el fin de crear las condiciones necesarias para instaurar un “nuevo modelo de desarrollo” inspirado en los principios del libre mercado, fueron formulados los Planes Baker y Brady. (Puello-Socarrás & Mora, 2005, p. 101)

Tales programas inscritos en una ortodoxia financiera monetarista conducirían, en definitiva, a la mutilación de toda posibilidad de un esquema desarrollista para la región (Dávila, 2013). Naturalmente, tal restricción limitaría aún más el ya acotado margen con el que las economías latinoamericanas contaban para poder dedicarse a la promoción o el fomento de actividades

productivas que supusieran, por sus propios términos, una opción alternativamente atractiva a los mencionados ciclos de endeudamiento.

Cabe recordar, en cualquier caso, que tal limitación no le sería, en muchos supuestos, exógenamente impuesta a los Estados de la región. A *contrario sensu* de lo que podría pensarse, tales ortodoxos programas habitualmente serían activamente apoyados y promocionados por las propias élites y gobiernos de turno en América Latina. El paradigmático caso mexicano es categóricamente ilustrado por Calva *et al.* (2007):

Un nuevo grupo gobernante arribó al poder (...) y en vez de corregir ordenadamente las fallas de manejo macroeconómico y de redefinir la estrategia de industrialización (de la tradicional sustitución de importaciones hacia objetivos más amplios que incluyeran un mayor fomento de las exportaciones y de la producción de bienes de capital, así como el desarrollo endógeno de industrias de alta tecnología), optó por desmantelar la política industrial (bajo la divisa de que ‘la mejor política industrial es no tener política industrial’). (p. 12)

Evidentemente, los efectos de un creciente endeudamiento no solo se manifiestan en la imposibilidad material de promover programas económicos alternativos (verbigracia, la industrialización por sustitución de importaciones desarrollista de los 60 que experimentó América Latina)

al rentismo financiero, en la dificultad de evitar la consolidación de un paradigma extractivista en las propias élites (como en el caso venezolano) o en evitar el recurso a los planes de estabilización económica ortodoxa de cuño monetarista (ya ilustrados en el caso mexicano). En efecto, y con prescindencia de las causas políticas (internas o externas) de un tal endeudamiento, la naturaleza macroeconómica que supone el abrupto ingreso de divisas a una economía determinada puede implicar deletéreas consecuencias susceptibles, *ceteris paribus*, de reproducirse a sí mismas, consolidando y perpetuando un determinado ciclo de endeudamiento y depauperación económica.

En lo relativo a la dinámica de consolidación de pasivos soberanos como proceso susceptible de empobrecer progresivamente al Estado contrayente de la obligación de referencia, Sachs y Warner (1995) intentaron establecer, sobre una base estadística, una correlación entre el abrupto ingreso de divisas a una economía nacional y el deterioro, a mediano y largo plazo, de esta última. Para ello apelaron, como principal caso de estudio, al llamado “mal holandés” (un súbito auge exportador que experimentaron los Países Bajos en la década de los 60, como consecuencia de haberse hallado allí importantes reservorios de gas en su mar territorial). Debe referirse, en el punto, que el proceso de endeudamiento latinoamericano ha sido entendido por parte de ciertos organismos multilaterales como clara

manifestación de tal “mal holandés”. La propia CEPAL sostuvo en su informe relativo al estado de situación económica para América Latina de 2012, que

(...) mientras que la entrada de considerables flujos de inversiones extranjeras supone en principio una buena noticia para las economías de América Latina, las mismas conllevan una pluralidad de desafíos: una mayor volatilidad del tipo de cambio, la “enfermedad holandesa” (una apreciación del valor de la moneda nacional que afecta negativamente la competitividad de las exportaciones, excepto los commodities) y potencialmente insostenibles ciclos de auge de crédito. (p. 14)

En este punto, bien podría argüirse que en la medida en que el “mal holandés” suponga un súbito ingreso de divisas a una economía, tal proceso podría, en definitiva, constituir una oportunidad económica antes que un obstáculo al desarrollo. Sin embargo, asumir tal posición explicaría la concurrencia de dos eventuales problemas lógicos.

El primero de ellos constituye una propia inferencia respecto a cómo ha de entenderse el “mal holandés”. Es justamente debido a la propia naturaleza estructural de un proceso como el ya descrito que resulta trabajoso capitalizar los beneficios de este. En tal orden de ideas, la dificultad ontológica de aprovechar el flujo de activos de la “enfermedad holandesa” sería una causa y no una consecuencia o eventual derivación de tal proceso. Así,

Conviene distinguir entre el mal holandés tradicional, en el que el creciente superávit comercial del sector primario neutraliza el creciente déficit comercial del sector manufacturero conforme el tipo de cambio se ajusta del mal holandés “financiero” inducido por las entradas de capitales en forma de IED e inversiones de cartera a costa de una pérdida generalizada de competitividad y del déficit de cuenta corriente. (De la Torre et al., 2013, p. 25)

El segundo de los obstáculos (relativos a la imposibilidad de poder entender la “enfermedad” o “mal holandés” como una oportunidad antes que como una eventual cortapisa para el desarrollo) es, lamentablemente, una refracción de la propia historia económica latinoamericana. Del hecho de intentar practicarse una política económica tendiente a evitar los efectos de la “enfermedad holandesa” (por ejemplo, aquella destinada a incorporar valor agregado a la producción de modo tal de compensar el eventual incremento de los costos de esta al momento de ser exportada en función de la sobrevaluación de la moneda nacional) no se ha acreditado, en la experiencia económica latinoamericana, que los efectos de dicha política hayan sido susceptibles, a mediano y largo plazo, de soslayarse (Ocampo, 2012). Por el contrario, cierta vertiente doctrinaria sostiene categóricamente que, en tales supuestos, estos efectos se han visto incluso profundizados (De la Torre et al., 2013). Concurrentemente, una utilización poco eficiente de los fondos que eventual-

mente ingresaran a una economía y que, dada su cuantía y repentina condición, habilitasen la conformación del así llamado “mal” o “enfermedad holandesa”, ha dado lugar, en la generalidad de la historia de los Estados latinoamericanos, a un agravamiento de los ciclos de deuda (Ocampo, 2012). Tal ha sido la experiencia de México y Venezuela en las décadas de los 70 y 80, países que

(...) fueron simultáneamente bendecidos con altos precios petroleros y fácil acceso al crédito barato. Ambas naciones ‘profundizaron’ el modelo acentuando el rol del estado en la inversión y producción [de petróleo] e intentaron distribuir parte de las ganancias por medio de programas sociales. Muchos de los proyectos iniciados en esta última ola de ‘desarrollismo tardío’ condujeron a un significante despido de recursos. Tanto México como Venezuela pasaron por alto el hecho de que estaban incurriendo en una expansión de la demanda y crecientes déficits fiscales y de cuenta corriente, generando tendencias inflacionarias y reduciendo su competitividad, así como también apreciando la tasa de cambio de sus monedas nacionales. Como consecuencia de ello, en sendas economías se producirían fugas masivas de capitales que representarían un componente sustancial de sus deudas públicas. (Frenkel, 2016, p. 309)

En virtud de tales consideraciones, y en lo atinente a las implicaciones de la eventual conexidad causal entre el endeudamiento de referencia y la depauperación de una economía nacional,

resulta de especial relevancia recordar que no pareciera ser estrictamente previsible que del hecho de que un Estado reciba flujos financieros considerables durante cierto tiempo, este haya de sufrir, a largo plazo, un deterioro de sus variables macroeconómicas. En efecto, existe acuerdo doctrinario en torno a la premisa de que, en cierto número de supuestos, mensurados estadísticamente, es plausible evitar tal desenlace, en la medida en la que las élites dirigentes promuevan las estructuras productivas, sociales o políticas necesarias a los efectos de sortear (o, por el contrario, eventualmente precipitar) tal curso de acción (Sala-i-Martin & Subramanian, 2003). En definitiva

(...) La función fundamental que debería cumplir este financiamiento es promover el desarrollo en las economías receptoras partir de la movilización de recursos materiales y técnicos. La utilización de ellos podría representarles [a estas últimas] mayores oportunidades para invertir en infraestructura,

facilitar la financiación de su comercio y para fomentar un ciclo, desde lo interno, de sostenidos flujos de capital, crecimiento económico y reducción de la pobreza. (Pérez, 2017, p. 119)

Tómese, por caso, la promoción, por parte de una “élite industrialista” (Real de Azúa, 1969; Castellani & Schorr, 2004) o de un “Estado desarrollista” (Amsden, 2013), de un modelo productivo que permitiese, por su propia condición, dejar atrás ciertos patrones o conductas de carácter rentista o bien meramente extractivista<sup>3</sup>. Tal promoción resultaría especialmente promisoria si se basara o instrumentara en función de una eventual asociación con determinados actores sociopolíticos que facilitase la consolidación de tal matriz económica tributaria a un modelo exportador de alto valor agregado:

Se sostiene con gran énfasis que el desenvolvimiento de la industria, y más aún, el montaje de un sistema industrial competitivo, tiene su agente protagóni-

3 En la región, de todos modos, la propia élite industrialista ha abrazado históricamente un culto al rentismo. La restricción externa que, en cuanto tal, imposibilitaría la formación de activos productivos en la región se explicaría, justamente, en función de que “(...) la producción total de las grandes fábricas de automóviles, refrigeradores, etcétera, está destinada al 5 por ciento de la población de Latinoamérica. (...) Así, pues, en un círculo vicioso o, peor, una espiral de subdesarrollo, esta distribución del ingreso no estimula el ahorro (...) sino que más bien estimula el consumo de bienes de consumo durables y suntuarios, alojamiento y viajes al exterior. Por ende, la empresa privada, extranjera y nacional, es atraída no sólo para canalizar los ahorros latinoamericanos hacia la producción de artículos suntuarios para una parte infinitesimal de la población” (Frank, 1973, p. 127).

En términos concretos, ello explicaría que, en casos como el de Argentina, “(...) tan sólo el insumo de las divisas (y no de los demás recursos) por la industria automotriz durante 1961-1964 fue equivalente al valor de todas las exportaciones de aquel país durante un año de la misma época, y hubiera financiado el ciento por ciento del valor de las importaciones de maquinaria y equipo requerido durante once años por las industrias manufactureras dinámicas (p. 119).

Se asiste, en definitiva, a la representación, en el marco de procesos industriales, del rentismo que históricamente definiera a las élites de la región, según el cual: “La distribución del ingreso es consecuencia de la estructura y política de clase, así como esta última es consecuencia de la estructura colonial (...) Desde el comienzo de los tiempos coloniales españoles, la estructura colonial y de clase determinaba una gran desigualdad en la distribución del ingreso, lo que limitaba gravemente el mercado interno, e inducía a la burguesía latinoamericana a invertir y gastar los excedentes (...) para vigorizar los vínculos coloniales con la metrópoli y, por ende, para desarrollar el subdesarrollo” (p. 24).

co en el empresariado nacional. La atribución de tal protagonismo se liga a la idea de que ese grupo social específico es, justamente, el que posee intereses objetivos conectados a la generación o adaptación del progreso técnico, y su concreción en sucesivas innovaciones, de modo de expandirlas con continuidad, sobre todo en la industria. Pero, además, este grupo se configura como el más apto para instaurar y extender su liderazgo, diseminando una propuesta de desarrollo tecno-económico y de mejora de las relaciones sociales al vasto conjunto de actores y grupos que se inscriben en estas últimas.

Esta expectativa optimista sobre el liderazgo del empresario nacional no ignora, sino que admite, la importancia de ciertas conexiones con otros actores que les son particularmente cercanos. (Rodríguez, 2006, p. 374)

Llegados a este punto debe reconocerse que, en definitiva, para la generalidad de los supuestos, las condiciones a las que refieren Sala-i-Martin y Subramanian (2003), por un lado, y Rodríguez (2006), por el otro, simplemente, no se han reflejado en los anales de la historia latinoamericana (Cardoso & Faletto, 1976; Birle et al., 1994; De Sierra, 1998). De hecho, desde otrora las élites de la región han incurrido consuetudinariamente en prácticas rentistas, de conformidad a las cuales

(...) la propiedad es valorada más que la mentalidad emprendedora, el crecimiento o al menos el crecimiento con

equidad, la creatividad y la innovación tecnológica son subordinadas a consideraciones de prestigio, modo de vida y el control de los monopolios. Generación tras generación, la inserción dentro del mercado internacional es vista como mantenida únicamente en función de los recursos naturales, en lugar del valor agregado a los bienes y los servicios. Obsesionados con una tal mentalidad rentista, la cual santifica la propiedad y descree de la iniciativa emprendedora, las élites se han inclinado a monopolizar, en un grado sin precedentes en la historia moderna, la mayoría de los recursos de un estado. (Mazzeo, 1992, p. 769)

El descrédito que las élites latinoamericanas le otorgan, por ende, a tal “mentalidad emprendedora” da cuenta del hecho de que para estas, al igual de lo que sucede con los prestamistas, el dinero debe ser exclusivamente valorado en función de su liquidez y no del resultante de su inversión en la propia economía real y productiva (Keynes, 1965). En este sentido, el único riesgo que ambos grupos aceptarían en términos de tal preferencia no sería otro que “(...) el elemento de la incertidumbre respecto al futuro de la tasa de interés” (Rísquez, 2006, p. 314). Tal mentalidad exterioriza la carencia, para tales corporaciones, de aquello que Keynes (1965) denominó como un “animal spirit”, entendido como la complejión psicológica que lleva a un sujeto a asumir el riesgo de una inversión que trasciende a aquella meramente pasiva.

Así, las élites latinoamericanas se desprenderían de su capital en función de la renta del dinero, es decir, de la propia tasa de interés que este genera, antes que de su resultante en la economía real. Ello explicaría, justamente, que esta última deba ser entendida, especialmente para casos como el presente –sostendría hipotéticamente Keynes (1965)– como un efecto eminentemente monetario antes que real. Tal especulación no resulta ser temeraria, ya que, en su propia obra, Keynes

(...) no utiliza la renta como una categoría significativa para el análisis de la dinámica del mercado, sino más bien como un análisis de clase. La renta señala un ingreso pasivo de una clase particular o ‘estrato social’ de personas en el ámbito financiero, lo que permite caracterizar la naturaleza parasitaria de tal ingreso financiero y de quienes lo perciben como una clase ociosa (al igual que los terratenientes rentistas). (Teles, s.f., p. 2)

Si existiese, por lo tanto, una posibilidad marginal de soslayar, al menos a mediano y largo plazo (desde que, en un comienzo, tal afluencia de divisas a una economía nacional supondría que la manifestación del “mal holandés” implicaría insoslayables efectos que revalorizarían la cotización de toda moneda nacional) el nocivo influjo macroeconómico que supusiera un súbito y desestabilizante influjo de divisas a una economía dada (por medio de la inversión en educación, investigación y desarrollo, el control del gasto público

y, más relevantemente, la promoción de sectores productivos con alto valor agregado que permitieran compensar la sobrevaloración monetaria que tornase la producción local, *vis a vis* la internacional, en poco competitiva), el propio *ethos* rentista y poco innovador de las élites latinoamericanas frustraría tal proceso.

### **El rentismo latinoamericano frente a la oportunidad china de los ciclos de commodities**

Ante los cambios del poder mundial ocurridos en las últimas décadas, como los nuevos términos del comercio internacional que ha supuesto la emergencia de China como potencia, no han sido pocos los doctrinarios que han señalado que, en la generalidad de los casos, las economías latinoamericanas

(...) no lograron transformar [sus] estructuras productivas; no diversificaron [sus] exportaciones, no disminuyeron la pobreza ni redujeron la profunda desigualdad en la distribución de la riqueza interna. Los gobiernos [de la región] no supieron aprovechar el boom de las exportaciones de *commodities* para promover una reestructuración dinámica de sus estructuras productivas e industriales y buscaron sacar provecho de los ingresos por exportaciones destinando los recursos a objetivos de políticas públicas que no estuvieron destinadas a la modernización para enfrentar las cadenas de valor de Asia [... situación que explica, a su vez, que] cuanto más dependiente es América Latina de las

importaciones chinas y sus exportaciones de capital, más comprometida está la región en su autonomía económica y financiera internacional. (Bernal-Meza, 2021, p. 302)

El poco feliz escenario planteado por Bernal-Meza parece dar cuenta de una situación paradójica, en la medida en que se parte de la premisa de que los efectos de la reconfiguración de las relaciones económicas internacionales, producto de la irrupción del Imperio del Centro, deberían, al menos hipotéticamente, haber sido otros. Ello, al menos en la medida de que se acepte como verosímil la tesis de Chun Lee y Guo (2017), de conformidad con la cual

El surgimiento de China como un mercado económico ha ayudado a generar un aumento de los ingresos por exportaciones y la mejora de los términos de intercambio para la región, mientras que los potenciales efectos negativos en materia de exportaciones a otros países se han limitado a unos pocos países y sectores. Las importaciones de China proporcionan bienes de consumo baratos y también aumentan la competitividad de los productores locales, que son capaces de adquirir máquinas y partes a bajos costos. Por eso dicho país es considerado como una fuente potencial de capital para ayudar a compensar el déficit en términos de inversión en infraestructura en la región. (p. 186)

Evidentemente, y como se sugiriera, si el presente análisis se limitara únicamente a los términos del trabajo de tales

investigadores, resultaría difícil entender en qué condiciones tal influjo podría haber resultado lesivo para el desarrollo de las economías de la región. Sucedía que la inédita irrupción de China en los ciclos del comercio internacional mundial ha supuesto, tal y como lo señaló Li (2010; 2019), un hecho novedoso en la historia del capitalismo.

Tal acontecimiento, que bajo un eventual tercer paradigma productivo podría haber dado lugar a la inserción de América Latina en los sectores más dinámicos de las cadenas globales de valor, ha implicado para la región la consolidación de un “consenso de los commodities” (Svampa, 2012). En función de este, las élites del subcontinente han aceptado explícita y activamente la consolidación de “(...) un nuevo orden económico y político, sostenido por el boom de los precios internacionales de las materias primas y los bienes de consumo, demandados cada vez más por los países centrales y las potencias emergentes” (p. 16).

En este punto, la evocación del rentismo de las élites latinoamericanas reaparece imperturbablemente. Aquí, apelando a Palmisano (2016), la sinonimia entre un modelo extractivista, basado en la sobreexplotación de los recursos naturales y la tierra, y el propio carácter rentista de las élites, resulta inevitable e incluso metodológicamente necesaria. Tal referencia explica, en términos concretos, que la irrupción de China como un nuevo jugador en el comercio inter-

nacional supone, para toda la región latinoamericana, la consolidación de un proceso de reprimarización de las exportaciones (Medeiros & Cintra, 2015). Los propios términos que históricamente definieron la relación entre el centro y la periferia, parecen no solo continuar para América Latina, sino consolidarse en la dinámica del intercambio actual en relación con el gigante asiático. Tal y como sostienen Bolinaga y Slipak (2015), “El comercio de China con América Latina reflota el modelo centro-periferia. No han cambiado las reglas del juego, tan sólo los jugadores” (p. 43) desde que, con independencia de la retórica que eventualmente el gigante asiático pueda emplear, “China se ha convertido en un actor central del oligopolio de poder y, en consecuencia, las asimetrías con los países periféricos se profundizan de modo inexorable” (p. 43). Aquí es preciso aclarar qué debe entenderse por tal “oligopolio del poder”: en efecto, la estrategia china de inserción internacional no parece ser tributaria a los modelos clásicos del imperialismo, relativos a la conquista militar de una futura colonia, al decir de Arrighi (2009). Por el contrario, y en palabras de Marshall (citado por Arrighi, 2009),

Gran parte del nuevo estatus de China proviene de su conversión en uno de los principales países comerciantes del mundo, además de un importante mercado para sus vecinos orientados a las exportaciones. Pero en ese poder hay una fuerte dimensión política en la

medida en que los nuevos dirigentes de Pekín se muestran dispuestos a dejar a un lado las viejas disputas y a colaborar con otras naciones, en lugar de avasallarlas. (p. 219)

Pues bien, a la hora de intentar entender la reconfiguración de tal dinámica de poder, si bien no deja de ser cierto que “Las relaciones políticas de China con América Latina siguen un patrón de pragmatismo y juegan según los intereses económicos chinos” (Bernal-Meza, 2021, p. 307), tampoco puede desconocerse el hecho de que las élites latinoamericanas se han mostrado indiferentes a la hora de intentar modificar tal estado de situación. Al decir de Slipak (2012), los grupos económicos locales, en lugar de apelar a sus contrapartes chinas a fin de promover la diversificación industrial y un mayor valor agregado en sus cadenas productivas, se han asociado con estas, incluso cuando los términos de tal consorcio supusieran para la región una transferencia de tecnología limitada, una falta de desarrollo de capacidades autóctonas y un escaso nivel de generación de empleos de alta capacitación.

Cual inferencia de tal condición, especialmente en las últimas décadas, los términos de tal rentismo han sido tan pronunciados que estos serían los responsables de que la región experimentara un proceso de desindustrialización y reprimarización de su economía (Fajnzylber, 1983; Castillo & Martins, 2016). De hecho, según tales

investigadores, la reespecialización productiva primaria ha sido una constante en toda América Latina, incluso para el caso de Estados relativamente desarrollados, como Argentina y Brasil. En consecuencia, en tales naciones las élites no solo no han promovido una inserción internacional de sesgo industrialista y con alto valor agregado<sup>4</sup>, sino que, para empeorar la situación, han aceptado pacíficamente la consolidación de un modelo de “reprimarización periférica” (Castillo & Martins, 2016), según el cual tales economías que poseyeran un complejo industrial algo débil en el pasado, se orientarían ahora únicamente hacia las exportaciones de bienes primarios y de manufacturas básicas.

Como sostiene Gallagher (2016), el reemplazo crítico de un paradigma, aunque sea incipientemente industrializador por uno de escasa innovación y valor agregado, debe interpretarse de acuerdo con el propio *logos* o esquema conceptual que consuetudinariamente abrazaran las élites latinoamericanas. Según tal investigador (2016) dicho proceso rentista aceptado por tales élites a partir de la emergencia de China como un comprador global de *commodities*, debe entenderse como inscrito en la propia experiencia histórica de tales grupos, que por tradición han sido refractarios a embarcarse en

actividades intrínsecamente riesgosas e innovadoras, complejidad sociológica que explica y da vigencia al apelativo de “lumpenburguesía” que prohijara Gunder Frank (1973). Ciertamente tal corporación reafirmaría, a causa de su nuevo vínculo con China, su estructural idiosincrasia, conforme la cual su propia noción de “desarrollo” se articularía “(...) no con los demás sectores de la economía nacional, sino precisamente con la metrópoli” (pp. 119-120), puesto que el propio crecimiento tecnológico monopolista de esta última “(...) ha limitado el desarrollo industrial y todavía más su absorción de mano de obra en Latinoamérica” (p. 120).

En este sentido, la irrupción del Imperio del Centro como fuente mundial de demanda de *commodities* no ha supuesto más que un resurgimiento de las propias variaciones que, a comienzos del siglo XX, el “orden neocolonial” (Halperin, 1998) británico había impreso en los propios patrones extractivistas latinoamericanos. Al respecto, economistas como Ferreira y Walton (2005), en una publicación del propio Banco Mundial, señalan que

En el período posterior a la independencia, las élites locales continuaron dando forma a las instituciones y políticas para mantener sus posiciones privilegiadas, por ejemplo, en temas de (...) política

<sup>4</sup> Contribuye a tal consideración el hecho de que la institucionalidad de los propios Estados latinoamericanos permite que las economías latinoamericanas consoliden estructuras productivas concentradas y poco competitivas, tal y como lo sostiene el Banco Mundial (2024). En efecto, según este último, “Las leyes y agencias de competencia en la mayoría de los países de ALC [América Latina y el Caribe] son aún jóvenes y débiles. Esta debilidad está relacionada con el poder político de las grandes empresas. Las rentas derivadas de un poder de mercado elevado muchas veces son desviadas hacia actividades rentísticas” (Banco Mundial, 2024, p. 70).

de tierras. A pesar de los inmensos cambios políticos, sociales y económicos del siglo pasado, estas fuentes de desigualdad formadas históricamente persisten hasta el presente. (p. 23)

En este escenario, la falta de reparos u objeciones por parte de las mencionadas élites en relación con tan poco atractivos efectos no se debería a una extraña paradoja de autosugestión o engaño por parte de estas. Por el contrario, tal *logos* se explicaría en función del hecho de que los propios términos de inserción internacional productiva para la región, que aquí podrían ser entendidos como económicamente deletéreos para todo proyecto de desarrollo nacional, les resultarían a tales grupos habituales o, peor aún, necesariamente identitarios.

En este sentido, el endeudamiento externo que trajeron los Estados latinoamericanos de sus acreedores orientales, se erige como particular paradigma de tal mentalidad “lumpen-burguesa”. Nuevamente, y al decir de Gunder (1973), tal estructura, intrínsecamente renuente a toda posibilidad de desarrollo, no se explicaría únicamente en función “(...) de la combinación de dependencia tecnológica y política gubernamental, sino de la confabulación de éstos con el financiamiento de la producción y de la comercialización de los bienes y servicios generados por la integración neodependiente” (p. 133). En efecto, al decir de Lin (2015, citado por Bernal-Meza, 2021, p. 303), los créditos y las inversiones chinas en

la región exteriorizan el deseo de sus prestamistas “(...) de obtener fuentes de petróleo y recursos minerales en América Latina y el Caribe” (p. 11). Esta condición explica el hecho de que, en muchos supuestos, tales empréstitos se encuentren garantizados ya sea con la propia provisión de *commodities* a China (Bustelo & Rubiolo, 2023) o con la participación de esta en las empresas o iniciativas que recibieran tales emolumentos, lo que daría lugar a la formación de pasivos en cabeza de los Estados de la región que, para empeorar la situación, no guardan relación alguna con la propia matriz productiva y social de estos (Dussel & Ortiz, 2016, p. 18). Ello desde que tal financiamiento, al centrarse en las citadas actividades extractivas, limita los eventuales efectos desarrollistas sobre las economías receptoras de tales fondos, al condicionar la efectiva percepción de estos al deber de sus prestatarios de requerir tanto equipamiento como mano de obra de origen chino (Gallagher, 2016).

Por otra parte, los efectos negativos del endeudamiento soberano podrían ser reducidos o evitados en la medida en que la súbita entrada de divisas a una economía dada sea estratégicamente utilizada. El problema radica en el hecho de que, en la propia experiencia latinoamericana –ya sea por razones sociológicas estructurales; por ejemplo, el caso venezolano, o relativas a una equívoca política económica, como en el “desarrollismo tardío mexicano”– tal curso de acción no ha tenido lugar por

que, históricamente, debido a tal *logos* de las élites rentistas, los “(...) ahorros y disponibilidades de distinto origen, incluso crédito exterior, son absorbidos (...) y alejados de una hipotética y directa contribución a la formación de capital reproductivo” (p. 113). En este orden de ideas, dado el carácter rentista de las propias élites de la región, tal curso de acción dudosamente haya de alterar su desarrollo en lo sucesivo.

Evidentemente, dejar atrás no solo las lóbregas consecuencias que el rentismo supone para las economías latinoamericanas sino, particularmente, para la propia dialéctica y atractivo que subyace a tal paradigma, no parece ser, en vista de la propia historia de la región, una materia o desafío fácil. Ello no solo cual implicancia del apego de las élites latinoamericanas respecto a tal “estrategia” de inserción internacional, sino también en función de la propia retórica que habitualmente se presenta en términos, justamente, de las (escasas) posibilidades de desarrollo que las economías de renta media, como las del subcontinente, poseen a los efectos de dejar atrás su estado de relativo estancamiento económico.

En efecto, tal y como recordaran Medeiros y Serrano (1999) han sido por demás pocos los países que han logrado superar tal estado de incuria desarrollista, lo que se debería, primera y, principalmente, a contingencias particulares y ajenas al propio control de tales naciones. La referencia de tales

investigadores (1999) es a la Guerra Fría, la que explicaría el hecho de que Alemania, Japón o Taiwán lograran tasas de crecimiento espectaculares durante las décadas en las que se presentó dicho enfrentamiento.

Asimismo, tercera otras tesis, que explicarían el desarrollo a partir de iniciativas que sí dependerían del dominio de los Estados, no han podido ser contrastadas satisfactoriamente. Tómese, por caso, las ideas de Acemoglu y Robinson (2013), quienes arguyeran que existiría una relación de estricta proporcionalidad entre la promoción de las instituciones económicas y políticas “inclusivas” y el desarrollo de las naciones: la propia historia de América Latina da cuenta del hecho de que tal correlación no ha podido ser en los hechos verificada (Bértola y Ocampo, 2013).

No deja de ser verosímil, de todos modos, que algunos países de la región sí han logrado, al menos por algunos años, altas tasas de crecimiento de su productividad, como en el caso de Chile en la década de los 80 y 90, o Brasil y México en los 60 y 70, pero también es cierto que estos Estados no han logrado mantener tal aumento de su productividad de modo sostenido (Palma, 2019), a diferencia de lo sucedido en Estados como Japón, Hong Kong y Taiwán desde la Guerra Fría y ya desde el final de esta, en los 80 y 90, con India y China. De hecho, una de las razones que explicaría el carácter efímero de

tal crecimiento radica en el hecho de que este último hallaba su causa-fuente última en la perpetuación de los patrones rentistas que históricamente signaron la experiencia de las élites latinoamericanas. Tómese por caso, el así llamado “milagro brasileño”, un período comprendido entre los últimos años de la década de los 60 y primeros de la del 70, cuya

(...) fórmula esencial, ha residido en tres elementos. Por una parte, el aprovechamiento de la capacidad ociosa industrial ‘acumulada’ durante los años depresivos del período 1962-67 (...). Por la otra, una comprensión sustancial del incremento de los salarios de los trabajadores y sectores medios rezagados, concentrando los excedentes originados por la mencionada expansión (...), de una manera sistemática y hasta brutal en manos de los intereses extranjeros, de la gran burguesía doméstica y de algunos estratos medios privilegiados (...) y, finalmente, la generación de esquemas de demanda capaces de garantizar la realización del excedente potencial (implícito en la capacidad ociosa y aumentado por la compresión salarial) mediante el desarrollo intenso del crédito al consumo de bienes duraderos. (Serra, 1972, p. 275)

Serra ilustra, evidentemente, aquellas condiciones que ontológicamente han constituido el carácter rentista de tales élites. Por caso, la “(...) proliferación de productores y plantas para un mercado restringido y protegido [que] trae consigo una evidente elevación de costos de producción y aun más de precios

de venta” (Gunder, 1973, p. 118). Tal proliferación se explicaría en función de la “(...) subutilización de los recursos nacionales en la misma industria, el mal aprovechamiento de estos recursos con respecto a su utilización alternativa en industrias más adecuadas para la generación y autosustentación del desarrollo económico” (p. 119) y la orientación de los beneficios y productos de tal producción hacia una raquítica burguesía nacional extranjerizada (p. 24) a partir, principalmente, de la producción de los ya referidos bienes “durables” suntuarios (p. 127)

En este punto, el carácter rentista de las élites latinoamericanas imprime su indeleble sello a las fronteras de posibilidades de producción de la región: incluso Estados ricos en recursos naturales no podrían, debido a tal carácter, abandonar la “trampa del ingreso medio” (Gill & Kharas, 2007). El propio pensamiento de sus élites, en virtud justamente de adscribir al rentismo de referencia, impediría que tales Estados pudieran desplazar hacia adelante, de modo sostenido, su parque tecnológico. En otras palabras, al invertir coeficientes bajos en investigación e innovación (León González et al., 2020), dificultándose así el desarrollo de insumos y valor agregado para la propia exportación de sus productos primarios, los países de la región, en la medida en que su mano de obra se encarezca debido a que su tasa de productividad se mantuviera estable o decreciera, sufrirían rápidamente un estancamiento de su crecimiento. A su

vez, y como directa consecuencia de la baja tasa de inversión en investigación y desarrollo y de la falta de preocupación de las élites “(...) por incrementar la participación del Estado en las rentas [de actividades extractivas], especialmente en época de auge de precios, las cuales de otra forma serían apropiadas por el operador [privado y transnacionalizado]” (Rudas & Espitia, 2013, p. 134), las economías de tales Estados tampoco podrían hacerse de los recursos que, por medio de una política que propenda a establecer “(...) un sistema global de relaciones entre gobierno, ciencia-tecnología y estructura productiva” (Sábato & Botana 1970, p. 15), les permitirían a estas competir en las industrias y actividades más avanzadas tecnológicamente. Tal situación distorsiva y nociva para las economías de la región, aun en épocas de bonanza, deviene en particularmente gravosa, dada la generalizada falta, en dichos Estados, de

(...) un sistema tributario para velar por una tributación equitativa, progresiva y eficiente sobre el sector [extractivo] y por la captación de una adecuada renta [sobre este último, lo que potencia sus negativos efectos con el hecho de que tales estados no cuenten...] con un esquema apropiado de seguimiento de los precios de transferencia al exterior, ni de imposición a empresas extranjeras. (Garay, 2013, p. 17)

La referencia a tal conjunto de condiciones no es azarosa o circunstancial, puesto que estas hacen muy difícil para los Estados de renta media superar a los

técnicamente más avanzados. Ello desde que, justamente en función del reticente carácter de los primeros por invertir en un esquema tecnológico innovador, las condiciones de posibilidad de alcanzar los niveles de productividad de estos últimos les resulta a los primeros cada vez más inaccesible (Van Tho, 2013; Paus, 2014). Así, la imposibilidad de cerrar las brechas tecnológicas con los Estados más desarrollados sería la directa e inevitable consecuencia del carácter rentista de las élites.

Frente a una complejión sociológica conformista y conservadora con relación a las demandas, cada vez más presentes e inevitables de una economía globalizada, bien vale volver a revisar la clásica advertencia que tiempo atrás formulara Hirschman (1982). Según esta, el gran inconveniente de las élites latinoamericanas se explicaría en función de la dificultad de estas últimas en abandonar un esquema de pensamiento o representación de la realidad como el rentista, cuando este ya habría demostrado, con creces, que su “fecha de vencimiento” ya había tenido lugar.

Tal quietismo únicamente podría ser superado siempre y cuando estas élites sometan sus paradigmas productivos y económicos –otrostra imperantes– a un escrutinio radical y categórico. En este sentido, la integración de la producción de la región en los eslabones de las cadenas productivas globales con mayor valor, o el propio encadenamiento productivo –tanto hacia atrás

como hacia adelante— entre las propias economías latinoamericanas podrían constituirse en una solución provechosa para la región. Asimismo, la promoción de nuevos esquemas productivos, que empleen un modelo de desarrollo verde y renovable, permitiría incorporar valor a la producción de la región sin que ello fuerce a esta última a competir frontalmente con las economías con las cuales tuviese una brecha productiva o tecnológica de consideración (independientemente de que el ya referido quietismo de las élites pueda alegar la concurrencia de tal dificultad a la hora de legitimar o perpetuar sus propias tesis).

En este sentido, puede incluso serse conservador: a los efectos de promoverse el aumento de la productividad de las economías de América Latina no necesariamente resulta forzoso tomarse en cuenta, única y exclusivamente, a los países de mayor grado de industrialización del globo. Naciones cuya economía propende primordialmente a la exportación de productos primarios, como Australia o Noruega, consuetudinariamente han invertido, por trabajador, cifras varias veces mayores que las de los propios países latinoamericanos (Palma, 2019). Ello demuestra, en definitiva, que la competencia en aquellas áreas más tecnológicamente avanzadas y, en cuanto tales, relativamente inaccesibles a las condiciones de posibilidad latinoamericanas, no constituye la única estrategia de inser-

ción internacional productiva para las economías de la región.

## CONCLUSIONES

Aprovechando sus ventajas competitivas, América Latina podría promover su propio complejo agroindustrial, de modo tal de poder integrar un mayor valor agregado a sus actuales exportaciones primarias. Tal promoción industrial, de conformidad con las propias leyes de Kaldor (1966), supondría un efecto derrame de relevancia sobre terceros otros sectores, particularmente el de servicios. En definitiva, y siguiendo las leyes del economista británico (1966), tal inversión en el complejo agroindustrial de una economía daría lugar a un efecto multiplicador sobre la totalidad de esta última, puesto que incidiría positivamente en otros sectores, como el ya referido terciario. En concreto,

Kaldor (1966) postula que, en las economías menos maduras, los sectores económicos crecen a tasas distintas. En particular, el manufacturero es el sector con mayores posibilidades de incorporar innovaciones tecnológicas, mientras que los trabajadores muestran la mayor posibilidad de aprender e incrementar sus habilidades. En suma, este el sector puede crecer más rápidamente, su productividad puede incrementarse a mayor velocidad y puede transmitir estos impulsos al resto de los sectores, lo que, en definitiva, explica que las economías muestren crecimiento rápido (...) este fenómeno se asocia con la cuestión del

desarrollo, entendido como un fenómeno donde las actividades que demandan más empleo (por unidad de producto), con mayor productividad de los factores y mayor capacidad de crecimiento, ganan peso y, por tanto, la economía puede ofrecer mejores oportunidades de bienestar. Es decir, el crecimiento de la industria manufacturera en relación con el producto total explica el desarrollo de las economías o, de otro modo, las economías no se desarrollan sino por medio de la industrialización. (Aroche, 2021, p. 386)

La referencia a las leyes de Kaldor aquí no es gratuita. Precisamente, a partir de la puesta en práctica de estas, América Latina podría dejar atrás la condición que Palma (2019) diera otrora en llamar “extractivismo dual”. De conformidad a la misma, la región, justamente en función de hacer de sus actividades extractivas el principal motor de su economía, no ha logrado promover un aumento consistente y generalizado de su tasa de productividad. En concreto, al depender de esta débil matriz exportadora, el subcontinente únicamente ha logrado promover de modo sectorial y heterogéneo el aumento de su productividad, logrando que solamente ciertas industrias puedan beneficiarse de este incremento o desarrollo. Tal condición se constituye en las antípodas del proceso que han experimentado las economías industrializadas asiáticas, en las cuales el incremento en las tasas de productividad se extiende a la totalidad de sus sectores y actividades. La causa

última de tal proceso no debe buscarse en complejas explicaciones o narrativas de cuño político. Por el contrario, la razón última y fundamental de este obedece a las leyes de Kaldor, pues un programa de inserción internacional que haga de una matriz productiva primaria su principal presupuesto, además de no ser intrínsecamente susceptible de incorporar valor agregado a la propia producción local, resultaría enormemente perjudicial para el resto de las actividades y sectores de la región.

En conclusión, las élites de América Latina deberían abandonar, de modo definitivo, el esquema de inserción internacional tributario única y exclusivamente a la estrategia extractivista, toda vez que este no solo no extiende sus beneficios a terceras otras actividades, sino que hunde la productividad de estas últimas a niveles desde los cuales el abandono del subdesarrollo resulta materialmente inviable. En gran medida, tal condición se explica por el hecho de que, dado tal carácter rentista, la única actividad en la cual la región podría competir a nivel internacional sería aquella de carácter primario y con escaso valor agregado. Sin embargo, salvo para el caso de la depredación del Amazonas y el consecuente desplazamiento de la frontera agropecuaria, en la generalidad de las actividades extractivas América Latina ha ido gradualmente perdiendo posiciones relativas a nivel internacional de competitividad, incluso en tal campo.

De ahí que, como consecuencia de las leyes de Kaldor (1966), el propio estancamiento del sector primario se extienda a terceras actividades, lo que extingue toda posibilidad de promover el surgimiento no solo de nuevas industrias, sino incluso de aquellas que, en todo caso, se encadenen productivamente a estas últimas. En este sentido, la tecnificación –por ejemplo, de los insumos para la actividad primaria– no sería una posibilidad distante para la tecnología con la que cuenta la región, dado que existe disponibilidad de capitales para que esta se embarque en tal empresa. Sin embargo, el conformismo de las élites ha sepultado, sistemática y consuetudinariamente, tal posibilidad.

## **AGRADECIMIENTOS**

El autor agradece el valioso aporte de las recomendaciones de los revisores académicos y el editor de Apuntes del Cenes.

## **FINANCIAMIENTO**

El presente artículo no ha sido objeto de financiamiento alguno.

## **DECLARACIÓN DE CONFLICTO DE INTERESES**

No hay conflicto de intereses en lo relativo a la redacción del presente trabajo.

## **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD ÉTICA**

El autor declara que el presente trabajo ha sido realizado con apego a los principios éticos de integridad académica y honestidad intelectual. Todos los datos, fuentes y argumentos utilizados han sido debidamente referenciados, y no se han incurrido en prácticas de plagio, manipulación de información ni conflictos de interés no declarados. El contenido de este artículo representa exclusivamente la perspectiva analítica del autor y se ofrece con el propósito de contribuir al debate académico crítico sobre los procesos económicos y socio-lógicos en América Latina.

## REFERENCIAS

- [1] Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2013). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Profile Books.
- [2] Acevedo López, M. G., & Sotelo Valencia, A. (2004). *Reestructuración económica y desarrollo en América Latina*. Siglo XXI Editores.
- [3] Amsden, A. (2013). *Securing the Home Market: A New Approach to Korean Development*. United Nations Research Institute for Social Development.
- [4] Arrighi, G. (2009). *Adam Smith en Pekín: Orígenes y fundamentos del siglo XXI*. Ediciones Akal.
- [5] Aroche Reyes, F. (2021). La ley de Kaldor-Verdoorn desde una perspectiva multi-sectorial. *Cuadernos de Economía*, 40(83), 383-402. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v40n83.82215>
- [6] Banco Mundial. (2024). *Competencia: ¿el ingrediente que falta para crecer?* World Bank Publications.
- [7] Basualdo, E. (2011). *Sistema político y modelo de acumulación: tres ensayos sobre la Argentina actual*. Cara o Ceca.
- [8] Bernal-Meza, R. (2021). América Latina: una interpretación para explicar la nueva relación centro-periferia con China. *Universum*, 36(1), 289-312. <https://doi.org/10.4067/S0718-23762021000100289>
- [9] Bértola, L., & Ocampo, J. A. (2013). *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*. Fondo de Cultura Económica.
- [10] Birle, P., Imbusch, P., Wagner, C., Bruera, S., Piñeiro, D., & Riella, A. (1994). *Dos estudios sobre los empresarios y la integración regional*. EPPAL.
- [11] Bolinaga, L., & Slipak, A. (2015). El Consenso de Beijing y la reprimarización productiva de América Latina: el caso argentino. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 46(183), 33-58. <https://doi.org/10.1016/j.rpd.2015.10.003>
- [12] Bortz, P. G. (2018). Flujos de capital y endeudamiento externo: algunas reflexiones para América Latina. *Estudios sobre Financierización en América Latina*, 1(1), 295-321.

- [13] Bustelo, S., & Rubiolo, F. (2023). *Hoja de ruta para una integración sostenible entre Argentina y China*. Fundar.
- [14] Calva, J. L., Alarco Tosoni, G., Cardena Barquín, F., Capdevielle, M., Cardero García, M. E., Domínguez Villalobos, L., ... & Rivera Ríos, M. A. (2007). *Política industrial manufacturera*. UNAM.
- [15] Cardoso, F. H., & Faletto, E. (1976). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Instituto de Estudios Peruanos.
- [16] Castellani, A., & Schorr, M. (2004). Argentina: Convertibilidad, crisis de acumulación y disputas en el interior del bloque de poder económico. *Cuadernos del CENDES*, 21(57), 55-82.
- [17] Castillo, M., & Martins, A. (2016). *Premature Deindustrialization in Latin America*. CEPAL.
- [18] CEPAL. (2011). *Perspectivas económicas de América Latina 2012: transformación del Estado para el desarrollo*. CEPAL.
- [19] Chun Lee, P., & Guo, Y. J. (2017). Amo nuevo y reglas viejas: la relación económica entre China y Latinoamérica y el Caribe. *Estado & Comunes, Revista de Políticas y Problemas Públicos*, 1(4), 179-198.
- [20] Curatolo, M. B. (2004). Globalización y economía rentista en Venezuela. En J. M. Sáiz Álvarez & F. J. del Río Sánchez (eds.), *La economía latinoamericana en la globalización* (pp. 148-160). Libros en Red.
- [21] Dávila, F. S. (2013). *Crecer o no crecer: del estancamiento estabilizador al nuevo desarrollo*. Taurus.
- [22] De la Torre, A., Levy Yeyati, E., & Pienknagura, S. (2013). *América Latina y el Caribe sin vientos a favor: en busca de un crecimiento mayor*. Banco Mundial.
- [23] De Sierra, G. (1988). Estado y empresarios en el Uruguay postdictadura. *Revista de Ciencias Sociales*, 3, 41-47.
- [24] Dussel Peters, E., & Ortiz Velásquez, S. (2017). *Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe (2001-2016)*. Red ALC-China.
- [25] Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. Nueva Imagen.

- [26] Ferreira, F. H., & Walton, M. (2005). *La desigualdad en América Latina: rompiendo con la historia*. Banco Mundial y Alfaomega Colombiana.
- [27] Frenkel, R. (2016). New Prospect for Latin American Development. In A. Berry, R. Culpeper, & F. Stewart (Eds.), *Global Development Fifty Years after Bretton Woods* (pp. 306-329). Springer.
- [28] Galasso, N. (1986). *J. J. Hernández Arregui: del peronismo al socialismo*. Ediciones Colihue.
- [29] Gallagher, K. (2016). *The China Triangle: Latin America's China Boom and the Fate of the Washington Consensus*. Oxford University Press.
- [30] Garay Salamanca, L. J. (2013). Globalización/glocalización, soberanía y gobernanza. A propósito del cambio climático y el extractivismo minero. En L. J. Garay Salamanca (dir.), *Minería en Colombia: fundamentos para superar el modelo extractivista* (pp. 9-22). Contraloría General de la Nación.
- [31] Gill, I. S., & Kharas, H. J. (2007). *An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-6747-0>
- [32] Gill, I. S., & Kharas, H. J. (2015). *The Middle-Income Trap Turns Ten*. World Bank Policy Research Working Paper No. 7403.
- [33] González, C. Y., Rosenblatt, D., & Webb, S. B. (2002). *Stabilizing Intergovernmental Transfers in Latin America: A Complement to National/Subnational Fiscal Rules?* World Bank Publications.
- [34] Gunder Frank, A. (1973). *Lumpenburguesía: lumpendesarrollo. Dependencia, clase y política en Latinoamérica*. Ediciones Periferia.
- [35] Halperin Donghi, T. (1998). *Historia contemporánea de América Latina*. Alianza Editorial.
- [36] Hirschman, A. O. (1971). *A Bias for Hope: Essays on Development and Latin America*. Yale University Press.
- [37] Hirschman, A. O. (1982). *Rival Views of Market Society and Other Recent Essays*. Viking Press.
- [38] Ibáñez Aguirre, J. A., & Calva, J. L. (1997). *México: ciclos de deuda y crisis del sector externo*. Plaza y Valdés.

- [39] Juliá, C. (2002). *La memoria de la deuda: una deuda con la memoria*. Editorial Biblos.
- [40] Kaldor, N. (1966). Marginal Productivity and the Macro-Economic Theories of Distribution: Comment on Samuelson and Modigliani. *The Review of Economic Studies*, 33(4), 309-319.
- [41] Keynes, J. M. (1965). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Económica.
- [42] León González, J. L., Socorro Castro, A. R., Cáceres Mesa, M. L., & Pérez Maya, C. J. (2020). Producción científica en América Latina y el Caribe en el período 1996-2019. *Revista Cubana de Medicina Militar*, 49(3).
- [43] Li, X. (2010). *The Rise of China and the Capitalist World Order*. Ashgate.
- [44] Li, X. (2019). China's Dual Position in the Capitalist World Order: A Dual Complexity of Hegemony and Counter-Hegemony. In X. Li (Ed.), *The International Political Economy of the BRICS* (pp. 95-117). Routledge.
- [45] Marichal, C. (2008). Los ciclos de la deuda externa en América Latina en el siglo XX: una historia recurrente. En M. Palacios & G. Weinberg (eds.), *Historia general de América Latina* (pp. 189-212). Trotta.
- [46] Mazzeo, D. (1992). La construction de l'État libéral: Freins et progrès. En J. Zylberberg & F. Demers (Eds.), *L'Amérique et les Amériques* (pp. 711-774). Association Canadienne des Études Latino-Américaines et Caraïbes.
- [47] Medeiros, C. A. D., & Cintra, M. R. V. P. (2015). Impacto da ascensão chinesa sobre os países latino-americanos. *Revista de Economia Política*, 35(1), 28-42. <https://doi.org/10.1590/0101-31572015v35n01a02>
- [48] Medeiros, C. A., & Serrano, F. (1999). Padrões monetários internacionais e crescimento. En *Estados e moedas no desenvolvimento das nações* (pp. 119-151). Vozes.
- [49] Ocampo, J. A. (2012). *La historia y los retos del desarrollo latinoamericano*. CEPAL.
- [50] Palma, J. G. (2019). The Chilean Economy since the Return to Democracy in 1990: On How to Get an Emerging Economy Growing, and then Sink Slowly into the Quicksand of a "Middle-Income Trap". In M. Llorca & R. Miller (Eds.), *A New Economic History of Chile*. Liverpool University Press.

- [51] Palmisano, T. (2016). El agronegocio sojero en Argentina: modelo extractivo en los mundos rurales. *Revista Economía*, 68(107), 13-33. <https://doi.org/10.29166/economia.v68i107.1996>
- [52] Parodi, C. (2019). *Los laberintos de América Latina: economía y política, 1980-2016*. Universidad del Pacífico.
- [53] Paus, E. (2014). *Latin America and the Middle-Income Trap*. CEPAL.
- [54] Pérez Rodríguez, V. (2017). La financiación para el desarrollo: una aproximación teórica. *Economía y Desarrollo*, 158(1), 116-126.
- [55] Puello-Socarrás, J. F., & Mora, A. F. (2005). Economía política y política económica en el discurso transnacional de las élites intelectuales y las reformas estructurales. En J. Estrada Álvarez (ed.), *Intelectuales, tecnócratas y reformas neoliberales en América Latina* (pp. 83-127). Unibiblos.
- [56] Real de Azúa, C. (1969). La clase dirigente. *Nuestra Tierra*, 34, 1-60.
- [57] Reyes, P. M. (2003). *No-linealidades y ciclos económicos en América Latina*. Universidad Autónoma del Estado de México.
- [58] Rísquez, J. (2006). Keynes: la teoría cuantitativa y la no neutralidad del dinero. *Revista de Ciencias Sociales*, 12(2), 308-318. <https://doi.org/10.31876/rcs.v12i2.25328>
- [59] Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano*. Siglo XXI.
- [60] Rudas Lleras, G., & Espitia Zamora, J. E. (2013). Participación del Estado y la sociedad en la renta minera. En L. J. Garay Salamanca (dir.), *Minería en Colombia. Fundamentos para superar el modelo extractivista* (pp. 125-174). Contraloría General de la Nación.
- [61] Sábato, J. A., & Botana, N. R. (1970). *La ciencia y la tecnología en el desarrollo futuro de América Latina*. Instituto de Estudios Peruanos.
- [62] Sachs, J. D., Warner, A., Åslund, A., & Fischer, S. (1995). Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, (1), 1-118.
- [63] Sala-i-Martin, X., & Subramanian, A. (2003). *Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria*. IMF Working Paper, (9804).

- [64] Serra, J. (1972). El milagro económico brasileño: ¿realidad o mito? *Revista Mexicana de Sociología*, 245-292.
- [65] Slipak, A. (2012). Las relaciones entre China y América Latina en la discusión sobre el modelo de desarrollo de la región: hacia economías reprimarizadas. *Iberoamérica Global*, 5(1), 89-131.
- [66] Svampa, M. (2012). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011*. Naciones Unidas.
- [67] Stimilli, E. (2020). *Deuda y culpa*. Herder Editorial.
- [68] Teles, N. (s.f.). *Rents and Rentism Everywhere? The Needed Theoretical Recovery of Ground Rent*. [Inédito]. [https://enep.sep.org.br/uploads/1076\\_1742867657\\_rents-SEPIDed\\_pdf\\_ide.pdf](https://enep.sep.org.br/uploads/1076_1742867657_rents-SEPIDed_pdf_ide.pdf)
- [69] Van Tho, T. (2013). *The Middle-Income Trap: Issues for Members of the Association of Southeast Asian Nations* (n.º 421). ADBI Working Paper.
- [70] Villarreal, J. F. (2018). Los límites gnoseológicos de una epistemología económica filiada en el presupuesto de la perfecta información. *Quipukamayoc*, 26(52), 87-94.