

Construir una nueva teoría del desarrollo desde el Sur Global

Las teorías del desarrollo no solo explican la actividad económica humana, también la configuran al influir en las expectativas colectivas y en la formulación de políticas. Aunque las teorías económicas neoliberales originadas en el Norte Global llegaron a dominar los discursos del desarrollo, sus propuestas de políticas retrasaron considerablemente los esfuerzos del Sur Global de modernización económica y *catch-up*.¹ En los últimos años, los fundamentos teóricos del neoliberalismo (el fundamentalismo de mercado) y sus políticas (el Consenso de Washington) han perdido credibilidad, lo que ha impulsado al Sur Global a explorar caminos de desarrollo impulsados por el Estado. Sin embargo, sintetizar los fracasos del neoliberalismo, abordar los desafíos posneoliberales y buscar alternativas sigue siendo crucial para que el Sur Global lleve adelante un proceso continuo de *catch-up* económico con el Norte Global. En este afán, es imperativo evitar la dependencia de las “teorías del norte” y desarrollar “teorías del sur” arraigadas en las prácticas y experiencias del propio Sur Global.²

Auge y caída del neoliberalismo

La definición precisa del neoliberalismo puede ser objeto de debate, pero sus principios centrales son irrefutables: “más mercado (menos Estado) trae prosperidad” (Venugopal, 2015: 165-187). Las bases del neoliberalismo radican en teorías económicas de rasgos fundamentalistas de mercado, las cuales postulan que el libre flujo de mercancías, capital y fuerza de trabajo genera una mayor eficiencia y bienestar. A niveles nacionales, esto implica que minimizar toda forma de intervención estatal en el mercado debería aumentar automáticamente las tasas de crecimiento económico. A nivel internacional, el neoliberalismo postula que la globalización (una mayor integración económica entre naciones) es una estrategia de beneficio mutuo para los países tanto del Sur Global como del Norte Global. La propuesta política del neoliberalismo es el Consenso de Washington, que confina el papel del Estado a proveer infraestructura básica, educación y protección de los derechos de propiedad. En concreto, las políticas económicas internas deberían priorizar la desregulación (reducir las distorsiones gubernamentales en todos los sectores para permitir que el mercado y las señales de precios funcionen efectivamente), mientras que las políticas económicas externas deberían centrarse en la liberalización (reducir las barreras a la inversión y eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios al libre comercio).

En la década de 1980, el neoliberalismo se impuso en los discursos dominantes del desarrollo a través de una alianza entre los grupos empresariales estadounidenses y la entonces marginalizada escuela neoliberal. Durante la crisis de la deuda del Tercer Mundo, en 1982, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional introdujeron los Programas de Ajuste Estructural (PAE) como condición para los préstamos, obligando a las

naciones receptoras a implementar austeridad fiscal, liberalización comercial, desregulación económica y privatización. Posteriormente, los PAE fueron impuestos ampliamente en Asia y África, convirtiéndose efectivamente en “una campaña para reducir el Estado” en el Sur Global (Kholi, 2019). Además, Estados Unidos impulsó numerosos acuerdos multilaterales y bilaterales de inversión y propiedad intelectual que salvaguardaban de manera asimétrica los intereses de las corporaciones multinacionales estadounidenses (y de otros países desarrollados) frente a las naciones del Sur Global. Paralelamente, la noción de que “más mercado (menos Estado) trae prosperidad” ganó legitimidad ideológica como una visión de consenso. Los informes de las organizaciones internacionales desestimaban la política industrial por considerarla ineficaz, reduciendo el éxito de la industrialización liderada por el Estado en Asia Oriental a explicaciones simplistas como la mercantilización o la liberalización comercial. En 2002, *The New York Times* llegó a declarar: “Los países que abren sus economías y minimizan los roles gubernamentales inevitablemente lograrán un crecimiento económico más rápido y niveles de ingresos crecientes” (Uchitelle, 2002).

Sin embargo, el neoliberalismo no ha logrado brindar la prosperidad que prometió. Los países del Sur Global que adoptaron las propuestas políticas al estilo del Consenso de Washington, ya sea voluntariamente o por coerción, han experimentado una pronunciada volatilidad económica, un crecimiento desacelerado, un desempleo creciente y una desigualdad social en aumento. Más grave aún, el Sur Global no ha logrado el *catch-up* con el Norte Global bajo el neoliberalismo. Desde la década de 1990, solo un puñado de economías ha logrado transitar con éxito hacia un estatus de altos ingresos, mientras la gran mayoría de los países del Sur Global permanecen atrapados en un estatus de ingresos medios o bajos.³ En cuanto al Norte Global, Estados clave como Estados Unidos y el Reino Unido han llevado a cabo una agresiva privatización interna y una desregulación del mercado laboral desde finales del siglo XX. El consiguiente aumento de la desigualdad de ingresos y riqueza ha alimentado el descontento social y la inestabilidad política. Pero en los últimos años, el Norte Global ha sido testigo de un resurgimiento de la política industrial, evidenciado por la Ley de Reducción de la Inflación de EE. UU., el uso de aranceles recíprocos y las intervenciones estratégicas de la Unión Europea (UE) en las industrias de vehículos eléctricos y semiconductores. En resumen, las experiencias tanto de los Estados del norte como del sur han erosionado sustancialmente los fundamentos teóricos y el atractivo político del neoliberalismo.

Si bien el orden neoliberal ha enfrentado un escepticismo creciente desde la crisis financiera mundial, economistas de la corriente dominante han comenzado a utilizar el concepto de “falla de mercado” para justificar políticas industriales que apoyan el desarrollo de industrias estratégicas (con representantes como Joseph Stiglitz y Dani Rodrik). Estos argumentos han obtenido una atención y discusión generalizada dentro de la economía dominante, un escenario que habría sido inimaginable en la década de 1990. En términos de práctica política, los países del Sur Global han comenzado activamente a explorar caminos de *catch-up* liderados por el Estado y adaptados a sus contextos nacionales. Muchos líderes del Sur Global han rechazado explícitamente los arreglos políticos al estilo del Consenso de Washington y han abogado públicamente por un rol activo del Estado en áreas como la distribución del ingreso, la inversión extranjera y la planificación industrial (*The Economist*, 2021).

La industrialización liderada por el Estado sigue siendo fundamental

Los fracasos del neoliberalismo dejan en claro que la industrialización impulsada por el Estado es indispensable para que el Sur Global logre su *catch-up*. Los mecanismos de mercado por sí solos no pueden superar las barreras nacionales e internacionales. Los gobiernos proactivos son fundamentales para el

crecimiento del sector manufacturero. El fracaso del *catch-up* económico en la era neoliberal nos deja tres lecciones clave:

1. El papel irremplazable de la manufactura.

La perspectiva pesimista sobre el *catch-up* económico bajo la influencia del neoliberalismo surge en gran medida del estancamiento de la manufactura en el Sur Global. Históricamente, la división económica global Norte-Sur fue resultado de las disparidades en la industrialización. Esta ha servido de base para la gran mayoría de las economías que han logrado *catch-up* económico. Bajo el orden neoliberal, África y América Latina, regiones con un desempeño deficiente en *catch-up*, son también las más afectadas por la desindustrialización prematura. En muchos países dentro de estas regiones, la fuerza laboral se ha acumulado en consecuencia en sectores de servicios de bajo nivel, caracterizados por un bajo valor agregado y una alta proporción de empleo informal, mientras que el capital se ha canalizado hacia actividades especulativas o de búsqueda de rentabilidad en áreas como los recursos naturales, las finanzas y el sector inmobiliario. Estas naciones pueden experimentar un crecimiento rápido cuando los precios mundiales de las materias primas sean altos y las tasas de interés bajas, pero entran rápidamente en crisis cuando la demanda agregada de los países desarrollados es insuficiente o los principales bancos centrales suben las tasas de interés. Es este patrón de crecimiento altamente volátil el que impide que estos países logren una convergencia sostenida con los niveles de ingreso de los países industrializados (Aiyar et al., 2018: 22-37). En contraste, China, el ejemplo más alentador de *catch-up* económico en las últimas cuatro décadas, se caracteriza por un sector manufacturero que ha experimentado una expansión continua en cuanto a escala y mejora tecnológica. Algunos argumentan que en la era de la tecnología digital, el sector de servicios puede reemplazar a la manufactura como motor de *catch-up* económico, una visión aparentemente corroborada por el rápido crecimiento de los servicios en países como la India, Filipinas, Ruanda y Kenia. Sin embargo, los servicios de alto valor agregado (por ejemplo, investigación y desarrollo, gestión de la producción y almacenamiento electrónico) permanecen intrínsecamente vinculados a la manufactura, lo que dificulta que logren una expansión a gran escala de forma aislada. Además, no hay precedentes históricos de un *catch-up* económico exitoso impulsado únicamente por el sector de servicios.⁴

2. La necesidad de una política industrial liderada por el Estado.

El orden neoliberal limitó la voluntad y la capacidad de los Estados para apoyar el desarrollo industrial, conduciendo al estancamiento de la industrialización en el Sur Global. A raíz de las crisis económicas y financieras, muchas naciones fueron empujadas hacia reformas al estilo del Consenso de Washington: empresas estatales vitales fueron privatizadas, se levantaron los controles sobre el capital transfronterizo y los tipos de cambio, los aranceles fueron drásticamente reducidos y se prohibieron herramientas políticas como las cuotas de importación o las transferencias obligatorias de tecnología. Por ejemplo, la tasa arancelaria ponderada de la India sobre productos manufactureros cayó abruptamente del 42% al 12,7%, entre 1992 y 2005, y la liberalización económica propició que empresas oligárquicas y captadoras de renta aparecieran en sectores como la minería, las telecomunicaciones y la energía. Esto dejó al gobierno de la India sin los recursos ni la voluntad para apoyar continuamente el desarrollo de sectores manufactureros como el automotriz y el farmacéutico (Naseemullah, 2017). No obstante, detrás de casi todos los procesos de *catch-up* económico exitosos de la historia, el Estado ha utilizado la política industrial para movilizar y guiar recursos hacia el sector manufacturero. Los países del Sur Global que carecen de acción estatal proactiva han experimentado una inversión insuficiente en manufactura (por ejemplo, debido a la alta incertidumbre para las empresas privadas) y conflictos de interés en torno a la manufactura (por ejemplo, las elites de los sectores financiero y mineral a menudo obstruyen el desarrollo manufacturero).

3. La dependencia extranjera obstaculiza el mejoramiento.

La división internacional del trabajo dentro del orden neoliberal se basa en la producción fragmentada. Por lo tanto, los países del Sur Global quedan fácilmente atrapados en actividades productivas de bajo valor agregado. Los países del Sur Global que participan en la división internacional del trabajo dependen en gran medida de productos intermedios y maquinaria importados. Son incapaces de obtener el capital y la tecnología necesarios para mejorar. Por ejemplo, la tasa de utilización de componentes locales en las zonas francas industriales orientadas a la exportación de América del Sur es solo del 3% al 9% (en República Dominicana, es del 0,0001%) (Hauge, 2019: 2071-2091). La razón de esta situación es la falta de voluntad de los inversionistas internacionales para el mejoramiento. Su incentivo es asignar la inversión a nivel regional, o incluso mundial, para reducir costos, y no tienen intención de ayudar a los países del Sur Global a elevar su nivel tecnológico. Si una empresa de un país del Sur Global amenaza sus actividades productivas de alto valor agregado (como investigación y desarrollo, fabricación de bienes de capital, gestión de la cadena de suministro, comercialización de productos, etc.), las corporaciones multinacionales utilizan diversos medios para limitar el potencial de mejoramiento, como restringir el suministro de bienes de capital y componentes, aumentar drásticamente los precios o presentar demandas a través de los mecanismos de solución de controversias entre inversionistas y Estados. En realidad, todos los casos exitosos de *catch-up* económico a través de la historia se han basado en empresas nacionales cuyas actividades productivas centrales se ubican dentro de su propio país. Las empresas nacionales tienen naturalmente el incentivo de obtener mayores ganancias mediante el mejoramiento de sus actividades productivas hacia aquellas de mayor valor agregado. Por ejemplo, en Corea del Sur, la provincia de Taiwán y China continental, las empresas locales de sectores como el electrónico han participado en la producción transnacional a través de actividades de menor valor agregado, ascendiendo gradualmente en la cadena industrial para aumentar el valor agregado nacional. Así mismo, no existe ningún caso en el que se haya logrado un *catch-up* económico basándose únicamente en inversión extranjera (Naseembullah, 2022: 82-11). Por lo tanto, los gobiernos deberían proporcionar activamente recursos y oportunidades a las empresas nacionales para mejorar la manufactura mediante políticas industriales.

Desafíos para el *catch-up* económico en la era posneoliberal

Los formuladores de políticas en el Sur Global han comenzado a reconocer las limitaciones de la teoría y práctica neoliberales, y han recurrido a promover la industrialización liderada por el Estado. Sin embargo, lograr este objetivo en la era posneoliberal no es fácil. Los países del Sur Global enfrentan al menos tres obstáculos interconectados: la tecnología digital, las empresas oligárquicas y la competencia entre grandes potencias. La interacción entre estos tres factores impone exigencias extremadamente elevadas a los gobiernos del Sur Global en materia de inversión de recursos, lo que dificulta considerablemente que cada país avance de forma independiente en su *catch-up* económico.

1. La tecnología digital reduce la mano de obra que absorbe la industria manufacturera.

La tecnología en la manufactura tiene una clara tendencia a ahorrar mano de obra. Por ejemplo, durante su período de rápida industrialización, la proporción de empleo del sector manufacturero en Europa y EE. UU. era cercana al 40%, mientras que actualmente en Vietnam (un país con un desempeño industrial relativamente destacado) es solo del 18% (Qin y Hu, 2023: 28-37). Esta tendencia provocará una serie de reacciones en cadena. Históricamente, la industrialización a menudo creaba un gran número de oportunidades de empleo estables, cultivando así grupos sociales que apoyaban la expansión manufacturera. Sin embargo, el desarrollo de la tecnología digital está reduciendo gradualmente el tamaño de este grupo beneficiario y, en consecuencia, aumentando la dificultad para que el Estado obtenga apoyo de diversos grupos sociales para su política industrial (Rodrik, 2022a). A nivel internacional, el atractivo para los

inversionistas de la mano de obra barata en los países del Sur Global puede verse debilitado significativamente, lo que podría conducir a una competencia intensa y a suprimir aún más el valor agregado que los países del Sur Global pueden obtener.

Además, la tecnología digital aumenta la inversión requerida para su mejoramiento. El mecanismo de mejora de la productividad de la Cuarta Revolución Industrial proviene de la interconexión de numerosos dominios. Las islas digitales en dominios aislados (independientemente de su nivel de avance tecnológico) dificultan que los países del Sur Global disfruten verdaderamente de los dividendos de las nuevas tecnologías. En otras palabras, discutir sobre el *Internet of Things* [internet de las cosas], la inteligencia artificial (IA) y el análisis de *big data* [macrodatos] en una economía que no ha implementado el uso de internet o popularizados sensores, carece de sentido. No obstante, la popularización de sensores, la conectividad de red y la formación en habilidades digitales, en un sentido general, requieren una acción proactiva de los gobiernos de los países del Sur Global. Por lo tanto, el avance de la tecnología digital hace que la tarea de promover la interconectividad básica en estos países sea cada vez más urgente.

2. Las empresas oligárquicas reducen los márgenes de ganancia de los países del Sur Global.

Bajo el orden neoliberal, los gobiernos de los países desarrollados, liderados por EE. UU., se mostraron dispuestos a firmar acuerdos de libre comercio bilaterales y multilaterales con los países del Sur Global. Pero estos acuerdos establecieron el estatus oligopólico o incluso monopolístico de las corporaciones multinacionales. Actualmente, los ingresos de las empresas oligárquicas de los países industrializados ya son comparables al PIB de muchos países del Sur Global. Estas empresas han logrado dominar las cadenas mundiales de valor a través del diseño de productos, los estándares de fabricación, la gestión de procesos y la logística de mercado. Así son capaces de reducir los márgenes de ganancia de los países del Sur Global. Apple Inc. representa esta tendencia: no realiza ninguna actividad manufacturera, gana el 58% del valor de su producto final, mientras que la parte obtenida por las actividades productivas intensivas en mano de obra es solo del 1,8% (Clelland, 2014: 82-111). En la era posneoliberal, es muy probable que las ganancias asimétricas de las corporaciones multinacionales continúen aumentando. Una característica prominente de las actividades manufactureras en la era digital es el aumento de la densidad de activos intangibles. En comparación con los activos tangibles, las corporaciones multinacionales tienen un monopolio aún más fuerte sobre los activos intangibles.⁵ Actualmente, el coeficiente de Gini de tenencia de patentes entre diferentes países es cercano a 0,85 (muy superior al nivel de desigualdad de ingresos en cualquier país), y la gran mayoría de los centros de almacenamiento de datos y casi todas las marcas influyentes también se ubican en países industrializados. Las corporaciones multinacionales pueden obtener ganancias excesivas basadas en su monopolio sobre los activos intangibles. Por ejemplo, en 2021, los ingresos por regalías de patentes de los países desarrollados fueron más de 20 veces mayores que los de países del Sur Global, siendo 405.500 millones de dólares para los primeros y solo 20.000 millones de dólares para los segundos. Ante este telón de fondo de oligopolio corporativo multinacional, es muy difícil para los países del Sur Global desarrollar su sector manufacturero.

3. La geopolítica aumenta la incertidumbre de la convergencia económica.

Primero, la competencia entre grandes potencias crea el riesgo de una mayor “fragmentación” de la economía mundial. Es decir, la división del mundo en diferentes módulos de ideología, estándares técnicos, sistemas de pago, monedas de reserva y sistemas comerciales. Esta división significa que los países del Sur Global pueden necesitar comprar bienes intermedios y de capital a precios más altos y, al mismo tiempo, les resulta más difícil acceder a los mercados de bienes finales para insertar su producción nacional. Estas condiciones adversas requieren más apoyo gubernamental (por ejemplo, subsidiando las importaciones de maquinaria y las exportaciones de productos). Segundo, la probabilidad de turbulencias económicas y financieras ha aumentado drásticamente. El conflicto entre Rusia y Ucrania y las sanciones posteriores causaron que los

precios mundiales del trigo aumentarían repentinamente un 37% en 2022, desencadenando crisis alimentarias en algunos países del norte de África y el sur de Asia (ABDPost, 2022). Mientras tanto, las prohibiciones administrativas relacionadas con el comercio se dispararon de menos de 1.000 en 2019 a cerca de 3.000 en 2022 (Georgieva, 2023). Tales eventos exigen que el Estado tenga reservas financieras suficientes para evitar el colapso de la economía nacional. Estas incertidumbres reducen el volumen de recursos que los Estados del Sur Global pueden invertir en el desarrollo manufacturero porque más recursos deben reservarse para responder a choques externos. Tercero, aunque existen puntos de vista de que el “desacoplamiento” y la “eliminación de riesgos” podrían traer oportunidades de transferencia industrial a algunos países del Sur Global, estas transferencias aún se concentran en actividades productivas intensivas en mano de obra. El crecimiento del comercio de países del Sur Global con EE. UU. ya ha desencadenado acciones hostiles del gobierno de Donald Trump. En otras palabras, los beneficios que la transferencia industrial puede traer también pueden ser relativamente limitados (Qin y Wang, 2025: 3-26).

Hacia una teoría de la modernización económica del Sur Global

Como señala el economista Dani Rodrik: “Hoy nos encontramos en plena transición para alejarnos del neoliberalismo, pero lo que lo sustituirá es muy incierto” (Rodrik, 2022b: 1-3). La simple narrativa neoliberal de que “más mercado (menos Estado) trae prosperidad” está perdiendo su atractivo y credibilidad en el Sur Global. Sin embargo, una nueva teoría aún no ha madurado. Para el *catch-up* económico en la era posneoliberal, el Sur Global debe evitar la dependencia acrítica y la adopción total de teorías económicas del Norte Global. Es imperativo formular una teoría del Sur Global de la modernización económica, basada en las prácticas y sabiduría de sus propias naciones (Jing y Gao, eds., 2024). La experiencia de China, un miembro del Sur Global con el récord más rápido de *catch-up* económico, puede servir como un punto de referencia decisivo. Específicamente, dicha formulación debería implicar al menos tres dimensiones de acción.

Primero, es imperativo abogar por la desideologización de la teoría del desarrollo. La evolución de las ciencias sociales en EE. UU. siempre ha estado profundamente entrelazada con los valores sociales del individualismo, el liberalismo y el universalismo (Ross, 1991). Los proponentes y beneficiarios del orden neoliberal han logrado fusionar sus fundamentos teóricos con estos valores sociales. En consecuencia, quienes se oponen al libre comercio, la libre inversión o los mercados libres, suelen ser tachados de portavoces en defensa de intereses lucrativos o de herejes que se desvían de la ortodoxia. Sin embargo, como famosamente argumentó Karl Polanyi, el “*laissez-faire* fue planificado” (Polanyi, 1944: 147). La “libertad” en tales teorías se refiere únicamente a la libertad sin restricciones de la clase capitalista en el comercio, la inversión y las transacciones. Por el contrario, conlleva una restricción de las libertades de la clase trabajadora y, en general, de los pueblos del Sur Global. Por ejemplo, la libre movilidad del capital se logra, en la práctica, recortando las libertades de numerosos otros actores, como la clase trabajadora.⁶ Asimismo, reducir las barreras comerciales y de inversión restringe efectivamente la libertad de los países del Sur Global para formular políticas económicas adecuadas a sus propios contextos nacionales.⁷ Por lo tanto, la investigación teórica sobre *catch-up* económico debe desvincularse de los elementos ideológicos específicos de EE. UU. En su lugar, la investigación debe basarse en un examen científico de las experiencias históricas relevantes, particularmente la industrialización liderada por el Estado de China y otras economías de Asia Oriental.

Segundo, la investigación debe centrarse en los problemas de la producción y el empleo. Desde la década de 1970, la economía occidental dominante se ha enfocado cada vez más en la eficiencia del intercambio y construido teoría sobre los microfundamentos de la maximización de la utilidad del consumidor. Al hacerlo,

ha descuidado las diferencias intrínsecas entre las actividades productivas, más allá de las proporciones de insumos requeridas de los factores de producción (Amsden, 1997: 469-480). Aunque este enfoque fue valioso para repensar las ineficiencias de algunas estrategias de sustitución de importaciones, fue instrumentalizado por los proponentes y beneficiarios del neoliberalismo para ignorar la producción y el empleo. Por ejemplo, una rápida privatización o una estricta disciplina fiscal podrían causar desempleo a gran escala a corto plazo (mientras beneficiaba simultáneamente a los acreedores en las naciones desarrolladas). No obstante, tales iniciativas políticas se implementaron con éxito en nombre de la eficiencia. Del mismo modo, en el comercio internacional, un enfoque en la exportación de productos básicos y la producción intensiva en mano de obra podría llevar a los países del Sur Global a perder su base industrial existente y luchar con el mejoramiento de la manufactura (una situación que beneficia a las corporaciones multinacionales con sede en países industrializados). Una interpretación mecanicista de la teoría de las ventajas comparativas brindó a estas políticas la legitimidad de “mejorar la eficiencia comercial”. En contraste, China, a lo largo de su proceso de reforma, se ha centrado consistentemente en expandir la escala y la sofisticación tecnológica de su sector manufacturero y siempre ha situado el empleo en el centro de su formulación de políticas. Si se puede desarrollar un nuevo marco teórico centrado en la producción y el empleo basado en la experiencia china, sin duda sería más conducente para establecer la legitimidad de las acciones tomadas por los países del Sur Global para apoyar sus sectores manufactureros nacionales.

Tercero, el papel del Estado debe ser reevaluado y sometido a una indagación sistemática. El paradigma de investigación de la economía occidental dominante concibe el mercado como una esfera completamente separada de la sociedad, gobernada por sus propias leyes inherentes e inmune a la interferencia del gobierno u otros grupos sociales. Dentro de este marco, la intervención de factores no mercantiles se postula como la razón principal por la cual la eficiencia se ve limitada y la “mano invisible” no funciona. En consecuencia, el Estado es típicamente percibido como un impedimento para el desarrollo y el “gobierno limitado” se presenta como una dirección universalmente beneficiosa para la reforma (Doornbos, 2001: 93-108). Sin embargo, en los países del Sur Global donde las instituciones de mercado aún no están consolidadas, restringir la acción estatal tiende a generar una serie de problemas, como el surgimiento de monopolios oligárquicos, la erosión de la base industrial y la prevalencia de actividades ilícitas. Por ejemplo, durante la fase inicial de su reforma y apertura, China no persiguió el modelo de gobierno limitado prescrito por la teoría dominante. En cambio, aprovechó sus ventajas institucionales existentes, movilizándolo la proactividad de los funcionarios gubernamentales en todos los niveles, para participar en actividades de promoción de inversiones (Ang, 2018). Aunque tal arreglo institucional estaría prohibido por la corriente dominante, logró un desempeño muy superior al de los países de Europa Oriental que emprendieron reformas para limitar al gobierno. En realidad, el mercado perfecto del paradigma dominante puede que no exista en absoluto. Las actividades de mercado están necesariamente incrustadas en las relaciones sociales y no pueden operar independientemente de ellas. La pregunta más significativa, por lo tanto, no es “si debe existir un gobierno”, sino “qué tipo de gobierno”. Abandonar las nociones preconcebidas sobre el papel del Estado y participar en una discusión sistemática de su función en el desarrollo económico es productivo para la reorientación teórica.

Notas

¹Nota editorial: en economía, el *catch-up* refiere al proceso donde las economías de bajos ingresos crecen a tasas más aceleradas que las economías avanzadas, de modo que alcanzan niveles similares de PBI per cápita. El *catch-up* no refiere únicamente a un proceso de convergencia en cuanto a niveles de ingreso, también incluye la convergencia en cuanto al uso y desarrollo de tecnología en la producción. En este artículo

utilizaremos el término en inglés para preservar el concepto indicado por los autores.

² Las “teorías del sur” suelen adoptar una postura que va desde la revisión o el cuestionamiento hasta la crítica o la negación de las “teorías del norte” generadas en los países occidentales. (Jing, 2023: 28-52).

³ En efecto, el crecimiento de estos países (regiones) para *catch-up* con los demás tiene poco que ver con el orden de desarrollo global neoliberal: entre ellos se encuentran Corea del Sur, la provincia de Taiwán y China continental, que lograron una rápida industrialización liderada por el Estado y que ya se encontraban muy cerca del umbral de ingresos altos a finales de la década de 1990. En este grupo también se encuentran Polonia y la República Checa, que crecieron gracias a la integración en la UE y a su efecto derrame, y Arabia Saudita y Omán, que se beneficiaron de las ganancias del oligopolio de los recursos petrolíferos y del gas. Entre los países atrapados, menos de una décima parte de los de ingresos medios siguen teniendo potencial para *el catch-up* (es decir, mantener un ingreso per cápita estable por encima de dos tercios del nivel umbral). Sin embargo, excluyendo a China, este grupo tiende a caer en la “trampa del ingreso medio”.

⁴ En algunos debates sobre la economía de servicios se producen errores de interpretación. Por ejemplo, según datos de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), los países con mayor producción manufacturera per cápita del mundo son Suiza y Singapur (a menudo consideradas economías de servicios), que siguen ocupando posiciones de liderazgo mundial en sectores manufactureros como maquinaria, electrónica, equipos de precisión o productos químicos de uso industrial.

⁵ Los activos intangibles se refieren a recursos no físicos basados en el conocimiento que abarcan: (1) propiedades intelectuales que añaden valor (por ejemplo, patentes, derechos de autor, secretos comerciales), (2) conocimientos incorporados en sistemas de información digitales (por ejemplo, conjuntos de datos, algoritmos de software) y (3) conocimientos operativos institucionalizados en prácticas empresariales (por ejemplo, protocolos de la cadena de suministro, gestión del valor de marca).

⁶ Esto se debe a que la libertad de los capitalistas para transferir su capital entre países o regiones solo puede lograrse bajo la premisa de que despedir trabajadores y trabajadoras en un lugar determinado no genere costos adicionales prohibitivamente altos.

⁷ Un ejemplo destacado de esta contradicción es el proceso de integración europea, que, bajo el lema del “libre flujo de recursos”, incluso privó a los Estados miembros del mercado común de la libertad de decidir la longitud de sus baguettes (Stiglitz, 2016).

Referencias bibliográficas

ABDPost. Wheat, Corn Prices Surge Deepening Consumer Pain. *Al Jazeera*. 2022. Disponible en: <https://www.aljazeera.com/economy/2022/3/3/wheat-corn-prices-surge-as-consumer-pain-mounts>.

Aiyar, Shekhar, Romain Duval, Damien Puy, Yiqun Wu y Longmei Zhang. “Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap”. *Japan and the World Economy*, vol. 48, 2018.

Amsden, Alice H. “Bringing Production Back In — Understanding Government’s Economic Role in Late

Industrialisation". *World Development*, vol. 25, nº 4, 1997.

Ang, Yuen Yuen. *How China Escaped the Poverty Trap*. Ithaca: Cornell University Press, 2018.

Clelland, Donald A. "The Core of the Apple: Degrees of Monopoly and Dark Value in Global Commodity Chains". *Journal of World-Systems Research*, vol. 20, nº 1, 2014.

Doornbos, Martin. "Good Governance: The Rise and Decline of a Policy Metaphor?". *Journal of Development Studies*, vol. 37, nº 6, 2001.

The Economist. Chile's new president promises to bury neoliberalism. Disponible en: <https://www.economist.com/the-americas/2021/12/20/chiles-new-president-promises-to-bury-neoliberalism>.

Georgieva, Kristalina. "The Price of Fragmentation: Why the Global Economy Isn't Ready for the Shocks Ahead". *Foreign Affairs*. Nueva York, 2023.

Hauge, Jostein. "Should the African Lion Learn from the Asian Tigers? A Comparative-Historical Study of FDI-Oriented Industrial Policy in Ethiopia, South Korea and Taiwan". *Third World Quarterly*, vol. 40, nº 11, 2019.

Jing, Jun. "What is Southern Theory?". *Sociological Review*, nº 4, 2023.

Jing, Jun y Liangmin Gao, eds. *Southern Theory: The Other's Contribution to Humanities and Social Sciences Thought*. Beijing: China Social Sciences Press, 2024.

Kohli, Atul. *Imperialism and the Developing World: How Britain and the United States Shaped the Global Periphery*. Oxford: Oxford University Press, 2019.

Naseemullah, Adnan. *Development After Statism*. Cambridge: Cambridge University Press, 2017.

_____. "The International Political Economy of the Middle-income Trap". *The Journal of Development Studies*, vol. 58, nº 10, 2022.

Polanyi, Karl. *La gran transformación*. Farrar & Rinehart, 1944.

Qin, Beichen y Shulei Hu, "Neoliberalism and Premature Deindustrialisation in Global South Countries". *Beijing Cultural Review*, nº 2, 2023.

Qin, Beichen y Yong Wang. "China-Southeast Asia Industrial Transfer in the Context of U.S.-China Decoupling". *Journal of Boundary and Ocean Studies*, nº 3, 2025.

Rodrik, Dani. Prospects for Global Economic Convergence Under New Technologies. En: Autor, David, Kaushik Basu, Zia Qureshi y Dani Rodrik, eds. *An Inclusive Future? Technology, New Dynamics, and Policy Challenges*. Washington D. C.: Brookings Institution Press, 2022a.

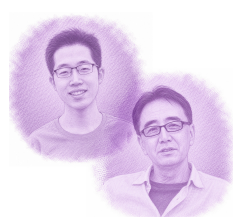
_____. "The New Productivism Paradigm?". *Project Syndicate*, vol. 5, nº 7, 2022b.

Ross, Dorothy. *The Origins of American Social Science*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

Stiglitz, Joseph E. *The Euro: How a Common Currency Threatens the Future of Europe*. Nueva York: W. W. Norton & Company, 2016.

Uchitelle, L. Challenging the Dogmas of Free Trade. *The New York Times*. Nueva York, 2002.

Venugopal, Rajesh. "Neoliberalism as Concept". *Economy and Society*, vol. 44, nº 2, 2015.



Qin Beichen y Jing Jun

Qin Beichen (秦北辰) está realizando un doctorado en el Instituto de Estudios Internacionales y Regionales de la Universidad Tsinghua. Su investigación se centra en el desarrollo industrial y la economía digital en el Sudeste Asiático. Sus publicaciones han aparecido en *Contemporary Asia-Pacific Studies*, *Foreign Affairs Review*, *Chinese Public Administration*, *Southeast Asian Studies* y otras revistas. Como investigador visitante en la Universidad Ateneo de Manila y estudiante doctoral visitante en la Universidad de Malaya, realizó un extenso trabajo de campo en el Sudeste Asiático. Actualmente es miembro del Foro Juvenil de Estudios Regionales.

Jing Jun (景军) es profesor de Sociología y director del Centro de Investigación en Salud Pública de la Universidad Tsinghua. Obtuvo su doctorado en Antropología Social en la Universidad de Harvard en 1994. Anteriormente fue profesor titular asociado en la City University of New York [Universidad Municipal de Nueva York]. Su libro *The Temple of Memories: History, Power, and Morality in a Chinese Village* [El templo de los recuerdos: historia, poder y moralidad en un pueblo chino] fue publicado por Stanford University Press en 1996. Su investigación ha abarcado la memoria histórica, el reasentamiento inducido por represas, los movimientos de protesta ambiental, la nutrición y las prácticas de alimentación infantil, el suicidio y el VIH/SIDA. Su investigación actual se centra en cuestiones sociales y de políticas de salud pública.