

“CATCHING UP”: LOS LÍMITES DEL DESARROLLO ECONÓMICO ACELERADO

Vladislav L. Inozemtsev
Transaction Publishers
Londres, 2002

CAPÍTULO 1: EL CONCEPTO DE “CATCHING UP”. EL DESARROLLO EN EL SIGLO XX

El siglo XX estuvo lleno de revoluciones sociales, económicas y políticas. Nunca antes la historia fue testigo de tantas disparidades en el desarrollo económico de países y naciones. En apenas décadas, la imagen del mundo cambió repetida y radicalmente: en los inicios del siglo XX, los Estados Unidos desplazaron a Gran Bretaña, emergiendo como el poder económico líder; en unos pocos años Alemania llegó a dominar a Europa y retuvo esa posición, intermitentemente, hasta 1945; en los años 1930s y 1960s, Japón hizo su entrada exitosa, forzando a los poderes occidentales a abrirle espacio en los mercados mundiales; finalmente, en años recientes los países del Sudeste Asiático y China entraron en la carrera para convertirse en líderes económicos del siglo XXI.

Como resultado, el desarrollo a través de “catching up” ha venido a ser reconocido casi como un paradigma económico universal para ser adoptado por los países menos desarrollados económicamente.

Nosotros no creemos que el concepto de desarrollo por “catching up” pueda ser descrito como una teoría completa o integral. Más bien es el producto de una síntesis extremadamente compleja de visiones burguesas destinadas a la propagación de los valores sociales del capitalismo y de las ideas marxistas que pregonan los avances de un desarrollo económico “distintivo”.

Desde el principio, este concepto estuvo altamente politizado: estaba directamente ligado a los objetivos de las naciones occidentales desarrolladas que dominaron la economía mundial, de los recientemente independientes países del Tercer Mundo y de los Estados del bloque Soviético que buscaban diseminar su influencia a varias regiones alrededor del globo. Esto explica por qué dentro del concepto de desarrollo por “catching up”, elementos del universalismo, promovidos fundamentalmente por teóricos occidentales, fueron curiosamente interrelacionados con propaganda de tipos únicos o distintivos de progreso económico –una idea concebida por aquellos líderes nacionales que, para enorgullecerse, sólo contaba con su originalidad. Por estas razones, una revisión de las teorías de desarrollo por “catching up” inevitablemente presenta un panorama de algún modo ecléctico, y el énfasis en este o aquel estudio que contribuyó a la emergencia del concepto será, por fuerza y hasta cierta medida, arbitrario.

Los problemas del desarrollo acelerado se convirtieron por primera vez en objeto de vigorosa investigación en los años de la Segunda Guerra Mundial, cuando se discutían las configuraciones de la posguerra. El primer trabajo importante en este campo incluía los “Problemas de la Industrialización en Europa del Este y Sudeste”, un artículo de P. Rosenstein-Rodan en el *Economic Journal* publicado en 1943, y el libro de Staley, *Desarrollo Económico Mundial: Efectos en los Países Industriales Avanzados* que apareció un año después. En unos pocos años, los problemas formulados teóricamente en estos dos estudios llamaron la atención de economistas y políticos cuando, en 1948-1949, el gobierno de los Estados Unidos lanzó su programa a gran escala para la rehabilitación económica de Europa occidental, conocido como el Plan Marshall.

Hasta los comienzos de la década de 1950, sin embargo, los problemas del desarrollo económico acelerado nunca fueron, de hecho, considerados en relación con los países de la periferia. La rehabilitación de las economías europeas occidentales y aún la reconstrucción –estrictamente controlada por los Estados Unidos– de Japón fueron generalmente designados para lidiar con las secuelas destructivas de la guerra. Estos esfuerzos no reflejaron la aplicación de un paradigma económico fundamentalmente nuevo para los países menos desarrollados que en su mayoría permanecían coloniales en ese momento.

El surgimiento de las economías en desarrollo, que combinaba aspectos teóricos y prácticos de aceleración, comenzó en el contexto del enfrentamiento entre el Este y el Oeste –el estallido de las hostilidades primero en Corea y después en Indochina y el y el recrudecimiento de los movimientos de liberación en África y Asia. La necesidad de una nueva teoría estuvo principalmente conectada con la operación de organizaciones internacionales –primero el Banco Mundial que, en 1948-1949, proveyó los grandes préstamos iniciales a Chile, Brasil y México, y después las Naciones Unidas que, en los inicios de la década de 1950, conformó agencias especiales para crear técnicas de desarrollo acelerado para los países atrasados.

En 1951, dos comisiones de expertos establecidos por la ONU –una para lidiar con “Medidas para el Desarrollo Económico de los Países Subdesarrollados” y la otra, con “Medidas para la Estabilidad Económica Internacional” –publicaron extensos reportes que dieron forma al desarrollo del nuevo concepto para la siguiente década.

En general, la teoría del desarrollo acelerado tomó forma en las décadas de 1940 y 1950. W. Rostow menciona, entre sus fundadores e ideólogos, a P. Bauer, C. Clark, A. Hirschman, A. Lewis, G. Myrdal, R. Prebisch, P. Rosenstein-Rodan, G. Singer y J. Tinbergen. Sin embargo, estos investigadores difícilmente podrían ser tratados como un grupo, porque muchos de ellos sostienen posiciones ideológicas diametralmente opuestas.

Examinando el estado del concepto en aquel entonces, se puede afirmar que en realidad ninguno de los teóricos de la modernización acelerada se refería a ella como un componente del desarrollo histórico general o sugería un sistema claramente definido de supuestos sobre el tipo de cambio económico que podría conducir a los países agrarios a un estadio de progreso económico radicalmente nuevo.

Desde la década de 1960, las definiciones de desarrollo acelerado se fueron polarizando gradualmente dependiendo de las preferencias ideológicas de los autores. Algunos teóricos occidentales prefirieron promover el desarrollo que exigía la aceptación de los valores de la sociedad industrial basados en la iniciativa privada y en la economía de mercado, mientras que expertos de los países en desarrollo hacían énfasis en la intervención gubernamental en la economía, la operación autosuficiente de las industrias tradicionales y elementos de planificación económica. Creemos que, desde ese momento en adelante, diferentes teorías del desarrollo deberían ser consideradas como siendo relativamente independientes unas de otras.

Teorías de occidentalización acelerada

En los años 1950 y 1960, el concepto de sociedad industrial se expandió de forma creciente y, por obvias razones, muchos investigadores occidentales estuvieron bajo la influencia de ideas de determinismo tecnológico. Terminando la década de 1950, W. Rostow propuso el concepto de estadios de desarrollo económico, e individualizó cinco estadios en la historia económica de cada nación –sociedad tradicional, las precondiciones para el despegue, el despegue, el movimiento hacia la madurez y la era de alto consumo masivo. También reconoció la posibilidad de cinco estadios que describió como “más allá del consumo”. Sus definiciones, sin embargo, nunca se especificaron.

De acuerdo con Rostow, la “estructura” de la sociedad tradicional “se desarrolla dentro de funciones productivas limitadas, basadas la ciencia y tecnologías pre-Newtonianas y en actitudes pre-Newtonianas hacia el mundo físico”. Sostenía que los parámetros más importantes de las etapas principales (el despegue y el movimiento hacia la madurez) eran los niveles de actividad inversionista del orden de 5 a 10 y 10 a 20 por ciento de los ingresos nacionales, respectivamente. Todas las otras características de cualquier otro estadio eran estrictamente tecnológicas.

En los años 1960, Herman Kahn, otro prominente economista y futurólogo, clasificando las sociedades según niveles de ingreso per cápita, dividió los países del mundo en cinco grupos: pre-industriales, con un ingreso per cápita promedio de US\$50 a US\$200; parcialmente industrializados, con un ingreso de US\$200 a US\$600, industrializados, al nivel de los US\$600 a US\$1500; sociedades de consumo masivo (o industriales desarrolladas), con un indicador per cápita de US\$1500 a US\$4000 y, finalmente, post-industriales, con un promedio de más de US\$4000. Este era el abordaje tecnocrático en su más pura expresión, porque no se tomaba en cuenta ninguna otra característica de la sociedad, excepto su nivel de desarrollo económico.

Dentro del contexto de este abordaje, los teóricos occidentales vieron el desarrollo industrial como un valor absoluto en virtud del cual cualquier otro paradigma debía ser sacrificado. Su confianza era obviamente reforzada por el hecho de que en los 1950s y 1960s, la Unión Soviética hizo una fuerte postulación al liderazgo del progreso tecnológico y fue rápidamente alcanzando a los Estados Unidos, mientras que Japón emergía como un

peligroso competidor y capturaba mercados que eran tradicionalmente de los bienes estadounidenses y europeos.

En ese entonces, muchos expertos de Occidente concordaban en que los Estados Unidos y la Unión Soviética representaban dos modelos de una sociedad industrial esencialmente integral y “había un optimismo general con respecto a lo que podría alcanzarse si se enfatizaba en la planeación de las inversiones en nuevo capital físico utilizando reservas de trabajo excedente, adoptando políticas de industrialización por sustitución de importaciones... y planeación centralizada”.

Esas eran para entonces las ideas de convergencia de las economías occidentales de mercado y los sistemas económicos tipo socialismo ganaron popularidad. Todo esto explica por qué el Occidente consideraba la introducción a nivel mundial del modelo occidental de desarrollo como al mismo tiempo posible y deseable.

Por ejemplo, R. Aron enfatizaba en que en el mundo moderno “en términos económicos y sociales, todos los países de todas las razas en todas las latitudes exigen ver uno y el mismo objetivo reflejado en valores esencialmente similares... la industrialización es inevitable, y busca convertirse en universal”. Se sostenía, de hecho, que los países menos desarrollados deberían hacer su mayor esfuerzo para entrar en el camino del progreso industrial y más o menos seguir los pasos de la evolución de la mayoría de naciones occidentales.

Este modelo de desarrollo con frecuencia era vagamente descrito como “modernización”. Sus adherentes en gran medida adoptaron la teoría sociológica monolineal de T. Parsons que reducía toda la evolución social a un movimiento hacia adelante, de un estado primitivo y arcaico, a la modernidad. La definición completa de modernización fue ofrecida en los años 1960 por S. Eisenstadt: “La modernización”, dijo, “es un proceso de cambio hacia esos tipos de sistemas sociales, económicos y políticos que se desarrollaron en Europa Occidental y Norte América de los siglos XVII al XIX y después se diseminaron a los otros países europeos y, en los siglos XIX y XX, a Sudamérica, Asia y África”.

Una actitud tecnocrática está claramente presente en las visiones de C. Black, quien vio la modernización como un esfuerzo por adaptar las instituciones tradicionales a las nuevas funciones provenientes de un crecimiento sin precedentes del papel de aquel tipo de conocimiento que hizo posible el control del medioambiente. M. Levy, Jr., otro investigador influenciado por las ideas tecnocráticas, se refería a la modernización como una revolución social que va tan lejos como es posible sin destruir la sociedad en sí misma.

En los años 1950s y 1960s los aspectos más importantes de la problemática de la modernización eran, por supuesto, económicos, sociopolíticos y culturales. En términos económicos, la modernización fue vista como una bisagra para el desarrollo industrial acelerado, que incluía el uso de nuevas tecnologías y recursos energéticos eficientes, mayor división del trabajo y el desarrollo de mercados monetarios y de mercancías. Este desarrollo acelerado debía ser aplicado a todos los sectores de la economía sin excepción, no sólo a industrial individuales orientadas a la exportación.

En los inicios de la década de 1950, R. Nurske dijo que “el nivel general de actividad económica se elevó y el tamaño del mercado creció [a través de] un ataque frontal –una ola de inversiones de capital en varias industrias diferentes... a través de la aplicación de capitales sobre un amplio rango de actividades”. Sin embargo, la pregunta sobre de dónde vendrían esas inversiones que aseguraran el crecimiento acelerado permaneció sin respuesta.

Muchos expertos sostuvieron (y con razón, nos parece), primero, que los países en desarrollo no podrían lograrlo sin un significativo flujo de capital extranjero y segundo que, en el camino hacia la economía de mercado, tendrían que pasar a través de una típica etapa temprana del capitalismo, esto es, una etapa de aguda diferenciación social. Las principales recomendaciones se limitaron, por un lado, a señalar la necesidad de un impulso para atraer inversión extranjera y, por el otro, a la idea de que se debía estimular el ahorro tanto como fuera posible, el consumo debía recortarse y las diferencias en la propiedad debían aceptarse: como resultado, una nación socialmente heterogénea podría ser capaz de crear su propia burguesía.

Muchos investigadores enfatizaron en el papel del Estado que era enfocar los flujos de inversión en áreas prioritarias y estimular las iniciativas de negocio para incrementar la producción industrial. Debe notarse que esta modernización fue diseñada no para crear una economía planificada y centralizada, sino para dar forma a una economía de mercado de tipo occidental, en la cual el rol de liderazgo le correspondiese a las corporaciones industriales, los bancos y las compañías comerciales y financieras. Estos eran tan independientes como era posible de los factores políticos e ideológicos; como resultado, el crecimiento económico se volvería natural y auto-sostenido.

El aspecto sociopolítico de la modernización estaba ligado, en primer lugar, a la emergencia, en países en desarrollo, de un modelo social occidental esencialmente dominado por los principios del individualismo y la economía de mercado. Este pareció tan evidente en sí mismo que muchos sociólogos usaban las palabras “misión civilizadora” y “misión occidentalizante” como intercambiables. De modo significativo, J. Tinbergen sostuvo que el desarrollo rápido y sostenible dependía, primero, de la creación y mantenimiento de un equilibrio monetario, segundo, de la prevención del desempleo masivo, tercero, de esfuerzos para evitar diferencias excesivas de ingresos y, cuarto, de intervención gubernamental indirecta en aquellas áreas que no se podrían desarrollar adecuadamente con base únicamente en la empresa privada. “Debe ser claro que la planificación no es una alternativa al sentido común; no puede reemplazar el sentido común y no debería”, dijo. Claramente, expresaba su preferencia por las técnicas de autorregulación de la economía de mercado tradicional.

Obviamente, en los países en desarrollo, tal mecanismo sólo podía funcionar adecuadamente dentro de un sistema legal que asegurase las libertades económicas y los derechos individuales. Por lo tanto, los expertos occidentales mantuvieron que en los sistemas sociales que estaban siendo construidos en la periferia del mundo desarrollado, el

estatus social de una persona debería basarse en sus cualidades individuales (competencias, desempeño, educación y semejantes) y no en su linaje o casta. En esta conexión, la modernización social fue vista como un esfuerzo por reemplazar la jerarquía, la subordinación y la responsabilidad vertical por una asociación de iguales basada en el interés mutuo.

Para crear una sociedad moderna, también era esencial modificar las relaciones políticas de forma que se protegieran los derechos humanos, se asegurara una adecuada división de poderes y la libertad de expresión, y se involucrara al público tanto como fuera posible en el proceso político. En nombre de la equidad debe notarse que en los años 1960s, muchos teóricos de la modernización comprendieron que el total cumplimiento de sus recomendaciones no era factible; consecuentemente, siguieron repitiendo que era importante para la modernización de una sociedad que se crease un aparato de gobierno conformado por administradores bien entrenados, competentes y capaces. También se enfatizó que, al contrario de la tradición, los servidores públicos no debían ser seleccionados con base en su origen social o sus conexiones personales.

El aspecto cultural de la modernización estuvo conectado en los años de 1960 con la racionalización de la consciencia humana con base en el conocimiento científico y en el rechazo del comportamiento arraigado en la tradición; más aún, la formación de un nuevo estereotipo cultural era vista como central para el proceso entero de modernización. Sin embargo, el problema fue planteado de forma simplista y las recomendaciones para atacarlo eran simplistas también. Comúnmente se sostenía que la educación secular, la lucha contra el analfabetismo, la tolerancia religiosa, el progreso en las comunicaciones y la diseminación de la información, así como la ilustración cultural a gran escala, promoverían automáticamente la aceptación de los valores occidentales.

Pocos analistas se permitieron ir más allá del determinismo tecnológico y afirmar que “el objetivo central de todo el proceso de modernización en curso es formar capital humano”. El registro práctico ha mostrado que la modernización encontró sus mayores problemas en los aspectos políticos y culturales: fue ahí que los conceptos de modernización tuvieron que sufrir los mayores ajustes, y algunos de ellos resultaron al contrario de la lógica inicial que les subyacía.

Estos teóricos de la modernización admitieron que diferentes países requerían diferentes técnicas o métodos de modernización y que las tasas de modernización no serían las mismas en todas partes. El argumento era que, en algunos países, la modernización ocurriría naturalmente, en respuesta a las necesidades internas de la sociedad, mientras que en otros la modernización sería inducida por los países más desarrollados. La lista de factores que impedían la modernización incluía la influencia de las instituciones sociales tradicionales, la reluctancia de las élites a compartir el poder y las ganancias para el beneficio de la nación, así como el analfabetismo y la ausencia generalizada de una perspectiva racional. Muchos defensores de la modernización acelerada sugirieron, como

receta radical, remover todos estos factores; sostenían que lo primero y más importante era destruir o transformar el sector tradicional.

Las definiciones de la modernización claramente señalaban el camino para que los países optaran por el desarrollo vía “catching up”, aunque un cambio exitoso en ese sentido exigía una serie de condiciones, muchas de las cuales probaron no ser factibles. De acuerdo con algunos investigadores, específicamente G. Myrdal, los países occidentales que han alcanzado el nivel de desarrollo postindustrial y que ya disfrutaban de obvias ventajas en tecnología podrían destruir, con sus bienes baratos, las industrias tradicionales del Tercer Mundo. Mientras tanto, la mano de obra barata permanecía como única fuente de atractivo para la inversión extranjera en los países en desarrollo.

La mano de obra barata implica un nivel extremadamente bajo de ahorros domésticos y como tal impide el progreso efectivo. De hecho, muchos teóricos del desarrollo acelerado asumieron un ímpetu inicial en los países occidentales. Sin embargo, el occidente en sí mismo no vio con gran interés la idea de invertir grandes recursos en las economías del Tercer Mundo (en contraste con el programa para la rehabilitación económica de Europa Occidental o la ayuda para Japón, Corea del Sur o Taiwan, que servía para confrontar la amenaza comunista en el sudeste asiático). Por otro lado, el Tercer Mundo no pretendía imitar a los países que allí eran vistos como opresores coloniales. Además, las teorías del desarrollo acelerado o “catching up” aparecieron en el occidente décadas después de que la sociedad civil y el mercado comenzaran a trabajar de una manera civilizada y sofisticada; infortunadamente, la idea de occidentalización demostró ser ajena al desarrollo de las naciones por sí mismas. Su implementación motivó (y todavía motiva) enorme resistencia por parte de los países; por lo tanto, no pudo (y no puede) volverse popular en el Tercer Mundo. Más aún, tanto los países en desarrollo en sí mismos como los izquierdistas occidentales, acusaron a tales conceptos de promover la dependencia económica de la periferia.

Teorías alternativas del desarrollo

Los seguidores de la teoría de la modernización sostenían que, imitando al occidente, los países en desarrollo podrían asegurar su propio progreso económico y social. Simultáneamente, sin embargo, diferentes conceptos eran sugeridos. Uno de ellos continuaba las ideas publicadas, durante los primeros años de la posguerra, por R. Prebisch, un economista argentino que ocupó cargos prominentes en la Comisión de las Naciones Unidas para América Latina y en la UNCTAD [Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo]. Esta teoría, seriamente influenciada por el marxismo, atribuía los problemas del Tercer Mundo no tanto al uso desigual de las ventajas ofrecidas por el crecimiento económico, sino a la explotación directa y rampante de la “periferia” por parte de los países del centro. Como lo notara Foster-Carter en aquella época, el término “subdesarrollo” era utilizado para señalar la destrucción sostenida de las economías dependientes por parte del mundo occidental. En 1957, estas visiones simultáneamente

incitaron a P. Baran en los Estados Unidos y a Celso Furtado en el Brasil a adelantar lo que sería llamado el concepto de “dependentismo”.

Sus adherentes no se oponían al desarrollo acelerado como tal, pero advertían a los “occidentalizadores” sobre el uso de modelos uniformes de modernización que fallaban en incorporar las características culturales distintivas de los países en “catching up”. Los dependentistas acusaban a las teorías de la modernización de ignorar los aspectos sociales, políticos y culturales del pasado y el presente de los países en desarrollo, y aseguraban que era imposible separar los aspectos económicos de los factores sociales del desarrollo porque “el desarrollo es en sí mismo un proceso social; además, sus aspectos puramente económicos están marcados por sus relaciones sociales internas”.

Trabajando en el concepto de “desarrollo dependiente” en los 1960s y 1970s había muchos investigadores talentosos (C. Furtado, F. Cardoso, T. dos Santos de Brasil; E. Faletto de Argentina, A. Monteverde y O. Sunkel, un emigrado ruso, de México; P. Baran de los Estados Unidos, S. Amin de Senegal, A.G. Frank, un germano-americano, y varios otros). Como señalamos más arriba, ellos atribuían el estado de rezago de ciertos países a la evolución del capitalismo mundial. “Creo que fueron las contradicciones internas del capitalismo y el desarrollo histórico del sistema capitalista los que convirtieron en atrasados los países de la periferia: sus excedentes de producción fueron apropiados por los poderes coloniales; esto aseguró el progreso económico de estos últimos y dio lugar a procesos sostenidos de explotación que siguen con nosotros”, dijo A.G. Frank. También enfatizó en que el subdesarrollo no debería ser visto simplemente como no-desarrollo porque este sistema social y económico era el resultado de la explotación en curso por parte de los países poderosos cuyas políticas, por un lado, dieron forma a la orientación de los países en desarrollo hacia las exportaciones y, por otro lado, trasladaban permanentemente el valor producido por esas economías hacia otras regiones.

De esta manera, la importación creciente de materias primas y la importación de bienes industriales (en beneficio del Occidente) mantuvo la reproducción del “círculo vicioso” que hizo extremadamente difícil el impulso al desarrollo económico. De acuerdo con los dependentistas, el mayor problema no era que fuera imposible crear un sector dinámico en las economías del tercer mundo, sino que la estructura social estaba configurada por la dependencia a los centros capitalistas y los lazos con el mercado internacional impedían el desarrollo.

Esta escuela veía la situación económica de Asia, África y América Latina, no como un estadio esencial en el camino a la sociedad industrial avanzada, sino sobre todo como un resultado de la “invasión por parte de las empresas capitalistas modernas de las estructuras sociales arcaicas”. La teoría del dependentismo, explicaba la reproducción de la dependencia de los países en desarrollo respecto a los grandes centros de poder económico, a partir de la necesidad de estos últimos de financiarse desde afuera. En opinión de O. Sunkel, la creciente participación de las materias primas en las exportaciones y de los bienes industriales en las importaciones, así como la siempre presente escasez fiscal se

combinaban para generar “la implacable necesidad de obtener financiamiento extranjero... [que] es el punto crucial de los mecanismos de la dependencia. En esta conexión algunos de los dependentistas notaron que la deuda externa de los países en desarrollo (que se disparó durante los años 1980s): creían que ella indicaba una creciente redistribución irreversible del valor agregado en favor de los centros del capitalismo mundial.

Entre los dependentistas había al mismo tiempo académicos serios con un excelente conocimiento de la historia, la sociología y la economía (como Immanuel Wallerstein) e investigadores relativamente superficiales que declararon su adscripción al marxismo y trataron de actualizar algunos postulados marxistas (como P. Baran). No sorprende entonces que en varios aspectos sus posiciones difiriesen considerablemente.

En la opinión de Wallerstein, el capitalismo se está desarrollando naturalmente como un sistema de economía de mercado, y por lo tanto abarca igualmente las clases explotadas de los propios países capitalistas y los países de la “periferia”, aun cuando los elementos estrictamente capitalistas como la mano de obra contratada y la producción a nivel nacional de mercancías son menos desarrolladas en la periferia. Así como las relaciones capitalistas se expandieron a todos los estratos sociales en Europa entre los siglos XVI y XVII, el capitalismo se siguió expandiendo hacia la periferia. Otros “dependentistas” mantienen que los grandes poderes sólo estaban interesados en el mundo en desarrollo porque lo verían como una fuente de materias primas baratas. Algunos de ellos simplificaron demasiado la historia del mundo que llegaron a explicar el éxito de Japón por el hecho de que el país tenía un mercado interno pequeño y no tenía recursos naturales y, por lo tanto, carecía de interés para las fuerzas imperialistas.

Los dependentistas, criticaron la teoría de la modernización desde varios ángulos. Afirmaban que el atraso de las “sociedades tradicionales” de hoy, se debía al desarrollo del capitalismo internacional. Argumentaban que, con el fin de desarrollarse rápidamente, los países atrasados debían seguir su propio camino en lugar de utilizar capital extranjero y adoptar los valores culturales occidentales. En su perspectiva, la industrialización no podía llevar a los países en desarrollo a un nivel cualitativamente mejor de progreso económico. Por otro lado, la orientación hacia las exportaciones únicamente fortaleció la división internacional del trabajo que había ganado forma en el período colonial, con su “abrumadora predominancia de los países productores en la productividad del trabajo en todos los campos posibles, que obligada a los Estados de la periferia a aceptar su papel de proveedores de bienes no muy importantes como los que producen las granjas exóticas o las materias primas que están en una posición naturalmente buena para ofrecer”.

Por otro lado, aun la industrialización por sustitución de importaciones en muchos casos fracasó en su tentativa de afectar el sistema de la dependencia porque las importaciones de tecnología no elevaron el nivel de productividad por encima del de los países desarrollados y fueron por lo tanto incapaces de poner fin al subdesarrollo. Los “dependentistas” se refirieron al desarrollo acelerado como un círculo vicioso que no podría conducir a los países en desarrollo hacia la prosperidad. Como dijo R. Prebisch a mediados de 1950, “mi

diagnóstico de la situación de la situación de los países de América Latina fue construido con base en mi crítica al patrón de desarrollo orientado hacia afuera, que yo considero incapaz de permitir el desarrollo completo de esos países. La política de desarrollo que propuse estaba orientada hacia el establecimiento de un nuevo patrón de desarrollo que haría posible superar las limitaciones del anterior”. Lamentablemente, debe admitirse que ni Prebisch ni sus seguidores han tenido éxito en ofrecer una alternativa factible.

Los dependentistas fueron particularmente contrarios al planteamiento de los defensores de la modernización según el cual los países en desarrollo deberían seguir los pasos de Europa Occidental y América del Norte, pero más rápidamente. Los dependentistas decían que esto sólo ayudaría a establecer la hegemonía de los Estados Unidos a escala mundial y a minar las economías en desarrollo, exacerbar los conflictos sociales, destruir el medioambiente y a que los monopolios internacionales (la mayoría asentados en los Estados Unidos) dominaran a los países del Tercer Mundo. Sin negar en realidad la posibilidad del desarrollo industrial en los países atrasados, los dependentistas sostuvieron que este no produciría ningún cambio radical y que serviría únicamente para mantener a los países en desarrollo atrasados y asilados del mundo post-industrial.

La elaboración de los dependentistas enfatizaba particularmente en la inequidad del intercambio en las relaciones entre el Tercer Mundo y los centros industriales: los países desarrollados hacían bajar artificialmente los precios de las mercancías del tercer mundo e inflaban los de las tecnologías y los artículos industriales importados por las naciones en desarrollo. También eran inflados los costos de los servicios financieros, el repago de la deuda, etc.

La inequidad también se veía en el hecho de que el mismo tipo de inversión (por ejemplo, en el desarrollo de propiedad raíz) generaba rentabilidades mucho más altas en los países avanzados que en el Tercer Mundo, haciendo a este último mucho menos atractivo para los inversionistas. No interesa qué tan diversos parecieran a primera vista, todos estos elementos de la definición de dependentismo indican que ya en los años 1970s muchos investigadores estaban conscientes de que era imposible “alcanzar” al mundo post-industrial, sin importar si el esfuerzo se basaba en el uso de inversión occidental o en la autosuficiencia.

También se notó que ciertos grupos sociales en los países en desarrollo querían, ellos mismos, que sus naciones permanecieran atrasadas. F. Cardoso se refería a “una fragmentación interna estructural que conecta las partes más “avanzadas” de sus economías con el sistema capitalista industrial. Separada pero subordinada a esos sectores avanzados, la economía atrasada y los sectores sociales de los países dependientes juegan un papel en las “colonias internas””. Por lo tanto, incluso el lento e incierto progreso económico de los países en desarrollo, sobre todo en los sectores orientados a las exportaciones, con sus lazos cercanos a los monopolios internacionales, era incapaz de “arrastrar” la economía entera hacia un proceso de cambio. Sólo podía empujar la frontera del atraso más profundo dentro de la economía nacional, haciéndola así “dual”. En gran medida con base en estas visiones,

S. Amin afirmó categóricamente a mediados de los 70s que las “economías de la periferia existen sin ningún dinamismo interno propio”.

Los dependentistas criticaron en su mayoría la teoría de la modernización, pero fracasaron en indicar cualquier vía hacia la creación de sistemas de desarrollo con una infraestructura de economía de mercado en los países de Latinoamérica, África y Asia. El fracaso en proveer tal respuesta fue aún más inusual en los 1970s, cuando las décadas de dominio colonial habían pasado hace tiempo, pero las economías del Tercer Mundo no mostraban señales de mejoría. Aunque prestaron la debida atención a las características sociales y culturales distintivas de la periferia, los dependentistas subvaloraron mucho el papel del factor humano en los procesos sociales y culturales e ignoraron los aspectos socioculturales universales de la evolución social. Como resultado, sus recomendaciones para superar el atraso fueron reducidas a consejos menores, aleatorios y técnicos en los ámbitos político y económico.

Esencialmente, la ideología de los dependentistas favoreció el aislacionismo económico en una época de creciente internacionalización. De acuerdo con S. Amin, “en la medida en que el país menos desarrollado continúe integrado en el mercado mundial, permanece indefenso... [y] las posibilidades de acumulación local son nulas. Por lo tanto, los defensores del “camino propio” argumentaron que las ganancias obtenidas en las exportaciones debían ser usadas más prudente y efectivamente, no tanto para transformar el sector industrial que ligaba a esas naciones con el resto del mundo, sino para modernizar los sectores tradicionales y crear una infraestructura más actualizada.

Los principales objetivos incluían autosuficiencia en los recursos, desarrollo acelerado en la industria local, saturación del mercado interno, reducción de las exportaciones y la integración más cercana del Tercer Mundo en la escena internacional, para introducir el así llamado Nuevo Orden Económico. En los 1970s, cuando el Occidente estaba enfrentando la crisis energética y la escasez de mercancías, las demandas de los países del Tercer Mundo resonaron seriamente, aún hoy esos días son recordados como un sueño extraño.

Los seguidores más radicales de la teoría de la dependencia concordaron en la necesidad de un cambio estructural para expandir el mercado interno, aunque también sugirieron medidas social democráticas e incluso socialistas, como mayor intervención gubernamental en la economía y menos dependencia de los centros del capitalismo mundial. Llamados a una revolución socialista y por lazos menos fuertes con Occidente y el mundo del mercado tampoco se hicieron esperar. En muchos casos, esos llamados se basaban en una sustitución obvia de conceptos y en la creencia infundada en que “una economía moderna con su más alta productividad inevitablemente subyace al sistema socialista”. No sorprende que quienes adherían tales actitudes mantuvieran que el atraso y la dependencia sólo podrían terminar por una revolución socialista que abriera el camino para la auto-dependencia, en que las industrias existentes dieran origen al desarrollo económico, en primer lugar, para satisfacer los requerimientos nacionales.

Esas recetas subrayan las limitaciones del “dependentismo”. Diseñado como una alternativa a los conceptos de modernización, en realidad predicaba la “modernización por consumo interno” y la industrialización dentro de la nación, que no permitía ni competencia extranjera ni ninguna otra clase de influencia externa. Los dependentistas propusieron soluciones anticuadas que se convirtieron en una cosa del pasado en los países desarrollados, apelaron a los estratos sociales que representaban el pasado económico, no el futuro, y fallaron en prestar la debida atención a materias como la educación, la ciencia y la cultura. Por lo tanto, las propuestas dependentistas no pudieron ofrecer una alternativa realista a las teorías de la occidentalización.

Cambio post-industrial y el declive de las teorías del desarrollo por “catching up”

El registro económico práctico de los 1970s-1990s mostró claramente que los pronósticos de los ideólogos del desarrollo vía “catching up” resultaron ser sólo parcialmente ciertos y que los defensores de la occidentalización probaron ser mucho más acertados en sus presupuestos y cálculos que los dependentistas.

Las principales tendencias económicas de las últimas tres décadas han limitado notablemente la libertad de movimiento económico de los países en desarrollo. Los años 1980s no sólo reforzaron la convicción de que ambos tipos de industrialismo –capitalismo y socialismo– estaban condenados a desaparecer del escenario mundial, pero también fueron testigos del colapso de la URSS que era vista como la única alternativa para el modelo económico occidental, algo hacia lo cual los países en desarrollo podrían orientarse. El cambio post-industrial redujo radicalmente la demanda occidental de productos de la periferia, presionando a muchos países en desarrollo al borde del desastre económico. El intelecto humano y las capacidades creativas emergieron como el factor más importante del progreso económico.

La revolución tecnológica aseguró a las potencias occidentales una prosperidad sin precedentes –aunque, en las palabras de K. Galbraith, “el número de ganadores en una lotería del tipo “el ganador se lleva todo” es necesariamente una pequeña fracción de todos los que participaron... la “Revolución tecnológica” es un juego en el que sólo unos pocos pueden ganar”. Por lo tanto, en años recientes muchos países en desarrollo se han concentrado en la manufactura de productos relativamente simples para consumo masivo, con demanda en los mercados mundiales –lejos de las peores opciones.

En todo caso, muchos países del Tercer Mundo sintieron el impacto de la creciente autosuficiencia del mundo post-industrial y la más débil demanda de sus exportaciones tradicionales. La creciente eficiencia de la producción en Occidente significó que era allí en donde la producción, no sólo de bienes industriales, sino también de productos agrícolas, era más rentable. Desde mediados de los 60s, Norteamérica registró la totalidad de las ganancias de las exportaciones de granos; los Estados Unidos, Australia y Suramérica son exportadores líderes de carne y aves de corral. Hoy, los países en desarrollo incluso se sienten como parias en los mercados de sus productos tradicionales: mientras a mediados de los 60s la participación de África en las exportaciones de aceite de palma alcanzaba el

80%, cayó al 20% a finales de los 80s. Mientras África registraba entre el 60% y el 80% de las exportaciones de maní y mantequilla de maní en los años 60s, a mediados de los 80s este dato no llegaba arriba del 10% al 16%.

Los países en desarrollo han lidiado con golpes más obvios en el mercado de materias primas: enfrentan problemas porque los costos de producir (no de extraer) recursos naturales son de hecho cero; por lo tanto, sus precios son un proceso más subjetivo que objetivo. Mientras tanto, el bajo valor asignado a los productos de estas industrias es una consecuencia del “poder relativo de las clases sociales que condiciona el funcionamiento del mercado; específicamente, mano de obra y capital son dos clases sociales poderosas, mientras los poseedores de los recursos no lo son”.

Los años 90s vieron los precios de las mercancías desplomarse. Aún el impresionante boom industrial en Europa occidental y los Estados Unidos a mediados de la década falló en revertir esta tendencia. Entre 1990 y 1999, el índice general de mercancías calculado por *The Economist* cayó casi 30%. Habiéndose convertido en líderes en producción agrícola, las naciones desarrolladas impusieron precios injustos en este campo también: los precios de los principales bienes primarios –trigo, maíz y arroz– se incrementaron en 29%, 58% y 30% respectivamente, entre 1993 y 1996. Esto significa que las últimas oportunidades del tercer mundo, de presionar al “Primer Mundo”, desaparecieron rápidamente.

La difícil situación de los países en desarrollo nunca ha sido más dolorosa. Mientras que en el temprano siglo XIX la brecha entre el potencial económico del centro era apenas tres veces mayor que el de la periferia y la diferencia en ingresos promedios era del 30% al 50%, la dicotomía hoy es estimada entre 50 a 72 veces. En 1993, el PIB mundial total eran US\$23 trillones, incluyendo US\$18 trillones generados en las naciones desarrolladas y a penas US\$5 trillones en los países en desarrollo, donde vivía más del 80 por ciento de la población mundial.

La diferencia entre ingresos nominales en los países post-industriales y todas las demás naciones creció de US\$5700 por año en 1950 a US\$15400 en 1993. Esto es, la quinta parte más rica de la raza humana apropió 61 veces más riqueza que la quinta parte más pobre, aunque este dato era de apenas 30 veces más en 1960. Comenzando 1993, produciendo 1.4% del PIB mundial, la quinta parte más pobre representaba el 0.98% de los ahorros globales y el 0.95% del total del volumen de negocios.

En este contexto, los estándares de vida en muchos países en desarrollo han venido bajando: desde 1985 hasta 1989, la producción de comida per cápita decreció en 94 países, el ingreso per cápita promedio bajó en 40 naciones y 13 estados ahora producen y consumen menos volúmenes de comida per cápita que hace 30 años. La visión crecientemente difundida de que esas economías están en bancarrota conduce a reducciones en su participación en la inversión extranjera: de 1967 a 1990, esta participación cayó del 30,6% al 18,9% del total. Esta caída fue particularmente dramática en las regiones que son, con buenas razones, descritas como el “Cuarto Mundo” –del 17.5% al 7.3% de Latinoamérica y del 5.3% al 2.1% en África. Estas estadísticas no sólo subrayan la

infectividad económica de las regiones más pobres, sino que también indican que la brecha seguirá ampliándose.

Sin embargo, los años 1970s y 1980s no desacreditaron tanto las teorías del “catching up” como fueron testigos de su revisión. Aunque muchos investigadores (específicamente B. Schneider) reconocieron el completo fracaso de todos los planes previos por tener naciones en la periferia desarrollándose como el Occidente, era claro que los esfuerzos de algunos países en desarrollo dieron paso a resultados bien exitosos e incluso fantásticos. En el Sudeste asiático, el crecimiento económico acelerado no entró en conflicto con, sino que fue más bien afincado en el ambiente sociocultural local. Esto parece corroborar el punto de vista de R. Bendix según el cual era errado contrastar tradición y modernidad y según el cual la modernización no necesariamente destruye los sistemas sociales existentes.

Más o menos por esa época, G. Myrdal (p. 17). Dijo que “la consciencia de la historia y la búsqueda de la identidad nacional no amenazan por sí mismas, ni siquiera entran en conflicto con, el compromiso con los ideales de la modernización. Como resultado, los defensores del desarrollo por “catching up”, por un lado, *analizaron el significado que tiene el capital humano* para el progreso económico acelerado y, por el otro, se centraron en el papel del Estado en la transformación de los sistemas económicos tradicionales en sistemas modernos industriales.

El primer esfuerzo, en la práctica, no produjo resultados tangibles, sino que se limitó a consideraciones teóricas generales, argumentando que al cierre del siglo XX el mundo se había vuelto cada vez más diverso, lo que exigía una síntesis de universalismos y diferenciación cultural de las diferentes naciones. Significativamente, discutiendo acerca del factor humano, los países en desarrollo se enfocaban no tanto en un alto nivel intelectual o en la promoción de la individualidad creativa, como en el uso inmediato del capital humano social de forma que se asegurase el avance del sistema socioeconómico existente. En otras palabras, estos países identificaron el capital humano, aunque vagamente, no con algo que debiera ser creado de acuerdo con el modelo Occidental, sino con lo que estaba a mano y que tenía que ser creado dentro de esta o aquella nación en particular.

La educación era interpretada en un contexto cultural excesivamente amplio. Por ejemplo, la afirmación de que “el éxito del desarrollo implica, primero que todo, un fortalecimiento del potencial humano por medio de una educación articulada con las exigencias de la modernización” estuvo acompañada por una reserva: “apoyar la cultura nacional orientada a la preservación de la identidad de la nación y reafirmar la autenticidad de su desarrollo no es una demanda excesiva o un lujo, sino un elemento integral de los motivos para el desarrollo y emerge como la base de la decisión específica que hace posible movilizar su energía”.

En los tempranos 1980s, un concepto “mejorado” de modernización se había formado. Proveía una idea de desarrollo económico y social que no forzara a una sociedad en particular a aceptar los valores del sistema industrial difundidos en Occidente. El nuevo

concepto ya no argumentaba que cada país involucrado en el “catching up” debía seguir su propio camino separado, sino que pregonaba una síntesis de universalismos y particularismo. La necesidad de tal combinación se atribuía al hecho de que un desbalance entre modernidad y tradición podría condenar las reformas al fracaso y dar origen a conflictos sociales. Por ejemplo, en opinión de A. Touraine, la sobrevivencia del mundo dependía de si sería o no posible conciliar racionalidad y cultura, modernidad e identidad nacional, desarrollo como propósito universal y la vida como escogencia de valores, desarrollo económico y reforma social.

J Attali también habló de la necesidad de reconciliar racionalidad y espiritualidad en el mundo moderno. Recientemente, los defensores de este abordaje han venido utilizando el término “contramodernización” (para describir la industrialización acelerada, como se practicó en la URSS durante los años 1930s a 1960s y en algunos países socialistas donde el rápido desarrollo industrial condujo a la autarquía y socavó los valores de la economía de mercado) e incluso “antimodernización” (para denotar una destrucción radical de valores sociales básicos –algo que obviamente presionó las fuerzas productivas hacia atrás y revivió formas económicas primitivas, como sucedió durante la “revolución cultural” en China).

Sin embargo, creemos que “la modernización para eludir la modernidad” que pregonan los autores del nuevo concepto da testimonio de la crisis de esta perspectiva, así como las ideas de “posmodernidad” indican que no tiene sentido hacer malabarismos con los términos posmodernos.

La segunda tendencia (centrada “en el papel del Estado en la transformación de los sistemas económicos tradicionales en sistemas modernos industriales”) probó ser mucho más fructífera desde el comienzo. En ella trabajaron, no sociólogos teóricos sino aquellos que lidiaban con economía y política prácticas –en primer lugar, en los países asiáticos que buscaban industrializarse rápidamente utilizando tecnologías occidentales y así lograr la integración con el sistema económico mundial. Central para este abordaje fue el uso, en el curso del desarrollo industrial, del potencial del Estado que, en muchos países en desarrollo de hecho se mantuvo como la única institución social capaz de implementar las reformas necesarias.

El término “estado de desarrollo” (“*hatten-shiko-kata-kokka*”) fue acuñado en los años 1970s, pero fallo en ganar importancia en los países de habla inglesa porque el concepto en sí mismo fue sobre todo utilizado en el este de Asia. En Occidente, la primera tentativa seria de examinar este sistema de visiones puede encontrarse en el libro de C. Johnson sobre la política industrial en Japón, publicado en 1982. La considerable concentración de poder económico en manos del aparato estatal es central para el “estado de desarrollo”, así como la relativa independencia de este aparato respecto a los procesos sociales, lo cual posibilita que intervenga, como una agente “externo”, en asuntos económicos y sociales y, finalmente, son importantes lazos estrechos entre el Estado y la comunidad de negocios, en los cuales el Estado tenga liderazgo. En este caso, el Estado influencia la economía por la

vía de políticas específicas, tasas de interés diferenciadas, oportunidades de monopolio para ciertos grupos de productores, incentivos a la importación de tecnologías y a la exportación de bienes terminados y un amplio rango de medidas proteccionistas para mantener cubierto el mercado interno.

Aunque el sistema económico resultante es altamente burocratizado y los métodos de su administración son muy similares a aquellos usados en la economía socialista de la URSS, todos los Estados de desarrollo se mantuvieron orientados hacia la interacción con el mundo exterior. Esta interacción toma la forma de importaciones a gran escala de tecnologías y exportaciones de productos terminados, esfuerzos para atraer inversión extranjera y el desarrollo del mercado bursátil, etc.

Desde el principio, el concepto de “Estado de desarrollo” estuvo vinculado con la teoría del desarrollo por “catching up”, que fue formulada por el economista japonés K. Akimatsu en los años 1930s y que también era conocida como la teoría de la “formación de gansos en V”. el precepto era que a medida que el progreso tecnológico avanzaba y se difuminaba más allá de las fronteras de las naciones desarrolladas, países menos desarrollados serían también capaces de producir bienes terminados de forma igualmente eficiente, usando su propia mano de obra y sus últimos logros tecnológicos. En otras palabras, mientras los gansos líderes se elevan más alto, es seguido con confianza por toda la formación en V.

En los años 1970 y 1980, cuando Japón alcanzaba su impresionante éxito económico, una versión modificada de este concepto (naturalmente, con Japón como el “líder”) era promovida por economistas y sociólogos japoneses a través de todo el Sudeste Asiático. Aún hoy, analistas occidentales siguen notando que Japón (y, en menor medida, Corea del Sur) ha demostrado ser un ejemplo único de la manera como una nación comprometida con el “catching up” alcanza el punto en el cual, en lugar de seguir al líder, se convierte ella misma en líder y tiene a los países adyacentes imitando su progreso.

En capítulos posteriores intentaremos dar una mirada comprensiva a la historia del “catching up” tanto en Japón como en otros países del Sudeste asiático. En este punto, sin embargo, permítasenos señalar que tanto la japonesa como todas las demás versiones del concepto resultaron ser insuficientes para los países que optaron por ellas para asegurar un desarrollo sostenible. Claramente dependientes del progreso tecnológico del mundo Occidental, se concentraron excesivamente en la producción fabril y en la exportación de bienes industriales de producción masiva. En los 1990s, las tasas de desarrollo de los países en “catching up” se ralentizaron notablemente, y entre 1997 y 1998 la crisis estalló y puso al descubierto las limitaciones de este modelo como un todo. Aunque en años recientes muchos analistas han preferido argumentar que esta crisis obedeció a un conjunto de errores financieros particulares cometidos por los países de la región y que, por lo tanto, podía ser superada pronto, nosotros creemos –como intentaremos probar– que la razón fundamental para esta crisis yace en la naturaleza insostenible de la misma teoría del desarrollo por “catching up”.

El siglo XX ha visto tanto un número importante de tentativas prácticas de desarrollo acelerado como una variedad de teorías sugiriendo diferentes maneras para que los países en desarrollo pongan fin a su atraso de vieja data. Ahora que el nuevo siglo ha comenzado, se ha vuelto más claro que las realidades económicas no encajan en estas teorías; muchas de ellas han probado estar erradas. Una y otra vez, estas realidades motivan a los científicos sociales a diseñar una imagen más clara de un mundo justo y a formular más claramente la cuestión de las condiciones en las cuales este o aquel país se puede unir a las economías industriales desarrolladas.

Como nunca antes, la víspera del siglo XXI ha llamado la atención sobre la inevitable división, y no la unidad interna, del mundo de hoy. Como lo notó hace dos años el conocido sociólogo y filósofo Z. Bauman, aun cuando la humanidad fue artificialmente dividida entre bloques opuestos, oriente y occidente, entre el sistema capitalista y el campo comunista, partes individuales del mundo aparecen mucho menos aisladas de lo que están hoy. “Dividiendo los mundos”, dijo, “los políticos crearon la ilusión de este era un todo” promoviendo la convicción de que, en el curso de esta confrontación, se forjarían los fundamentos de un balance para la civilización entera.

Siguiendo con esta visión, podemos añadir que, durante los años de la Guerra Fría, existieron dos sistemas, cada uno asegurando contener un paradigma económico independiente (y suficientemente efectivo), y los países en desarrollo fueron libres para adoptar alguno de esos modelos o para buscar un camino por sí mismos. Ahora que los antiguos países socialistas han perdido la competencia histórica contra el capitalismo y que los países en desarrollo (excepto aquellos que buscaron vigorosamente aplicar los logros del mundo Occidental) se han quedado desastrosamente rezagados tras las naciones post-industriales líderes, la impresión que nuestra profundamente dividida civilización es entrando en una era de contradicciones globales peligrosamente exacerbadas.

Hoy, “la idea de desarrollo [por uno mismo] parece ser nada más que una ruina en el telón de fondo de la escena intelectual moderna, y uno difícilmente puede esperar que las cosas mejoren en las próximas décadas.

La globalización moderna ha fracasado, en nuestra opinión, en justificar las esperanzas que fueron depositadas en ella. No se puede realmente esperar, aun en el futuro, ninguna unidad entre el mundo desarrollo que se beneficia de cada nueva etapa de progreso social y tecnológico y los países en desarrollo cuya posición está mayormente deteriorándose. Muchos expertos notan que las relaciones entre estos dos grupos demuestran menos y menos interdependencia de la que podría unir a nuestra civilización; al contrario, es estando divididos entre las naciones desarrolladas cada vez más globalizadas y las regiones pobres aún más localizadas aisladas de los más altos logros de la civilización.

Vistos desde este ángulo, los prospectos para el desarrollo por “catching up” parecen agotados. Las fuentes de progreso tecnológico permanecen fuera del tercer mundo –y sólo el acceso a ellas puede hacer industrialmente desarrollado a un país. La riqueza natural, como por ejemplo los recursos minerales del territorio que, en el pasado, pudieron ayudar a

países relativamente atrasados a elevarse sobre ese nivel, están dejando de ser factores significativos de producción y no pueden ofrecer un nuevo estatus a sus dueños. Las contradicciones internas del mismo paradigma de “catching up” (sobre el cual volveremos en detalle más adelante) y la autosuficiencia del mundo Occidental, que no necesita a los países en desarrollo, mientras estos últimos necesitan a los poderes post-industriales) todo esto prueba que el concepto de “catching up”, un producto del progreso industrial acelerado, inevitablemente será relegado al pasado en la era de la sociedad de la información. Este sueño “casi realizado” del siglo XX no tendrá lugar en el en siglo XXI.

DOCUMENTO DE TRABAJO