



W
28
(9604)

Documento de Trabajo 9604

**AMERICA LATINA Y ASIA
ORIENTAL :
EL EXITO ECONOMICO
EN UNA ECONOMIA
TRANSNACIONAL .**

. ALFREDO MACIAS VAZQUEZ

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
VICEDECANATO
Campus de Somosaguas. 28223 MADRID. ESPAÑA.**

El trabajo "América Latina y Asia oriental: el éxito económico en una economía transnacional" de D. Alfredo Macías Vázquez, doctorando del Departamento de Economía Aplicada I, reúne, a mi juicio, todos los requisitos de calidad e interés necesarios para ser difundido como Documento de Trabajo de la Facultad.

La valía intelectual del autor, que mis colegas de Departamento tienen, me consta, en alta estima, así como el carácter novedoso y sugerente de su investigación, son notorios, como podrá comprobar el lector.

Presentar estas páginas es para mí motivo de satisfacción, tanto por las razones anteriormente señaladas como por el hecho de que hacen una referencia crítica- y además bien argumentada - a mis propios trabajos.

Entiendo que el esfuerzo, la valía y la calidad investigadora de D. Alfredo Macías le convierten en uno de los lamentablemente todavía pocos doctorandos capaces de estimular el debate serio y la polémica rigurosa entre quienes nos interesamos en la universidad española por los problemas del desarrollo económico en el mundo contemporáneo.

Pablo Bustelo
Profesor titular de Universidad
Departamento de Economía Aplicada I
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Complutense de Madrid.

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I: LA ECONOMIA TRANSNACIONAL Y SU IMPACTO SOBRE LAS ECONOMIAS PERIFERICAS.

- 1.1.- El marco teórico-metodológico
- 1.2.- El significado de la transnacionalización
- 1.3.- El impacto de la transnacionalización sobre las economías periféricas.

CAPITULO II: LOS NPIA Y AMERICA LATINA. LAS CONDICIONES SISTEMICAS DEL EXITO ECONOMICO.

- 2.1.- El carácter peculiar de los procesos de transnacionalización
- 2.2.- Los aspectos específicos: el origen y la forma de la IED, la transferencia de tecnología y la comercialización
- 2.3.- El proceso de transnacionalización en Asia Oriental y América Latina.

CAPITULO III: CONCLUSIONES.

- 3.1.- Los NPIA: ¿una reconceptualización del subdesarrollo?
- 3.2.- ¿Y el estudio de los centros?

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

La primera versión de este trabajo fue realizada en La Rábida en el mes de junio de 1995, para ser entregado al profesor Pablo Bustelo como parte del compromiso académico de su curso de doctorado "Los Nuevos Países Industriales Asiáticos". Sus posteriores comentarios y estímulo para su publicación explican en gran parte esta versión corregida.

Al margen de las posiciones que dudan sobre la sustentabilidad económica en el largo plazo (Krugman, 1994), la experiencia industrializadora de los llamados cuatro dragones asiáticos (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur) ha introducido una trascendental discusión entre y al interior de las principales corrientes que estudian el desarrollo económico del Tercer Mundo, especialmente, en el enfoque neoliberal y dependientista. Tal es así que muchos ya hablan de un nuevo paradigma teórico, que toma en cuenta las diversidades regionales, y que afirma que estos países pueden estar transitando hacia posiciones económicas semejantes a las de los países industrializados.

En el Informe del Banco Mundial de 1993 referido al milagro asiático (Banco Mundial, 1993), esta institución promulgó una nueva interpretación neoliberal sobre el supuesto milagro económico de los Nuevos Países Industriales Asiáticos (NPIA). Durante la década de los ochenta, en plena revolución

conservadora, dicho organismo internacional mantenía que el éxito de estos países había sido el producto de políticas económicas basadas en la liberalización interna y externa, en la apertura indiscriminada al exterior y en las privatizaciones sistemáticas. Sin embargo, la inconsistencia absoluta de esta posición obligó al Banco Mundial a cambiar de postura, al mismo tiempo que introducía importantes matices en sus informes económicos. Por un lado, desarrolló el enfoque "friendly-market" que postula que el papel del estado puede ser admitido siempre y cuando apoye al mercado y no lo suplante. En referencia a la supuesta experiencia de estos países, el estado debería garantizar la creación de infraestructuras, la estabilidad macroeconómica, un entorno competitivo y la formación de una burocracia no corrupta, ajena a las presiones de los grupos económicos dominantes. Por otro lado, en los últimos años, el Banco Mundial ha accedido a una interpretación de los procesos de desarrollo y a una elaboración de las políticas económicas más ajustada a las diferentes realidades regionales¹. Como veremos más adelante, ninguna de estas dos nuevas tendencias explicativas van a responder

¹En este sentido, es curioso analizar la postura del Banco Mundial sobre el Africa subsahariana. En el documento *Subsaharan Africa: from crisis to sustainable growth* de 1989 se plantea una nueva combinación de políticas privatizadoras de mercado con componentes sociales, énfasis en el desarrollo agrícola y la planificación en el largo plazo de la transformación de las estructuras productivas, a la vez que insiste sobre la necesidad de una administración eficiente. Uno de los aspectos más novedosos es que abandona el anterior impulso a la liberalización comercial externa, en beneficio de una política de apoyo a la ampliación de los mercados internos, la sustitución de importaciones y la integración regional.

Para dar una idea de la naturaleza de estos intentos, resulta interesante mencionar la experiencia de Nigeria, el país más poblado del continente. El intento de repetir una dictadura militar modernizadora al estilo brasileño no funcionó, pero es indicativo de una tendencia existente a escala regional (Dabat, 1993, pp. 31-32).

realmente -o en todo caso, lo harán parcialmente- a las razones de fondo que subyacen en el análisis de las transformaciones económicas y sociales de los NPJA.

En el otro extremo, se encuentra la interpretación dependentista. Para estos autores, sobre todo para los pertenecientes a la versión más radical de esta escuela, la industrialización de los países subdesarrollados es directamente inducida por la instalación de las empresas transnacionales y, en consecuencia, este proceso no avanzaría hacia un desarrollo económico genuino de estos países, sino hacia una reproducción ampliada de su situación estructural de subdesarrollo (el desarrollo del subdesarrollo). Según este enfoque, la característica fundamental del subdesarrollo no es la falta de industrialización, sino la persistencia del dualismo (heterogeneidad estructural u otro tipo de conceptualizaciones) que implica una desarticulación productiva entre los diferentes sectores económicos, en particular entre el sector exportador -sea industrial o agrario- y la economía doméstica. Aún así, veremos también como con este enfoque (que, al revés del anterior, no ha sufrido ninguna modificación en la última década) se llega a entrar en sendas contradicciones con la realidad concreta e histórica de estos países, que partían como economías subdesarrolladas y que posiblemente están transitando hacia estadios más avanzados de desarrollo económico.

En los últimos años, ambos enfoques comenzaron a recibir fuertes críticas desde diversos centros de investigación (IDS de Sussex, CEPREMAP de París, Centro de Asia de la Universidad de

Grenoble,...). En realidad, el informe del Banco Mundial al que anteriormente se ha hecho referencia tiene su origen en una reubicación defensiva del organismo financiero internacional ante las posiciones críticas de Wade, defendidas en su libro de 1990 *Governing the Market* (Henderson, 1993, pp. 203-208). No obstante, las tesis de Wade constituyen una vía intermedia entre este enfoque ortodoxo y los postulados más críticos de la economía política radical, compartidas por Amsden y Singh, y por Pablo Bustelo en España.

Este trabajo se centrará en una reevaluación crítica de los aspectos más sobresalientes de esta nueva economía política, incorporando una explicación sistémica más global del objeto de estudio. Para ello, tomaremos como punto de referencia la obra de Bustelo, en especial su libro *Economía Política de los Nuevos Países Industriales Asiáticos* (Bustelo, 1990). Para este autor, la elevación de los NPIA a la categoría de ejemplos a imitar por el resto del Tercer Mundo -a diferencia de lo planteado por el Banco Mundial²- es una tesis que carece de fundamento empírico. Las razones de su transformación económica no se encuentran ni en la aplicación de políticas económicas basadas en criterios de eficiencia de mercado ni tampoco consisten en una expresión mecánica de la acción de las empresas transnacionales en dichas economías. Según Bustelo, la posibilidad de multiplicación de los

²De hecho, las políticas económicas propuestas por el Banco Mundial en dicho informe van a significar toda una propuesta de política adaptada a las realidades de otros países subdesarrollados (Banco Mundial, 1993, pp. 32-34). Sin embargo, como veremos, el análisis del Banco Mundial no se corresponde con la realidad vivida por estos países. Más bien parece que dicho organismo pretende apoyarse en el éxito económico de los NPIA para defender programas de apertura y desregulación en otros lugares del mundo, particularmente, en América Latina.

NPIA a escala planetaria es más que pequeña, por motivos de tipo histórico-estructural y coyunturales, ligados a las fluctuaciones cíclicas de la economía mundial (Bustelo, 1990, pp. 246-247).

En esta investigación, sin embargo, trataremos de analizar el nivel de desarrollo alcanzado por estos países dentro del sistema económico internacional, no tanto como un fenómeno impuesto exógenamente por los grandes actores del sistema mundial, pero sí donde las condiciones del éxito económico interno se construyen a partir del carácter peculiar que el proceso de transnacionalización asume en cada país. En este sentido, creemos encontrar importantes dosis de endogenismo en los postulados analíticos de los autores de la economía política radical, que colocan a los factores internos de tipo estructural, histórico, institucional y cultural como determinantes en el éxito económico de dichas sociedades, mientras que los factores externos sólo tendrían un peso coyuntural.

Desde este punto de vista, intentamos abordar como trabajo empírico de contrastación las implicaciones que los diferentes procesos de transnacionalización han tenido para el desempeño económico de Asia Oriental y América Latina, dejando claro que la influencia ejercida por los centros sobre la evolución económica de la periferia existe, pero no es puramente exógena sino endógena a esta última. Y añadiendo, en consonancia (pero formulado de forma diferente) con lo planteado por Sunkel y Tomassini para la realidad latinoamericana, que en este proceso de formación de una economía transnacional de alcance global los países periféricos pueden llegar a formar parte, en una variedad

de relaciones estructurales muy flexible vinculadas con los nexos específicos entre la economía doméstica, el sector exportador y las nuevas redes transnacionales de producción y distribución; de la frontera económica de los centros (Sunkel y Tomassini, 1980, p. 61).

Para terminar esta introducción, expondremos las fases en que se abordará la exposición. En primer lugar, se partirá de los cambios globales en la economía mundial, así como de las características particulares que estas transformaciones asumen en las economías periféricas. En segundo lugar, intentaremos elevarnos a un plano más concreto haciendo hincapie en los aspectos peculiares que el proceso de transnacionalización detenta en América Latina y Asia Oriental. Por último, intentaremos esbozar aquellas conclusiones teóricas que estimamos fundamentales para desarrollar en el futuro un marco comprensivo global de los cambios mundiales.

CAPITULO I: LA ECONOMIA TRASNACIONAL Y SU IMPACTO SOBRE LAS ECONOMIAS PERIFERICAS.

Hoy en día no cabe ninguna duda de que hemos entrado en una nueva época extraordinariamente compleja, donde los paradigmas teóricos existentes son cada vez más incapaces de explicar y predecir las transformaciones vigentes y venideras. Dentro del contexto de una grave crisis económica y social, se vienen produciendo importantes cambios económicos, sociales y políticos, entre los cuales se encuentra el imprevisto ascenso de los NPIA.

En el presente trabajo, se pretende profundizar en la evolución de estas sociedades a partir del análisis previo del proceso de transnacionalización en las condiciones presentes de crisis económica y de nuevos fenómenos circulatorios en el terreno del comercio y las finanzas internacionales.

1.- El marco teórico-metodológico:

La complejidad inexplicada de la economía mundial nos impide acercarnos al fenómeno de la transnacionalización desde sus aspectos generales, teniendo que abordarlo obligatoriamente a partir de ciertas condiciones particulares que en este contexto son consideradas clave.

La crisis económica (con sus connotaciones estructurales), las fluctuaciones cíclicas de las economías centrales y los nuevos fenómenos circulatorios vigentes en el comercio y las

finanzas nos permiten acercarnos a dicho fenómeno a través del desarrollo de las siguientes hipótesis:

- 1.- A partir de la década de los setenta, una parte de los países periféricos comienza a integrarse abiertamente al mercado mundial y a jugar un papel cada vez más importante en las relaciones económicas internacionales.
- 2.- Este fenómeno se explica fundamentalmente por la acción precursora de las empresas transnacionales y la política económica de los gobiernos occidentales, especialmente de los Estados Unidos; como consecuencia del desarrollo de tendencias incontenibles hacia la crisis cíclica de rentabilidad en los países industrializados.
- 3.- La crisis económica de las últimas décadas no se puede entender en base a una caída general de la expansión económica mundial, sino que se fundamenta en una diseminación de los centros dinámicos del sistema económico y en una nueva articulación entre regiones, ramas, sectores y empresas del conjunto del mundo.

1.2.- El significado de la transnacionalización:

El período comprendido entre los años 1966 y 1973 se ha destacado como uno de los momentos clave para entender la actual evolución de la economía mundial. En plena incubación de la crisis que atraviesa el mundo desde hace más de veinte años, podemos observar como la producción industrial no sólo no se

desacelera sino que tiende a acentuarse con respecto al período 1957-66. De una tasa anual del 5.5% se pasa a otra del 5.8%. Por otro lado, el volumen de la inversión extranjera directa (IED) es todavía más revelador. En 1960, apenas alcanza los 92.000 millones de dólares, mientras que en 1971 ya supera los 165.000 millones y en 1978, los 257.000.

Este nuevo período de crisis económica de largo plazo puso definitivamente fin al tipo de crecimiento económico de postguerra, basado en la combinación de las dos grandes reformas burguesas del siglo XX (el fordismo y el Keynesianismo) y en la consiguiente configuración de diversas formas de modelos estatistas de acumulación como el estado del bienestar en los países desarrollados, los estados desarrollistas en el Tercer Mundo y los estados burocráticos en el Este de Europa, China, Cuba y Vietnam.

Este proceso de reestructuración es una respuesta al agotamiento que los nuevos fenómenos circulatorios significaron para contrarrestar los efectos de la sobreacumulación de capital sobre las tasas de rentabilidad en los países centrales. Estos nuevos fenómenos, tanto al nivel del comercio como de las finanzas internacionales, no reflejaron más que la imposibilidad de las viejas estructuras heredadas del "orden norteamericano" de Bretton Woods para dar cabida a las notables transformaciones y cambios, generados por la expansión económica (que fue incesantemente estimulada por la gestión de los estados) y que apuntaba ya a convertirse en una crisis generalizada de sobreacumulación.

En lo esencial, la acumulación de capital a nivel internacional no sólo no se paraliza, sino que conserva su vigor y tiende a acelerarse, cambiando de dirección, dinamitando las viejas formas de acumular, diseminándolas a un nivel verdaderamente mundial. El resultado será el surgimiento de un nuevo orden industrial mundial, caracterizado por la creación de redes mundiales de abastecimiento y la constitución de cadenas internacionales de valor. Por lo tanto, a medida que se van produciendo la disolución y diseminación de las viejas formas, éstas irán dando lugar progresivamente a nuevas formas de acumular, de carácter transnacionalizado.

La reestructuración capitalista expresada en la apertura de los mercados, la reforma de los estados, la revolución tecnológica y los cambios en la organización de la producción y del trabajo son los aspectos más sobresalientes en el terreno estructural del proceso de transnacionalización, cuyo significado profundo implica una nueva relación entre la evolución de la crisis de sobreacumulación, las fluctuaciones cíclicas de la rentabilidad y los nuevos fenómenos circulatorios, que pueden clarificar nuestra visión de las transformaciones económicas en el futuro. Desde la percepción de que una salida de la crisis cíclica no tiene por qué implicar una solución definitiva a los problemas de sobreacumulación de los países centrales, pasando por la desconfianza que los datos macroeconómicos de las cuentas nacionales nos inspira como verdadero termómetro de la situación económica de los estados, hasta la incertidumbre que alimentan las nuevas crisis financieras como las atravesadas por Turquía y México en los últimos tiempos; estas nuevas circunstancias de

la economía mundial aparecen más como interrogantes que como hechos a partir de los cuales poner a trabajar las concepciones teóricas.

En todo caso, la evolución de los acontecimientos nos va revelando algunas claves. Desde nuestro punto de vista, la combinación de los diferentes procesos, actores y transformaciones que la transnacionalización ha puesto en marcha se ha traducido en la aparición de por lo menos cuatro fenómenos nuevos: la unificación de los mercados financieros internacionales y nacionales en un circuito único de movilidad de los capitales (globalización), el comienzo de la integración global de las grandes corporaciones empresariales de diferente base nacional (mundialización), la constitución generalizada de bloques económicos regionales (regionalización) y la formación de organismos institucionales de seguimiento y control de las políticas macroeconómicas de las grandes potencias y del conjunto del mundo (coordinación).

1.3.- El impacto de la transnacionalización sobre las economías periféricas:

En el marco del mayor auge expansivo conocido en la historia del capitalismo en lo referente al progreso del comercio exterior y los movimientos internacionales de capitales, las modificaciones operadas en la economía mundial durante este período repercutieron fuertemente en los países subdesarrollados en un triple sentido: acelerando sensiblemente el ritmo de crecimiento económico en cada uno de los países, fortaleciendo

sus procesos de integración en el mercado mundial y agudizando el desarrollo desigual entre los diferentes tipos de economías nacionales. O sea, desarrollando en forma eruptiva tendencias que ya existían anteriormente, pero que no alcanzaban todavía una expresión abierta por lo menos por dos tipos de motivos. De carácter externo, debido a que la primera fase de la recuperación postbélica estuvo centrada en las economías desarrolladas de Europa Occidental y Japón, aunque con este objetivo se impulsaron importantes exportaciones de capital público hacia los países periféricos con el objeto de estimular el desarrollo de infraestructuras industriales modernas que facilitasen la ulterior integración de sus mercados al núcleo más dinámico de la economía mundial ³. En segundo lugar, por motivos de carácter interno, donde hay que destacar los factores económicos e institucionales que dificultaban la incorporación más decidida de estos países al mercado internacional.

En los países desarrollados los cambios en la economía

³En Corea del Sur, la ayuda económica como porcentaje de la Formación Bruta de Capital Fijo (FRCF) fue del 77% en 1953-62, del 52% en 1963-64 y del 20% en 1965-74. En el periodo de reconstrucción de 1953-60, la ayuda representó el 74% de la FRCF.

Según Bustelo, cabe incluso afirmar que, si durante los años cuarenta a sesenta Corea del Sur y Taiwan no hubieran recibido la ayuda que les suministraron los Estados Unidos, no se hubieran convertido en las potentes y dinámicas economías que hoy conocemos. La ayuda externa dinamizó el crecimiento ya que apuntaló la posición política de los estados, permitió un fácil proceso de acumulación comercial, liberó recursos para otras actividades públicas, contribuyó a la formación de empresarios, técnicos y obreros; favoreció las actividades de enseñanza, suavizó la restricción de divisas, creó las condiciones para la configuración de un modelo de acumulación basada en la industrialización orientada a la exportación, fortaleció la capacidad de negociación de los estados frente a las empresas transnacionales y supuso, en última instancia, un formidable medio de presión de los EE.UU. para integrar a ambas economías en la división regional del trabajo nucleada en torno al Japón (Bustelo, 1990, pp. 161-191).

mundial se han reflejado en un curso relativamente continuado, de modificaciones acumulativas separadas entre sí por cortes no demasiado radicales, generalmente vinculadas con el ciclo económico y los sucesivos avances de la reestructuración capitalista. Los factores más importantes de conflicto parecen venir del ámbito internacional, como las tensiones generadas por la globalización (crisis monetarias y financieras), la acelerada marcha hacia la constitución de grandes bloques regionales, los fenómenos de relocalización industrial, los procesos migratorios y las repercusiones del derrumbe de los estados burocráticos en la ex-URSS y el Este de Europa.

En los países de acelerada industrialización, semiindustriales o en fase embrionaria de urbanización e industrialización, la modernización e internacionalización productiva de la sociedad se asentó por el contrario sobre realidades todavía poco maduras para tales efectos. Ni la difusión del fordismo, ni la inserción en el mercado mundial, ni la modernización del aparato estatal, ni el desarrollo tecnológico habían avanzado lo suficiente como para que dichos fenómenos inherentes al proceso de transnacionalización se proyectasen gradualmente. Lo que ocurrió realmente es que la crisis actual se manifestó como una eclosión global, donde dichos países entraron de lleno en esta etapa junto las políticas neoliberales, el aumento incontrolable de la pobreza y/o de la desigual distribución del ingreso, las revoluciones democráticas, los procesos de integración económica, el desmantelamiento de los servicios públicos y los fenómenos hiperinflacionarios que han caracterizado la década de los ochenta.

En consecuencia, se pueden extraer una serie de tendencias mundiales comunes que impactan al conjunto de las economías periféricas, aunque de forma desigual. Son las siguientes:

- 1.- Casi todo el mundo periférico está viviendo un cambio estructural drástico, desencadenado a partir de la crisis terminal de los viejos modelos estatistas de acumulación, y donde lo más característico es una tendencia desigual a sustituirlos por nuevas modalidades de desarrollo del capitalismo basadas en la preeminencia del mercado y el sector privado, con diferentes niveles y formas regionales y nacionales de apertura económica y regulación estatal.

- 2.- Las transformaciones en curso están generando nuevas diferenciaciones en el seno de la periferia en un doble sentido. Primero, como polarización y jerarquización entre las regiones y países que están pugnando por incorporarse al nuevo orden industrial mundial y, por otro lado, los que tienden a quedar muy marginados de él, que están sufriendo procesos muy agudos de deterioro económico y social, y que tienden a quedar reducidos a un nuevo tipo de dependencia asistencial de los organismos internacionales y los países desarrollados. En segundo lugar, estas diferenciaciones se agudizan con la integración de los diversos países en torno a los nuevos espacios económicos y bloques comerciales.

- 3.- En estas condiciones, no sólo se debilitan las posibilidades de implementar estrategias de desarrollo nacionales, sino que la propia explicación del éxito económico a raíz de las

circunstancias internas pierde vigencia en beneficio de cómo se desenvuelve la dinámica transnacionalizadora específica.

CAPITULO II: LOS NPIA Y AMERICA LATINA. LAS CONDICIONES SISTEMICAS DEL EXITO ECONOMICO.

Los países del Sudeste Asiático son la región del mundo subdesarrollado que ha entrado más de conjunto en el nuevo ciclo del cambio mundial sin grandes convulsiones políticas o catastrofes sociales. En el plano macroeconómico, salvo en momentos particulares, han visto crecer constantemente sus niveles de producción y sus mercados por encima de la media mundial y de los países desarrollados.

La otra cara de la realidad la mostraron los países latinoamericanos, que de constituir la región en vías de desarrollo más próspera del mundo en la década de los cincuenta y los sesenta ha pasado a ocupar los últimos puestos de la tabla, padeciendo todos los males descritos anteriormente.

2.1.- El carácter peculiar de los procesos de transnacionalización:

Sin duda, la interpretación general de los cambios mundiales nos ayuda a explicar esta divergente trayectoria. Pero esta condición necesaria no es suficiente. En este breve capítulo, se pretende analizar el papel de las empresas transnacionales en la conformación de esta realidad tan dispar. En este sentido, las condiciones nacionales en una dimensión amplia son fundamentales para entender la evolución específica, aunque desde aquí se defiende que lo son en tanto en cuanto dan una forma peculiar al

proceso de transnacionalización en cada país y región geográfica.

¿Dónde centrar nuestra mirada para descubrir aquellos aspectos específicos del desarrollo nacional de la transnacionalización que han dado pie a una evolución tan divergente de ambas regiones? Esta es la pregunta clave y, desde luego, la respuesta no se encuentra en el tipo de políticas comerciales seguidas por los respectivos gobiernos, aunque éstas se encuentren integradas en el análisis.

Para la inserción de las economías periféricas al mercado mundial no basta con que las empresas constituidas o asentadas en el país estén en condiciones de producir a precios internacionales en alguna rama o sector de la producción nacional. La llamada competitividad de las naciones no depende sólo ni principalmente de las empresas exportadoras del país, ni del respaldo del estado, sino del conjunto de las condiciones nacionales que la hacen posible (factores históricos, naturales, laborales, culturales, educativos, tecnológicos, institucionales, ...) y, principalmente, de aquellas vinculaciones internacionales que tienen que ver con las características específicas que toma el proceso de transnacionalización en cada país o región (fundamentalmente, todo lo que tiene que ver con el país de origen, el tipo de IED, la forma que toma la transferencia de tecnología y el control sobre la comercialización).

Por esta razón, la transnacionalización de una economía puede significar tanto formidables estímulos para el progreso,

como un elemento claramente destructivo de premisas constitutivas del desarrollo futuro de un capitalismo nacional. Pero, a la vez, la protección del núcleo orgánico constitutivo de dicho capitalismo contra las fuerzas competitivas externas puede alcanzar niveles exagerados e inadecuados, que tiende a inhibir el desarrollo nacional y potenciar la acción de fuerzas interiores negativas (como los monopolios o aparatos burocráticos).

2.2.- Los aspectos específicos: el origen y forma de la IED, la transferencia de tecnología y la comercialización.

Observando el curso de los acontecimientos en las últimas décadas, se puede percibir que las subsidiarias de las empresas transnacionales de los Estados Unidos fueron concebidas primordialmente para atender a la demanda de los mercados locales o, en menor grado, con el objetivo de contar con materias primas procesadas. Esta orientación era totalmente coherente con los modelos económicos imperantes basados en la sustitución de importaciones y, por lo tanto, donde las exportaciones de productos manufacturados no eran un componente importante de esas operaciones.

Por el contrario, las transnacionales japonesas -que experimentaron su proceso de expansión en otro momento histórico y en otras circunstancias nacionales- establecieron sus metas en función de factores vinculados con la competitividad internacional y no sólo con el tamaño de los mercados nacionales. En consonancia con esto, su principal objetivo fue establecer

centros de abastecimiento de componentes de bajo coste para industrias de integración vertical.

De esta forma, se puede empezar a entender por qué los dragones asiáticos no pasaron directamente de una industrialización por sustitución de importaciones (ISI) basada en bienes de consumo a la ISI secundaria (en bienes intermedios y de equipo), como ocurrió en los países latinoamericanos donde la inversión estadounidense era mayoritaria. La variable independiente no fue la política económica nacional, sino que los aspectos más trascendentales del proceso decisorio pasaron a corresponder al núcleo de empresas transnacionales niponas, que optaron previamente por fomentar una fase exportadora de la industria ligera, a través de nuevas formas de inversión extranjera.

Formas de IED que también tuvieron un carácter diferenciado en Asia Oriental con respecto a América Latina. Las empresas japonesas son más proclives que las norteamericanas a las coinversiones, a la participación minoritaria en el capital social y a las participaciones no accionariales, en especial la concesión de licencias y la subcontratación. Por consiguiente, el porcentaje de la IED no es un indicador lo suficientemente representativo de la influencia del capital extranjero japonés en los procesos de industrialización de Asia Oriental¹.

¹La IED, con la excepción de Hong Kong y Singapur, representa en estos países menos del 1% de la FBCF, menos del 10% del empleo manufacturero, menos del 20% de la producción industrial y menos del 25% de las exportaciones totales de productos manufacturados (Fustelo, 1990, p. 113). Otra discusión sería explicar la desproporcionalidad de las cifras mencionadas en estas líneas.

Entre los mismos dragones han existido situaciones diferenciadas. Hong Kong y, en menor grado, Singapur han seguido lo que puede clasificarse como estrategia centrada en las empresas transnacionales, mientras que Corea del Sur y Taiwan se han limitado a una estrategia de asociación con tales empresas. En ambas variantes, tomando como ejemplo la industria electrónica, se comenzó con el ensamblaje a bajo coste para empresas instaladas en el exterior, a menudo recurriendo a zonas francas; sin embargo, los dragones de mayor tamaño fueron más allá utilizando la demanda interna para ayudar a los proveedores nacionales a competir con productos de sus propias marcas. Curiosamente, en Hong Kong y Singapur, la IED en esta rama industrial provino principalmente de los EE.UU., y generalmente en forma de participación mayoritaria en el capital de las filiales de las empresas transnacionales. En Corea del Sur y en Taiwan, tal inversión tenía como países de origen básicamente Japón, a menudo como socio minoritario o con formas de participación no accionariales.

Por tal razón, las firmas electrónicas con mayores ventas de Hong Kong (Digital, General Electric, Hewlett-Packard, Honeywell e IBM) y Singapur (Seagate, Philips y National Semiconductors) son en muchos casos subsidiarias de empresas transnacionales estadounidenses. En cambio, las compañías de la industria electrónica más importantes de Corea del Sur (Samsung y Goldstar) y de Taiwan (Tatung, Sampo y Teco) son nacionales.

La problemática sobre las nuevas formas de inversión está directamente relacionada con el avance de la frontera tecnológica

de estos países, en comparación con los de América Latina. Cabe señalar, por ejemplo, que las exportaciones de maquinaria eléctrica y equipo electrónico desde América Latina a los Estados Unidos comprenden principalmente productos electrónicos de consumo (electrodomésticos), mientras que las que se hacen desde los dragones asiáticos hacia ese mismo mercado incluyen sobre todo productos informáticos. De aquí se deduce que, en circunstancias de participación accionarial mayoritaria, la estrategia de delegar en las mismas empresas la adquisición de la tecnología de punta ha tenido resultados exigüos.

En el caso de los NPIA, las condiciones creadas fueron bien diferentes. A finales de los ochenta, Corea del Sur se concentró en la producción masiva de circuitos de memoria de gran poder (DRAM), en tanto que un sector importante de la industria electrónica taiwanesa se especializó en circuitos de diseño (ASIC) fabricados en función de los requerimientos específicos de los compradores.

En consecuencia, es en América Latina donde el capital extranjero, a veces con algún socio local, posee y administra la fase de fabricación de la producción, en tanto que la exportación, distribución y comercialización de los bienes manufacturados son manejadas como prolongación de lo anterior por las propias corporaciones a escala mundial. En cambio, en Asia Oriental se da una segunda variante donde el suministro de componentes y la fabricación de bienes de consumo se lleva a cabo por empresas locales, mientras que la distribución y comercialización están sujetas normalmente al control de las redes comerciales de las empresas transnacionales. Realmente, en

este último caso, todavía dichas empresas continúan conservando el control del conjunto del proceso y obtienen la mayor rentabilidad, pero evidentemente este tipo de desarrollo industrial puede constituir un importante paso hacia mayores niveles de autonomía donde sean las propias empresas nacionales las que establezcan sus propias cadenas de comercialización (como ha ocurrido por ejemplo con la compañía automovilística surcoreana Hyundai).

2.3.- El proceso de transnacionalización en Asia Oriental y América Latina:

Como decíamos en la Introducción y se constata aquí a partir del análisis de los aspectos peculiares del proceso de transnacionalización, tanto los países de Asia Oriental como de América Latina construyen sus relaciones estructurales con la nueva economía mundial a través de vínculos muy flexibles entre la economía doméstica, el sector exportador y las redes transnacionales de distribución y comercialización.

Para Pablo Bustelo, por ejemplo, los dragones utilizaron los sectores exportadores como instrumentos de industrialización. Por el contrario, los países de América Latina tardaron mucho en hacerlo. Usaron durante muchos años las actividades de exportación como meras captadoras de divisas necesarias para financiar, primero, las importaciones inducidas por la prolongación y profundización de la ISI y para hacer frente, después, a los compromisos de la devolución de la deuda externa (Bustelo, 1994, p. 95).

En todo caso, se han dado experiencias de industrialización en ciertos países latinoamericanos que no se corresponden exactamente con esta tendencia histórico-estructural. Un ejemplo singular de esta evolución ha sido el programa mexicano de maquiladoras. Desde que fuera iniciado, en 1965, dicho programa se ha convertido en uno de los experimentos de industrialización orientada a la exportación (IOE) más amplio del mundo.

Sin embargo, este proceso de industrialización sigue difiriendo considerablemente de las plataformas de exportación de Asia Oriental, con las que frecuentemente se las compara. Ambas experiencias comparten un rasgo común: ambas comenzaron como enclaves de exportación, de mano de obra intensiva, y fueron instaladas en pleno salto en las condiciones de internacionalización económica a finales de la década de los sesenta. No obstante, las características específicas de la dinámica transnacionalizadora se concretaron de nuevo en numerosas e importantes diferencias, que en poco tiempo dieron a cada uno de esos programas trayectorias divergentes.

Las plantas maquiladoras fueron relegadas a la función de "procesadoras de exportaciones" dentro de la economía mundial, mientras que las zonas de promoción de exportaciones del Sudeste Asiático se convirtieron realmente en plataformas exportadoras, como subcontratistas comerciales y proveedores de componentes. Y, en esta relación, la función del capital transnacional adquirió un importante papel como comprador más que como fabricante.

Evidentemente, esta estrategia no se deriva mecánicamente de un determinado criterio de política comercial e industrial nacional, sino que está subordinada globalmente a la estrategia de núcleos regionales de las empresas transnacionales, que se han destacado crecientemente como un indicador de la competitividad internacional de dichas corporaciones. Estos núcleos o redes regionales de abastecimiento cumplen una doble función: vender artículos terminados en los mercados regionales y locales (inversiones destinadas a sustituir exportaciones) y exportar a filiales instaladas en los países desarrollados para sufragar sus propias operaciones con insumos a bajo coste. De esta forma, algunos países asiáticos han superado su condición de ser sólo proveedores de transnacionales y se han convertido en auténticos competidores en la producción de determinadas líneas de productos.

CAPITULO III: CONCLUSIONES

En opinión de Bustelo, el éxito económico de los NPIA tiene implicaciones teóricas importantes en lo que afecta a la teoría de la industrialización como a los enfoques del desarrollo, contradiciendo de forma clara los presupuestos y las predicciones de los distintos enfoques de la escuela de la dependencia (Bustelo, 1992, pp. 187-188). En este trabajo, no se pretende hacer un juicio final de esta escuela. Es evidente que muchas de las cuestiones planteadas por ella ya no son válidos, pero también es cierto que ciertas concepciones puede que no se hallen tan profundamente enterradas.

En éste último capítulo, nuestro interés es otro bien distinto. Siendo perfectamente conscientes de las deficiencias de este trabajo tanto por la multiplicidad de cuestiones no tratadas como por las lagunas teóricas de las que sí explícitamente están tratadas, nuestro objetivo en esta parte final se identifica sobre todo con la necesidad de plantear las líneas de investigación que a partir de este estudio se consideran relevantes en el futuro. Por lo tanto, más que de conclusiones deberíamos de hablar una propuesta de agenda de trabajo en relación a los siguientes temas.

3.1.- Los NPIA: ¿una reconceptualización del subdesarrollo?

Lo dicho hasta ahora concuerda básicamente con lo expuesto por Carlos Berzosa en uno de los trabajos pioneros en la

literatura económica española sobre el tema: "... los problemas de insuficiencia de desarrollo no se pueden reducir sólo a cuestiones de política económica, sino que el subdesarrollo hay que entenderlo dentro de unas relaciones estructurales mundiales e internas que condicionan el progreso y el crecimiento" (Berzosa, 1991, p. 192).

Como decíamos más arriba, el término subdesarrollo no implica la falta de crecimiento económico o de industrialización, sino un determinado tipo de desarrollo, diferente al de los países centrales. En este sentido, no existe conflicto alguno entre la aceptación de un capitalismo mundial que expande sus fronteras y la identificación de un conjunto especial de problemas y consecuencias asociadas a las regiones menos avanzadas. La marginalización creciente de muchos países periféricos, como expresión particular y no definitoria del subdesarrollo, no debe sugerir mecánicamente la idea de que aquellos países que sí han demostrado un éxito económico hayan superado globalmente su condición de subdesarrollados y se encuentren transitando gradualmente hacia la posición económica sostenida por los centros.

No obstante, esta argumentación no es suficiente para seguir catalogando a estos países de periféricos o, por lo menos, para seguir manifestando dudas de esta supuesta y exitosa transición. Si tomamos la heterogeneidad y la dependencia estructural (Ianni, 1971) como rasgos centrales que caracterizan una situación de subdesarrollo, deberíamos tener en cuenta que la emergencia y consolidación de esta nueva economía transnacional implica al

mismo tiempo un nuevo tipo de articulación de la heterogeneidad y la dependencia estructural, una articulación específica entre los polos dominantes y subordinados de la economía doméstica, y de su relación misma con el sector exportador, las redes transnacionales y los centros industriales. Lo cual, a su vez, repercute sobre la redefinición de la división internacional del trabajo, los nuevos papeles de las diferentes áreas geográficas en el sistema mundial y las nuevas formas de succión y traslado de los excedentes al centro y a los polos dominantes de las economías nacionales.

Por lo tanto, cualquier caracterización actual sobre los NPIA debe partir de este marco de análisis y no quedarse en las meras cifras macroeconómicas de producción y comercio. La reconceptualización del subdesarrollo, ya sea para incluir o no a estos países, es una tarea difícil, gigantesca si tenemos en cuenta el vacío dejado por los pensadores del desarrollo económico en estos ya largos años de contrarrevolución neoclásica.

3.3.- ¿Y el estudio de los centros?

No son suficientes, por tanto, aquellas explicaciones del subdesarrollo sustentadas sobre ciertas características específicas de la estructura económica nacional (tasa de crecimiento, distribución del ingreso⁵, estructura del mercado,

⁵En cuanto a la cuestión de la distribución del ingreso en Corea del Sur y Taiwan, las principales razones por las cuales estos dos países han seguido una pauta comparativamente mejor que otros países subdesarrollados parece que tienen que ver con el patrón igualitario en la tenencia de la tierra, con la

composición y peso relativo de las exportaciones, inflación,...); ni tampoco aquéllas que se agotan en la complejidad de dicha estructura entendida globalmente.

Hoy por hoy, es imposible explicar el carácter estructural del subdesarrollo sin referirse a su relación con los centros y a la estructura de los centros mismos, hablemos de los Estados Unidos, Japón o la Unión Europea. La profundización en el por qué de las dinámicas divergentes de los procesos de transnacionalización en Asia Oriental y en América Latina son un claro ejemplo de la necesidad que el pensamiento sobre el desarrollo económico tiene de dotarse de marcos teóricos y conceptuales de carácter más abstracto. En última instancia, la complejidad de la totalidad concreta sólo puede ser abordada desde supuestos e hipótesis lo más abstractos posibles alrededor de aspectos parciales y específicos de la realidad.

destrucción de las grandes concentraciones de capital privado en la postguerra y con el grado de intervención del estado en la economía (Bienefeld, 1981, p. 108). Claramente, este tipo de explicación tiene un marcado carácter político, derivado de las circunstancias en que se dieron la descolonización japonesa y la guerra fría en esta zona del mundo.

BIBLIOGRAFIA

BANCO MUNDIAL (1993); *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press, Nueva York.

BERZOSA, C. (1991); *Los Nuevos Competidores Internacionales. Hacia un cambio en la estructura industrial mundial*, Ediciones de Ciencias Sociales, Madrid.

BIENEFELD, M. (1981); "Países de Reciente Industrialización y Dependencia: Hacia un Nuevo Enfoque", en SEERS (comp.); La Teoría de la Dependencia. Una revaluación crítica, FCE, México D.F., 1987.

BUSTELO, P. (1990); *Economía Política de los Nuevos Países Industriales Asiáticos*, Siglo XXI, Madrid.

----- (1992); "El Poder del Dragón: Los Nuevos Países Industriales Asiáticos y el Enfoque de la Dependencia", Información Comercial Española. Revista de Economía, nº 708-709, agosto-septiembre, Madrid, pp. 187-198.

----- (1994); *La Industrialización en América Latina y Asia Oriental. Un Estudio Comparado de Brasil y Taiwan*, Ed. Complutense, Madrid.

DABAT, A. (1993); *El Mundo y las Naciones*, UNAM/CRIM, Cuernavaca, México.

HENDERSON, J. (1993); "Against the Economy Orthodoxy: On the Making of the East Asian Miracle", Economy and Society, vol. 22, nº 2, mayo, pp. 200-217.

IANNI, O. (1971); "La Dependencia Estructural", Comercio Exterior, vol. XXI, nº 12, diciembre, México D.F.

KRUGMAN, P. (1994); "The Myth of Asia's Miracle", Foreign Affairs, vol. 73, nº 6, noviembre-diciembre, pp. 62-78.

SUNKEL, O. y TOMASSINI, L. (1980); "La Crisis del Sistema Transnacional y el Cambio en las Relaciones Internacionales de los Países en Desarrollo", en MENDEZ (selec.); La Crisis Internacional y la América Latina, FCE, México D.F., 1984.