

NEGOCIOS Y MERCADEO

ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS EN EL SURESTE DE ASIA:

INTEGRACIÓN A LAS REDES GLOBALES CON EMPRESAS LOCALES



**Juan Felipe López Aymes**

Universidad Nacional
Autónoma de México
jflopezaymes@hotmail.com

Abstract

This article provides an overview of industrial policies in South East Asia and their implications to the formation of economic agglomeration and local firms' linkages to international production processes. It highlights the ways in which capitalism was assimilated and the industrialization trajectories that determine the engagement with international capital. Singapore stands out as a success story in the insertion to international production process, mainly due to its industrial policy. In the other extreme, Thailand also aimed to develop industrial clusters to attract capital and develop national industries, but nationalistic policies and economic concentration inhibited such purpose. Malaysia and Vietnam are intermediate success stories regarding the engagement to international production chains and networks, although they still have to advance in ways to develop their own technology to reduce dependency on transnational corporations. The main challenge to the region is to foster human capital to raise the level of integration to the value creation stages and avoid the drawbacks of fragmentation of global capitalism.

Keywords

Southeast Asia, production chains, industrial agglomerations, cluster, industrial policy.

Resumen

El artículo presenta un panorama general de las políticas industriales en el Sureste de Asia y sus implicaciones en la formación de aglomeraciones económicas y el encadenamiento de empresas locales en procesos internacionales de producción. Se destacan las diferentes formas de asimilación del capitalismo en la región y las trayectorias de industrialización que determinan su vinculación con el capital internacional. Singapur destaca como un caso de éxito en la inserción al proceso productivo internacional gracias a su política industrial. En el caso extremo, Tailandia también se propuso desarrollar *clusters* industriales para atraer capital y desarrollar industria nacional, pero las políticas nacionalistas y la concentración económica inhibieron ese propósito. Malasia y Vietnam son casos intermedios de éxito en el aprovechamiento de las cadenas y redes de producción internacional, pero todavía deben impulsar maneras de desarrollar tecnología propia que les permita reducir la dependencia a las empresas transnacionales. El reto principal de estos países es la formación de capital humano para integrarse a las etapas de creación de valor y evadir las desventajas de la fragmentación del capitalismo global.

Palabras clave

Sureste de Asia, encadenamientos productivos, aglomeraciones industriales, *cluster*, política industrial.

Introducción

En las últimas dos décadas, la región de Asia Pacífico ha despuntado como la región económica más dinámica y próspera del mundo. Aunque con dificultades, casi todos los países de la región lograron recuperarse de la crisis financiera regional de 1997 y sortearon con relativo éxito la crisis global de 2007; incluso han logrado un crecimiento económico sostenido y

hasta superior al promedio mundial y de otras regiones.¹ Una característica de esta tendencia es que la división del trabajo en Asia Pacífico opera bajo un sistema de producción más o menos bien articulado por el mismo capital proveniente de la región, aprovechando las diferencias en las etapas de desarrollo. Desde esa perspectiva se dice que la integración económica es de carácter “informal,” pues no es resultado de la mediación concertada entre gobiernos o por el establecimiento de un marco jurídico común. No obstante, la región también se caracteriza por la multiplicidad de casos de desarrollismo industrial que implica el involucramiento gubernamental en los procesos productivos con metas típicas del nacionalismo económico: desarrollo de una base industrial propia. En otras palabras, la versión práctica y menos ideológica del nacionalismo económico ha *coexistido* con un proceso de integración regional. No es de extrañar entonces que el interés por Asia Pacífico se haya ampliado y se busque comprender y explicar estos fenómenos desde diversos ángulos, así como descifrar los enigmas del capitalismo en aquellas geografías (Yeung, 2008).



Este artículo explora uno de esos ángulos, en particular las formas de integración regional en la modalidad de redes y cadenas de producción, su impacto en los procesos económicos locales y el contexto institucional en el que ocurre. En un contexto en el que el capitalismo ha echado raíz en Asia, resulta interesante ver las diferentes formaciones institucionales en las que los agentes económicos y políticos operan. Naturalmente, aunque tales estructuras responden al mismo sistema capitalista internacional de producción, al verse más de cerca se puede reconocer que han seguido rutas diferenciadas de acuerdo a las experiencias en la formación de Estados-nación (lo cual es un proceso relativamente reciente) y la agencia de grupos y líderes en cada historia. La propuesta metodológica es entonces trabajar esos dos niveles de análisis, el sistémico y el nacional.

Para operacionalizar el artículo se propone considerar como unidades de

¹ La región de Asia Pacífico que incluye los miembros de ASEAN más China (y Hong Kong), Corea del Sur y Japón creció 4.2% en 2013, mientras que el promedio mundial fue de 2.2%. Si dejamos solamente los miembros de ASEAN, el promedio en 2013 es de 4.4%. Una tendencia semejante se observa en los años anteriores. Ver <http://datos.bancomundial.org/indicador> (revisado el 21 de octubre de 2014).

análisis, por un lado, a las llamadas cadenas o redes globales de producción como una manifestación concreta del capitalismo internacional actual. Por otro lado, en el nivel local o doméstico, el fenómeno de aglomeraciones industriales o *clusters*.² Las cadenas o redes son formas de organizar la dispersión geográfica de la producción, distribución y las relaciones intersectoriales en donde uno o varios segmentos del proceso productivo se llevan a cabo fuera del territorio de origen de la empresa principal o líder que lo coordina; como formas de organización las dos buscan dirigir el proceso productivo y controlar los segmentos de mayor valor agregado (Gibbon, *et al.*, 2008). Es conveniente hacer notar las diferencias entre una y otra, particularmente aquellas relacionadas con los mecanismos de control o gobernanza y toma de decisiones. Las cadenas suponen una gobernanza centralizada, relativamente lineal y jerárquica, tipo *holding*, con base en la estructura de propiedad de los “eslabones.” La organización en cadena se refiere al control y coordinación de los intercambios en cada etapa del proceso de producción y sólo busca en el mercado los componentes o insumos considerados como genéricos. En cuanto a la red, aunque pudiera haber distintos tipos, una de sus cualidades es que su forma de organización y control mediante la subcontratación es más flexible que la cadena (Carney, 2005; Gereffi, *et al.*, 2005). Si bien la red no supone vínculos de propiedad con las empresas subsidiarias, sí puede reconocerse la participación de un agente integrador o líder. La diferencia estriba en la relación (propiedad o contractual) establecida entre el agente principal (la firma coordinadora o líder) y las empresas de proveeduría y soporte.

En cuanto a las aglomeraciones, pueden establecerse de manera espontánea, en respuesta a las fuerzas del mercado, o deliberadamente a partir de un plan desarrollista de industrialización. Entre estos dos orígenes podemos encontrar varias combinaciones y propósitos, como la especialización sectorial, promoción y fomento de industria nacional y las exportaciones o para atraer capital extranjero, desarrollar ciencia y tecnología, etc. Volveremos a este tema en la segunda parte del artículo.

Lo importante a destacar aquí es que, sean cadenas o redes, ambas están compuestas de fragmentos que requieren ser unidos. Tomaré las distintas formas de aglomeración como los nodos de unión o integración de la economía local-nacional con los procesos productivos globales. Cuáles han sido las condiciones de formación de esos nodos es parte de lo que este artículo busca revisar para el caso del Sureste de Asia, así como la relación que guardan con los procesos globales de producción. De esta manera, el argumento que defiende el artículo es que las redes globales de producción (nivel internacional) y las aglomeraciones industriales (nivel local) son dos caras de la misma moneda.

El artículo se divide en dos partes. En la primera parte se estudia el tema desde el nivel sistémico y regional, con alusiones a los casos de trayectorias de industrialización nacional en el Sureste de Asia. La segunda parte desarrolla un poco más el nivel específico de la relación entre aglomeraciones industriales y las cadenas o redes globales de producción y valor.

² La literatura sobre estos temas es amplia y no necesariamente pueden tomarse como conceptos intercambiables. Por ahora y para efectos prácticos consideraré una noción general de aglomeración industrial en la que arbitrariamente incluyo a los clusters.



Hung Chung Chih / Shutterstock.com

Globalización y desarrollismo en el Sureste de Asia: comunión entre aglomeraciones locales y procesos globales de producción

La globalización económica se entiende por lo general como la movilidad y dispersión del capital internacional, tanto financiero como industrial, y su interacción con los factores de producción en cualquier localidad del mundo. Este fenómeno requiere de dos niveles para funcionar: uno comprendido por el conjunto de reglas globales como “avenidas libres” y otro por espacios económicos diferenciados para explotar sus competencias de acuerdo a las necesidades de las empresas transnacionales. Esos dos niveles no siempre han existido en su condición actual. Antes teníamos regímenes financieros, monetarios y comerciales muy restringidos y economías nacionales cerradas. La movilidad del capital no era tan fácil de ver en grandes proporciones.

Los procesos de unificación e integración regional, los avances tecnológicos en comunicaciones y transportes, así como la tendencia a la desregulación y la apertura económica en los años ochenta, cambiaron el panorama. No quiere decir que todo comenzó a partir de entonces, ya que esas condiciones pueden verse incluso como consecuencia de procesos de carácter sistémico previos al patrón de apertura y liberalización. Algunos ejemplos significativos son la reconstrucción de Europa y Asia, el fin del régimen de Bretton Woods en 1971 y los problemas económicos que ya desde entonces acusaba el bloque socialista.

Otra nota de contexto es que en los años de postguerra (1945-1960) “nacieron” varios países tras procesos de descolonización, la mayoría de ellos en Asia y África. Otros territorios fueron unificados, divididos o absorbidos por la fuerza. La postguerra fue una era de consolidación jurídica y política del Estado-nación a nivel global, aunque en la práctica todavía habría que establecer condiciones internas que lo hicieran viable, como la formación de un sistema económico sólido y autónomo, así como un régimen político estable. Por cierto, no era una época en que la distribución del poder y alternancia partidista ocurriera estrictamente con la nueva estructura democrática instaurada o que el mercado sobresaliera como el mecanismo

de organización económica que permitiría la formación de industrias nacionales; de hecho, aún en los nuevos países nominalmente capitalistas, el Estado asumió el papel de conductor y coordinador del capitalismo. El Este y Sureste de Asia es un ejemplo claro de esta propensión.

Varias de las explicaciones al relativo éxito de desarrollo económico e industrial en el Este y Sureste de Asia se han centrado en el papel del Estado. La política industrial y la comercial de cada caso suelen ser los ejes de análisis, seguidas por las políticas educativas y financieras (Chowdhury & Islam, 1993; Haggard, 1990; Jung & Mah, 2014; World Bank, 1993; Yoon, 2014). En general, las políticas desarrollistas de los Estados en la región abarcaron amplias áreas de la actividad económica y, aunque no sustituyeron por completo al mercado, sí impusieron reglas que lo gobernaron detalladamente (Wade, 1988, 1990). Y ante la generalizada escasez de recursos financieros y humanos, la dificultad de desarrollar el capital local impulsó las políticas de apoyo sectorial selectivo y también la formación de concentraciones industriales en ciertas partes del territorio nacional. El establecimiento de aglomeraciones industriales tenían como propósito inicial invitar capital extranjero y establecer un micro sistema económico centrado en éste, para que las empresas locales eventualmente pudieran integrarse a las cadenas de producción internacional. Se apostaba a que las aglomeraciones pudieran formar economías de escala y, que la interacción entre capital extranjero y el nacional paulatinamente contribuyeran al desarrollo económico y modernización industrial del país.

En la mayoría de los casos, parte de la estrategia de industrialización y gobierno del mercado significó la formación de zonas especiales donde llevar a cabo los procesos productivos, caracterizadas por un régimen legal diferenciado al resto de la economía nacional, en adición a la inversión en infraestructura que hiciera posible y atractivo el establecimiento de capital local y extranjero, así como fomentar el desarrollo regional. En algunos casos las zonas se establecieron en donde ya había aglomeraciones artesanales especializadas, en otros donde no había actividad alguna, pero en las cuales las condiciones geográficas o socioeconómicas potenciarían su viabilidad -por ejemplo, cerca de recursos naturales, próximas a la costa o adyacentes a centros urbanos relevantes y sus respectivos mercados-. Lo cierto es que haya preexistido actividad productiva o no, casi todas las zonas económicas existentes en Asia fueron objeto de la intervención gubernamental desarrollista.

Hay que dejar en claro que no todos los proyectos de desarrollo regional que incluyeron la formación de aglomeraciones fueron exitosos. El Sureste de Asia provee ejemplos contrastantes (Dixon, 1991), por lo cual es previsible y pertinente la pregunta de si los gobiernos deberían desarrollar o establecer territorios especiales para promover e incentivar la formación de aglomeraciones industriales, en lugar de dejar que el mercado y las empresas decidan. Las primeras tres décadas posteriores a la descolonización del Sureste de Asia, los gobiernos de la región intentaron transformar sus economías nacionales de estructuras tradicionales (agricultura, extracción de recursos naturales y otras actividades artesanales básicas), a estructuras modernas basadas en actividades de mayor valor económico y contenido tecnológico. Como dictaban los cánones de la escuela del desarrollo y la modernización de la época, se implementaron primero programas de industria ligera e intensiva en mano de obra. Asimismo, con reverberaciones de las teorías de la dependencia, se emprendió el camino hacia la sustitución de importaciones. El factor común fue la dirección autoritaria del proceso, aunque hubo claras diferencias en la visión y capacidades burocráticas de intervención que determinaron el alcance de las políticas en el cumplimiento de sus objetivos. Los casos de las políticas de desarrollo territorial e industrialización en el

Sureste de Asia demuestran que no es suficiente con establecer zonas especiales y enfocadas al fomento de aglomeraciones de empresas productoras de bienes y servicios. Entonces ¿Qué fuerzas de atracción de inversión extranjera operan y han operado en el Sureste de Asia? ¿Son los recursos naturales, la mano de obra o alguna otra ventaja comparativa? ¿Qué fuerzas conducen la *forma* en la que esa inversión se asienta en la región? Por ejemplo, la búsqueda de eficiencia o la incorporación a cadenas productivas y comerciales que vinculen una aglomeración de empresas con otras a nivel nacional e internacional (Ganne & Lecler, 2009). Si bien la región tiene características históricas, políticas y geográficas comunes, el desarrollo económico desde la descolonización ha sido muy desigual, lo que conlleva a preguntar si son más bien las diferencias en las trayectorias de cada economía política lo que se debería estudiar.



Sureste de Asia: significación para la economía regional y global

Según un reporte de la Organización Mundial de Comercio (WTO, 2011), en 1995, Asia³ exportaba el 26% de los bienes intermedios a nivel mundial y para 2009, la proporción ya era de 35%.⁴ Estas son algunas de las razones por las que se ha etiquetado a esta región como la “fábrica global.”⁵ La mayor parte de esa producción se realiza de manera fragmentada mediante redes de producción de empresas transnacionales en tres polos -Japón, Estados Unidos y, más recientemente, China- en la modalidad de comercio intra industrial. De estos flujos la mayoría es comercio intra regional de bienes intermedios operado por cadenas regionales que terminan ensamblados en productos finales de exportación para el mercado estadounidense y japonés (Hiratsuka, 2011; Kimura, 2006). En este proceso, el rol del Este y

³ En esta medición Asia incluye India.

⁴ En el mismo reporte de la OMC, las proporciones para Europa y Norte América son 50% y 17% en 1995 y 41% y 14% en 2009, respectivamente (WTO, 2011: 82).

⁵ Baldwin (2012) considera que las cadenas de producción son más regionales que globales, por eso, para una mejor clasificación denomina los bloques regionales como “Fábrica Asia,” “Fábrica Norteamérica” y “Fábrica Europa.”

Sureste de Asia ha cambiado especialmente por el desarrollo de aglomeraciones regionales de cadenas de proveedores basadas en interconexiones industriales cada vez más integradas, es decir, donde la oferta y demanda convergen (WTO, 2011).

Si bien el establecimiento de tales redes puede obedecer a un fenómeno estrictamente económico conducido por las fuerzas de mercado y organizadas bajo esa lógica, es válido argumentar que dicho fenómeno no puede comprenderse cabalmente sin la base histórica del desarrollo institucional. Esto es, la relevancia adquirida como centros industriales se debe a las estrategias de industrialización y fomento a las exportaciones en las economías regionales, muchas de las cuales iniciaron el proceso de modernización y desarrollo apenas en la segunda mitad del siglo XX.

Como puede verse, el Sureste de Asia es un ejemplo en el que la globalización y el nacionalismo convergen naturalmente. Asimismo, el Sureste Asiático como “zona de convergencia” tiene una relevancia histórica significativa tanto en el análisis geopolítico como geoeconómico. Si bien podría en la actualidad ser considerada como una región con un dinamismo económico propio, la evolución de los vínculos con las principales potencias del Este de Asia la hacen igualmente parte fundamental del sistema económico asiático.

El Sureste de Asia comprende un conjunto de penínsulas y archipiélagos densamente poblados donde confluyen varias de las grandes culturas, religiones, grupos étnicos y lenguas; es una zona también de contrastante disparidad económica y marcadas diferencias políticas. Como señala Dixon (1991: 2), se trata de un “complejo mosaico humano y físico que lo distingue de otras áreas circundantes.” La diversidad es tan amplia que resulta difícil no sólo el estudio de su dinámica y relaciones sino también etiquetarla como una colectividad o una “región” como si compartieran rasgos comunes más allá de la contigüidad territorial (Kratoska, *et al.*, 2005). Sin embargo, hay dos características que distinguen esta masa terrestre: su ubicación geográfica, así como sus condiciones atmosféricas y geológicas. Estos dos rasgos han condicionado el rol histórico del Sureste Asiático en la política y economía mundial pues se trata de una zona de encuentro y tránsito migratorio entre grandes masas subcontinentales (China, India y Australia), y consiste en tierra fértil y bien comunicada por el sistema fluvial de grandes deltas y puertos. De estos rasgos también se deriva la propia diversidad de asentamientos humanos y sus formas de organización y pensamiento. El Sureste de Asia es un territorio políticamente fragmentado y en permanente transición, fragilidad e inestabilidad; estas mismas condiciones son propicias para la constante irrupción de fuerzas externas a la región, pero también estimuladas por la antigua ambición, tanto de potencias coloniales como de élites locales, de controlar su riqueza y las rutas de comunicación y distribución (Dixon, 1991; Dwyer, 1990).

Diffícilmente podríamos encontrar en el mundo una región tan consistentemente asediada por presiones externas, así como por luchas subregionales o locales por el control del Sureste de Asia. Por lo tanto, no es de extrañar las diferencias en visiones en términos de la vinculación entre su entorno doméstico inmediato y el entorno externo. Los modos de vinculación con la economía internacional, así como las formas de dominación externa han variado a lo largo de los años; por un lado, han pasado de ser agentes pasivos ante la explotación de recursos naturales a formular estrategias de desarrollo autónomas por parte de las élites locales quienes deliberadamente han buscado formas de atraer capital y tecnología; por otro lado, la dominación externa se expresa desde la expansión colonial europea de los siglos XV y el imperialismo estadounidense, europeo y japonés del siglo XIX y XX, hasta las nuevas formas de enlazamiento mediante inversión y comercio por conducto de la internacionalización productiva de corporaciones industriales y financieras (Dixon, 1991).



Por su situación geopolítica, el Sureste de Asia también ha sido escenario de conflictos cuyo origen no emanaba de esta región, sino de rivalidades externas. Asimismo, el contexto de descolonización y rivalidad de la Guerra Fría exacerbaron los conflictos nacionalistas, dando entrada a movimientos revolucionarios e insurgentes que dieron pie a la intervención de las potencias en pugna. Ante la expansión comunista en los años cincuenta y sesenta y la consecuente política de contención estadounidense, la formación de la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ASEAN, por sus siglas en inglés)⁶ en 1967 como una zona relativamente neutral⁷ –regida bajo los principios de auto-determinación y no-intervención– fue una solución óptima y un espacio de respiro no sólo para los nuevos Estados contratantes, sino también para los mismos protagonistas del conflicto bipolar de la Guerra Fría. Ciertamente, la formación de ASEAN no significó la expulsión o ausencia de las grandes potencias en la zona, ni impidió la formación de alianzas político-militares. Tampoco quedó completamente exenta de influencias ideológicas de uno u otro bando, sin embargo sí contribuyó a la estabilidad regional y una aceptación tácita de las fronteras resultantes después de los movimientos independentistas. Esto fue vital en el proceso de formación de los Estados, así como en la continuidad de regímenes políticos centralistas y sus proyectos de desarrollo económico e industrial.

Formación de identidad y sus implicaciones: buscando la cuadratura del círculo

En ningún momento de la historia antigua, moderna o contemporánea el Sureste de Asia se ha constituido en una unidad política, mucho menos ha sido uniformada mediante una lengua o identidad común. El concepto del “camino de ASEAN” (o “ASEAN way”)⁸ es una construcción discursiva reciente que, contrario a lo que podría sugerir su lectura superficial, en realidad no pretende describir o estimular la formación de una sociedad que comparte una sola identidad, sino más bien busca reforzar la idea de que el respeto a la diversidad es el denominador común, la fuente de su fortaleza.⁹ Si bien es cierto que la formación política actual y mucho de la estructura y distribución étnica son resultado del periodo colonial e imperial (Kratoska, *et al.*, 2005), podría decirse que el esfuerzo de formación de identidad regional tiene una dinámica propia, en buena parte fundamentada en el contraste, oposición y confrontación a las mismas potencias coloniales. No obstante los movimientos separatistas o independentistas sub regionales o sub nacionales, las relaciones políticas formales ocurren bajo la figura del Estado y mediante la representación de gobiernos nacionales regidos por instituciones políticas que formalizan la división de poderes. Prácticamente todos los actores políticos relevantes reconocen y aceptan esta formación institucional, cuya base data desde el mismo periodo colonial pero adaptándola a las necesidades de las nuevas burocracias y gobiernos nacionales (Kratoska, *et al.*, 2005). Esta apropiación institucional no ocurrió sin conflictos y tensiones, ya que no sólo los límites políticos y territoriales artificialmente creados por décadas de colonialismo eran ambiguos, flexibles y caprichosos, sino también la construc-

⁶ ASEAN: Association of South East Asian Nations

⁷ Es importante recalcar la calificación de “relativa neutralidad” de ASEAN, pues el grupo inicial (Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia) buscaba blindarse institucionalmente de la expansión comunista y denotaba cierta permeabilidad hacia la influencia estadounidense puesto que varios de ellos compartían sus preocupaciones sobre la estabilidad y seguridad regional (Dixon, 1991: 11; Mahbubani, 2014; Martínez Legorreta, 1998).

⁸ La connotación se refiere más bien al “espíritu,” el estilo o modo diferenciado de relacionarse entre los países de la región, así como el grupo y los otros. El principio relacional del ASEAN way es el de “consulta y consenso,” con lo cual las decisiones colectivas, aunque requirieran más tiempo en tomarse, contribuiría a mantener la paz en la región y facilitaría la integración y transición política de sus miembros.

⁹ Ver <http://www.asean.org/>, en especial los proyectos de formación de tres tipos de comunidad: Seguridad, Económica y Socio-Cultural.



ción de una “historia nacional” que sirviera como base narrativa de formación y legitimación de la identidad política y social. Tal empresa sólo podría lograrse emulando el centralismo totalitario de las potencias coloniales. Durante la segunda mitad del siglo XX, entre intentos de formación del Estado y el contexto de Guerra Fría, se insertó la idea de modernización y desarrollo nacional, los cuales no sólo eran objetivos comunes y asequibles sino también condicionantes de la supervivencia del mismo Estado-nación. No obstante el origen exógeno de esta construcción político-social y las dificultades de hacer compatible la realidad rural con las nuevas ideas de desarrollo, basadas en la industrialización y el crecimiento económico, los gobiernos centrales en la región buscaron acreditar su poder mediante políticas públicas nacionalistas y, paralelamente, en sus estrategias de inserción a la economía internacional. Naturalmente, ese proceso no quedó exento de contradicciones y conflictos de interés; por ejemplo, compatibilizar las luchas anti-imperialistas y la necesidad de formación de capital doméstico-nacional para emprender la industrialización de manera autónoma. Las políticas públicas en el Sureste de Asia, particularmente las políticas de desarrollo nacional, son producto de esta dinámica fragmentaria postcolonial; en ella se pueden distinguir los grados de dificultad, así como las características y capacidades administrativas-organizativas de las burocracias en la región en distintos momentos. Al tratarse de políticas públicas, se asume entonces una perspectiva enfocada en el Estado, pero contenida en un contexto geográfico-territorial más amplio y en categorías analíticas concéntricas como economía local, regional y economía mundial o global. Es decir, aunque las fuerzas económicas del capitalismo internacional son capaces de operar más allá de los límites territoriales, su actividad se refuerza o deprime en función de las estructuras institucionales de cada Estado y sus élites. Cómo fluyen estas fuerzas en la región y cómo se acomodan a las circunstancias institucionales es parte del reto analítico y explicativo de la formación de los encadenamientos productivos en el Sureste de Asia y sus consecuencias.¹⁰

¹⁰ Por ejemplo, la formación de un sistema abierto de “corredores urbanos” que generan un intenso movimiento migratorio, acompañado de flujos de bienes, servicios, capital, conocimiento e información, así como la instalación y mejora de infraestructura en comunicaciones y transportes (Dick, 2005) tienden a marginalizar comunidades y minorías rurales y, por tanto, contribuyen a la polarización de la riqueza.

Dicho lo anterior, aunque quede claro que el Sureste de Asia no puede tratarse como una unidad socio-cultural o política uniforme, el estudio de las redes y encadenamientos productivos en esa región puede decirnos mucho de formas de organización capitalista similares en otras regiones (por ejemplo en América Latina) y la forma en que -individual y colectivamente- se puede sacar mayor ventaja para el bienestar local.

El papel del sistema económico regional en el sistema económico mundial.

El significado del Sureste de Asia en la economía mundial ha variado acorde a los mismos cambios del capitalismo internacional. Su importancia como ruta comercial siempre ha sido substancial; lo que ha cambiado es su posición en la llamada división internacional del trabajo. Como señala Dick (2005: 251) "la independencia, la industrialización y la urbanización han transformado la naturaleza de estas sociedades y sus relaciones con la región y más allá." En la estructura colonial y posteriormente imperialista,¹¹ la región fue principalmente un centro de abastecimiento de materias primas y alimentos para las nacientes potencias industriales. Sin embargo, tras los movimientos de independencia en los años cincuenta y sesenta del siglo XX, y la consecuente construcción de un aparato burocrático moderno y nacional,¹² los nuevos Estados corporativistas establecieron una base institucional para la reestructuración del sistema capitalista. El capital pudo asentarse de una manera diferente una vez que los regímenes de propiedad quedaron establecidos con la fundación del Estado moderno en la región, lo que dio origen a una nueva etapa de desarrollo económico e interacción con la economía internacional en la que el sector manufacturero adquiriría mayor atención. Las relaciones otrora coloniales se transformaron y adaptaron a la nueva lógica del mercado.

Las características en cuanto a su dotación de recursos naturales, la abundante mano de obra y el mercado potencial que representa el Sureste de Asia fueron los elementos que distinguieron en un principio el atractivo de la región a las corporaciones transnacionales -principalmente japonesas y estadounidenses- durante la segunda mitad del siglo XX. Otro atributo interesante para el capital internacional es que, por lo general, las economías del Sureste de Asia han sido abiertas al comercio (Dixon, 1991). Esto es resultado tanto de las estrategias de desarrollo individuales de los nuevos Estados en la región, como del proceso de descolonización favorecido por Estados Unidos en el marco del nuevo "orden de puertas abiertas;"¹³ esto se tradujo en apoyos materiales y políticos a los nuevos gobiernos -siempre y cuando fueran amigables a los intereses específicos estadounidenses y japoneses-. Posteriormente la Guerra Fría y la política de contención al comunismo en general habrían de crear un incentivo adicional para la presencia estadounidense y los mecanismos para mantener la zona vigilada e inhibir movimientos autonomistas como el de Bandung.

La creciente integración al capitalismo mundial desde los años setenta ocasionó también que las economías del Sureste de Asia quedaran más expuestas a los vaivenes en los precios de materias primas y mercancías básicas

¹¹ Aproximadamente del siglo XVII hasta principios del siglo XX.

¹² Se entiende por moderno el aparato burocrático que no está condicionado por la estructura de estratificación social tradicional (por adscripción), sino que es una institución civil y meritocrática. Obviamente no significa que dicho aparato esté exento de la influencia de fuerzas sociales y los grupos de interés tradicionales (terratenientes y aristocracias) e inercias de prácticas coloniales. El carácter nacional de la burocracia se refiere simplemente a la condición autóctona de la institución que goza de una autonomía relativa respecto a fuerzas externas, especialmente la ex metrópoli.

¹³ Esta característica de la postguerra fue muy importante en el proceso de descolonización, ya que las metrópolis europeas evidentemente no deseaban un cambio radical en sus dominios. El orden de puertas abiertas resultó ser una fórmula relativamente aceptable para dar salida a los ímpetus nacionalistas sin que dicha tensión orillara a las élites a optar por el apoyo del bloque comunista, lo cual sin duda habría sido el acabose de cualquier vínculo posterior. La resistencia de Francia al movimiento independentista de Vietnam puede ser leído como el prolegómeno de la conocida guerra civil y sus conocidas consecuencias.

(*commodities*), así como a los ciclos de crecimiento de los principales socios tales como Japón y Estados Unidos. Como siempre, el impacto a las fortunas de estas economías varía en función de la especialización de su estructura económica y comercial; por ejemplo, las crisis de petróleo de 1973-4 y de 1978-9 afectó de manera diferenciada a los países productores de los no productores de petróleo (Dixon, 1991). Asimismo, el Sureste de Asia habría de someterse cada vez más a las reglas y condiciones del sistema financiero y monetario internacional establecidas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Esto trajo consigo presiones adicionales para llevar a cabo cambios institucionales que facilitarían la penetración de intereses externos en las estrategias de desarrollo.

En el nuevo esquema de institucionalización de las relaciones económicas internacionales de la posguerra (Bretton Woods y GATT, por ejemplo), las formas de reincorporación al sistema capitalista mundial y las líneas generales de políticas de desarrollo en el Sureste de Asia fueron similares, no obstante las marcadas diferencias económicas entre los países de la región (Dixon, 1991). Como en otras partes del mundo en esa época, el desarrollo sería entendido en términos de crecimiento económico por medio de la industrialización. Visto así, las estrategias de desarrollo fueron efectivamente implementadas gracias a la centralización del poder político y al relativo control corporativista del sector rural.¹⁴

La política industrial y comercial en el sureste de Asia.

Como se ha visto, el Sureste de Asia es claramente una zona estratégica en varios sentidos, principalmente como fuente de materias primas y como el nodo entre Asia, América y Europa. Sin embargo, no siempre los pueblos y sus gobiernos han tenido la capacidad suficiente, tanto en lo individual como en lo colectivo, de imponer sus condiciones de inserción al sistema de producción capitalista mundial. La región por mucho tiempo ha sido tanto espacio de conflicto y campo de batalla como territorio de competencia de las grandes potencias y sus aventajadas corporaciones industriales.

Ciertamente los procesos de independencia se acompañaron de presiones internas hacia la "indigenización" de la propiedad de los recursos naturales y las plantaciones autóctonas de la región. En consecuencia, el control sobre los recursos naturales o las prerrogativas de su extracción paulatinamente dieron paso a la reducción de propiedad extranjera; sin embargo, en un nuevo giro de adaptación, los intereses se enfocaron al control de actividades de procesamiento, transporte y servicios financieros las cuales son, naturalmente, más redituables (Dixon, 1991). Conforme la centralización del poder en manos de élites desarrollistas fue consolidándose, el nacionalismo económico dirigió su atención hacia la industrialización y con ello, al intento de desarrollar sus propios sectores. No muy lejos, se empezaban a presentar casos de política industrial en Corea del Sur y Taiwán, que les ofrecían ejemplos exitosos en la identificación y selección de industrias sobre las cuales establecer la base del desarrollo económico. Con lo anterior estos países demostraban la posibilidad de formar nuevas ventajas comparativas, alentando la creencia de que los antiguos lazos de dependencia podrían revertirse y reubicarse en una nueva división internacional del trabajo sin necesidad de abandonar el régimen capitalista.

Como se señaló anteriormente, el proceso de industrialización en las economías pro-capitalistas del Sureste de Asia fue promovido inicialmente por

¹⁴ El papel del sector rural fue principalmente subsidiar el proceso de modernización o industrialización urbana (Dixon, 1991). Esta transferencia de recursos del sector rural al urbano trajo consigo la reducción en la productividad y pauperización de éste. Asimismo, la concentración de riqueza en las zonas urbanas ha derivado también en inequidad y presiones sociales. Consecuentemente, para mantener un mínimo de estabilidad política, se gastan recursos para fortalecer la policía y el sector militar.



medio de la estrategia de sustitución de importaciones (ISI). Por ello, durante el periodo inicial la política económica fue acompañada de cierto grado de proteccionismo. Aunque la ISI fue el común denominador en una etapa temprana del proceso de industrialización en los años sesenta y setenta, el cambio a una estrategia de promoción de exportaciones tuvo variantes importantes. Por ejemplo, Singapur se destacó por dejar de lado primero la ISI para promover las exportaciones y los servicios financieros con una acentuada vocación internacional, mientras que Tailandia prolongó la ISI y con poca apertura a la actividad de empresas transnacionales en su territorio.

Pero no sólo fue la estrategia general de ISI en la mayoría de los casos y su inherente proteccionismo la que impuso dificultades para atraer capital productivo. También la carencia y deficiencias en la infraestructura física, la escasez de capital humano calificado, la debilidad del sistema legal y de derechos de propiedad, así como políticas nacionalistas que buscaban reducir deliberadamente capital extranjero (normas estrictas de contenido nacional, nacionalizaciones frecuentes y dependencia de empresas estatales), fueron factores que elevaban los costos de transacción y propagaban un ambiente de incertidumbre. Aún las ventajas que a veces suponen los gobiernos autoritarios en cuanto a la estabilidad política –preferida por las empresas transnacionales–, los periodos prolongados en el poder sin contrapesos adecuados generalmente atrofiaron la economía en su conjunto debido al nepotismo, la corrupción y los monopolios (Dixon, 1991).

Conforme la precaria industrialización fue avanzando, se incrementaron los esfuerzos para atraer capital extranjero y los regímenes de inversión y propiedad fueron más permisivos. Casi desde el principio de su independencia en 1965, Singapur fue el primero en efectuar ese cambio, le siguieron Mala-

sia, Tailandia y Filipinas; a mediados de los ochenta Indonesia decidió abrir sus puertas y en los noventa hicieron lo propio Vietnam y más recientemente Birmania -ahora Myanmar- (Dent, 2003; Dick, 2005; Ofreneo, 2008). Este proceso se acompañó de la constante reducción de barreras comerciales y costos logísticos en Asia en general y el aumento de costos de producción en los países más adelantados -por incremento de costos de mano de obra y tierra-, lo cual incentivó la descentralización de las redes productivas a sitios con ventajas en esos factores. El comercio intrarregional creció de manera significativa, especialmente por comercio intra firma e intra industria, principalmente de productos semi-procesados, los cuales tienen los aranceles más bajos (WTO, 2011).¹⁵

Un factor clave en el proceso de integración del Sureste de Asia y su vinculación con el sistema económico del Este de Asia y global es la creciente importancia de China. China siempre ha sido una variable determinante en casi cualquier aspecto de la economía política de la región. Sin embargo, desde que inició su proceso de industrialización tras el arranque formal de las “cuatro modernizaciones,”¹⁶ China se incorporó aceleradamente en el proceso de encadenamiento productivo regional, lo cual pondría en desventaja la competitividad de los países del Sureste de Asia de mantener procesos políticos y económicos fragmentados (Wong & Chan, 2002). En ese contexto, en 1992, los entonces miembros de ASEAN¹⁷ optaron por fortalecer sus vínculos institucionales para el intercambio de bienes y servicios mediante un acuerdo comercial. Posteriormente, en especial después de la crisis económica de 1997, este mecanismo de integración regional desarrolló lazos con China, Japón y Corea del Sur que han dado forma al foro conocido como ASEAN+3, el cual ha contribuido a la estabilidad financiera, pero también ha servido para estandarizar criterios de intercambio y servir de contrapeso ante la creciente presencia de las potencias económicas regionales. En el 2000, China logró negociar de manera más o menos sencilla un acuerdo comercial con ASEAN, el cual alarmó a Japón incentivándolo a negociar su propio acuerdo; India, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda reaccionaron de manera similar. En parte debido a estos acuerdos, el comercio de ASEAN con la región y el resto del mundo, se multiplicó.

ASEAN y sus miembros han reconocido una vez más su importancia estratégica en la competencia geopolítica y económica y pueden establecer algunas reglas para su beneficio. Sin embargo, como señalan Mahbubani y Severino (2014) la competencia por atraer inversión extranjera también aplica a China, por lo que es importante considerar que ese país no sólo es su socio, sino también su competidor (Wong & Chan, 2002; Yue, 2005).

Organización y marco institucional regional

La creciente importancia regional ha sido reconocida por los países de la región y han logrado aprovechar las reglas y rivalidades externas a su favor (Kim, 2009; Umbach, 2000). Ejemplo de ello es la prevalencia de mecanismos de cooperación como la ASEAN y la coordinación de políticas que permite extraer compromisos de manera colectiva y aprovechar la competencia y rivalidades entre las potencias regionales. Por supuesto, la competencia interna por atraer capital siempre hace latente la posibilidad de debilitar la acción colectiva, pero en general la cooperación intrarregional ha predomi-

¹⁵ El reporte citado (WTO, 2011) también señala que existe una notable diferencia entre los aranceles del sector agropecuario y los correspondientes a los bienes semi procesados e incluso los procesados.

¹⁶ Se trató del fortalecimiento de la agricultura, la industria, la defensa nacional, así como la ciencia y tecnología. Aunque las cuatro modernizaciones fueron establecidas por Zhou Enlai a principios de los años sesenta, fue hasta 1978 que Deng Xiaoping las puso en marcha.

¹⁷ Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. En 1995 se integró Vietnam, seguido por Laos y Myanmar en 1997 y Camboya en 1999.

nado y la ASEAN podría estar en condiciones de emitir una voz más o menos uniforme (Pangestu, 1990; Tay, 2014).

Por varias décadas, la ASEAN ha sido un punto de referencia de formación institucional cuyas características son aceptables dadas las condiciones geopolíticas e históricas de Asia. Más recientemente, sobre todo a partir de los años noventa, el Sureste de Asia se ha posicionado como un centro neurálgico en la integración del sistema de producción regional, especialmente por las ventajas que ofrece la diversidad de niveles de desarrollo, lo cual permite establecer varias etapas del proceso productivo en la zona. Tal relevancia se ha acrecentado recientemente gracias a la introducción casi generalizada de una nueva estrategia de política comercial en la región para vincular las economías de Asia con la economía internacional mediante acuerdos comerciales. El reciente énfasis en los acuerdos comerciales inter regionales ha perseguido el propósito de expandir la inversión y las oportunidades comerciales, así como incrementar la participación en las redes productivas (Kawai & Wignaraja, 2013).

Aun cuando la región no se distinguía por su abundancia en acuerdos comerciales en los años noventa, no quiere decir que carecieran de ellos. De hecho, la escasez de acuerdos comerciales era una característica global, hasta que el régimen comercial multilateral experimentó serias dificultades durante los años ochenta. Incluso desde la creación de la OMC, no ha habido avances significativos. Además, la avanzada unificación europea presentaba un reto en la formación de bloques comerciales, por lo que otras regiones reaccionaron de manera similar; de ahí la formación de APEC¹⁸ y poco más tarde del TLCAN. Incluso antes de consumar las negociaciones del TLCAN, como se mencionó arriba, los entonces miembros de ASEAN ya habían concluido el Acuerdo de Libre Comercio (AFTA) en 1992.

Sin embargo, de ser una región favorecida por el multilateralismo de la postguerra y renuente al establecimiento de acuerdos específicos, muchos países en Asia se dispusieron a ajustar sus políticas de comercio exterior hacia la integración regional pero de una manera selectiva. Esto ha generado el efecto conocido como el "plato de fideos" ("*noodle bowl*"), cuyo principal problema es el traslape de reglas y la multiplicación de trámites, lo cual complica el cálculo de costos y desincentiva la formación de redes de cobertura regional. Actualmente, casi todos los países de la región tienen acuerdos comerciales y, en la mayoría de los casos, los acuerdos han sido pactados con países de Asia (Kawai & Wignaraja, 2013). Con el esquema de ASEAN+3, estos países pueden operar por separado y con cierta ventaja con cada una de las potencias económicas del Noreste de Asia, puesto que no existe un acuerdo común entre China, Japón y Corea. Además, tiene un acuerdo conjunto con Australia y Nueva Zelanda, y otro con India.

La proliferación de acuerdos comerciales en la región, la mayoría bilaterales, no se debe estrictamente a altas barreras tarifarias, sino más bien a otros obstáculos regulatorios a los negocios en la región -por ejemplo, las reglas de competencia, reglas de origen, estándares, inversión y servicios-. El reciente énfasis en los acuerdos comerciales inter e intra regionales tiene el propósito de expandir la inversión y las oportunidades comerciales, así como incrementar la participación en las redes productivas (Kawai & Wignaraja, 2013). Se ha percibido que la integración de mercados en Asia, conducida originalmente por las mismas empresas transnacionales asiáticas mediante su expansión y descentralización, ciertamente requiere de mayor liberalización de las reglas comerciales y de inversión extranjera, pero sobre todo de la armonización de políticas, normas y estándares que gobiernan el comercio

¹⁸ Cabe precisar que APEC es un foro de diálogo, no un mecanismo de negociación formal ni un acuerdo comercial.



y la inversión (Kawai & Wignaraja, 2013). La tendencia actual es entonces buscar acuerdos amplios tipo RCEP y TPP¹⁹ o, consolidar el proyecto de formación de la Comunidad Económica de ASEAN²⁰ para 2015 con el fin de solucionar el problema de la multiplicidad de acuerdos existentes y que compliquen las transacciones en lugar de simplificarlas. Es importante hacer notar que se tratan de iniciativas que buscan integrar a la región en sí misma, pero también integrarla a la economía mundial, pero de una manera coordinada.

De plataformas de exportación a redes integradas de producción

La incorporación del Sureste de Asia a la nueva fase de expansión del capitalismo internacional durante los años setenta fue bajo un esquema con tintes neocoloniales, pero esta vez protagonizada por Japón (Beeson, 2001; Ernst, 1994; Ravenhill & Bernard, 1995). Es decir, aunque parte de los flujos de inversión extranjera se destinaban a las manufacturas, principalmente se designaban a actividades de extracción (Lim, 2008).

En la segunda mitad de los años ochenta, los flujos de capital comenzaron a entrar al Sureste de Asia en mayor volumen y especialización en manufacturas, servicios y bienes intermedios para exportación (Dixon, 1991). Entre los factores más relevantes fue la revaluación del Yen tras los acuerdos de Plaza en 1985 y el movimiento internacional hacia la desregulación económica. Buena parte de ese capital seguía proviniendo de Japón (Kimura, 2006; Tachiki, 2004) y buscaba reacomodar las partes de los procesos productivos que internamente eran incosteables, aprovechando la base industrial en el Sureste de Asia que ya estaba en condiciones de utilizarse, cuando menos, como centros de ensamblaje y plataformas de exportación. Las políticas de industrialización en las décadas anteriores y la consecuente formación de recursos humanos sin duda propiciaron esa posibilidad.

Las políticas de industrialización dieron como resultado el establecimiento de centros financieros, de negocios y de producción que quedaron paulatinamente articulados mediante un amplio sistema de interconexión terrestre, marítimo y aéreo, construido y mejorado durante la época desarrollista de *catch-up* (Suehiro, 2007). En el caso del Sureste de Asia, la mayoría del desarrollo industrial se llevó a cabo principalmente en zonas urbanas generando lo que Dick (2005) llama "sistema abierto" en el que las interacciones

¹⁹ *Regional Comprehensive Economic Partnership* y *Trans Pacific Partnership*, respectivamente.

²⁰ Ver <http://www.asean.org/>

transnacionales de personas, bienes, dinero e información fluyen a través de “corredores urbanos regionales” o “redes de ciudades.”²¹ Siguiendo esta descripción, la articulación inicial del Sureste de Asia con la economía internacional fue impulsada por Singapur y su eficiente sistema de puertos aéreos y marítimos, convirtiendo a esta ciudad-Estado en la principal puerta de entrada y salida al mundo. Además, cuenta con la mayor cantidad de acuerdos comerciales de entre los países del Sureste de Asia (20)²² y es uno de los centros financieros más dominantes en esta región.²³ Por estas y otras ventajas, Singapur es un centro neurálgico global y sede de oficinas regionales de las principales empresas mundiales y de organizaciones regionales.

Aunque Singapur y Hong Kong²⁴ han sido históricamente puntos nodales de las redes de negocios en la región, cada gobierno nacional en el Sureste de Asia ha intentado desarrollar sus propios nodos para atraer actividades productivas y empresariales (Ariff, 2008; Techakanont, 2011). Esto ha sido mediante la generación de ventajas comparativas y competitivas de manera que se puedan aprovechar las cualidades geográficas e institucionales. Prácticamente todos esos nodos están situados principalmente en capitales como Bangkok, Kuala Lumpur, Singapur o Yakarta y sus zonas conurbadas o periurbanas y su función en el proceso productivo global era y sigue siendo la exportación.

La concentración de la actividad económica y la localización de empresas nacionales y extranjeras en las ciudades obedecen en buena parte a la lógica de aglomeración, en la que ventajas competitivas como la cercanía y accesibilidad de recursos y dotaciones factoriales –capital humano, servicios financieros, servicios educativos y comerciales, seguridad, etc. – constituyen en un solo espacio un mercado laboral y de bienes y servicios. Esto ayuda a conformar economías de escala, reducir costos de producción y transacción.²⁵ Visto en conjunto, la red de ciudades industriales hace del Sureste de Asia un espacio relativamente integrado. En este sentido, la observación de Dick (2005) es pertinente:

Los flujos económicos no deben ser ignorados porque éstos articulan la región de manera que no corresponde a los simples mapas e imaginarios nacionales. Son precisamente estas redes las que dan al Sureste de Asia coherencia como región. Las redes eficientes necesitan de nodos y los flujos se funden naturalmente alrededor de esos puntos centrales. Consecuentemente, estos derivan de redes de gente y firmas, es decir el mercado (Dick, 2005: 259).

En teoría, estas condiciones actúan como incentivos de atracción de capital financiero y humano nacional y extranjero que reproduce las ventajas y las potencializa. Empero, tales ventajas y oportunidades de generación y acumulación de riqueza han tardado en reproducirse en otras zonas fuera de las ciudades-capitales de la región.²⁶ En otras palabras, no puede considerarse de manera automática que la relativa cercanía geográfica se traduce

²¹ Dick señala que en el Sureste de Asia se pueden observar ambos sistemas, aunque como sistema cerrado basado en el estado y las organizaciones intergubernamentales es mucho más reciente debido a que casi todos son estados se crearon hace muy poco tiempo. Aun así, las fronteras suelen ser muy porosas y las organizaciones intergubernamentales muy abiertas.

²² Además de formar parte de los acuerdos en los que participa ASEAN, Singapur tiene su propia red de tratados con China, India, Japón, Corea del Sur, Australia y Estados Unidos.

²³ Aunque buena parte del capital financiero no es de origen singapurense, sino de inversionistas institucionales de todo el mundo.

²⁴ En algunos casos y bajo ciertas interpretaciones geográfico-históricas, Hong Kong se considera parte del Sureste de Asia. Para este artículo sólo se considera a Singapur.

²⁵ Aunque una de las consecuencias en el corto y mediano plazo sea el incremento en el costo de la tierra y los bienes raíces, la mano de obra y tenga severas y negativas repercusiones al medio ambiente, la congestión vehicular, etc.

²⁶ Como destaca Dixon (1991), estas diferencias no pudieron ser salvadas con los planes y programas de desarrollo regional dentro de los países de la región, a pesar de que esa pudiera haber sido la intención en las primeras iniciativas y estrategias de desarrollo nacional.

en interacciones coordinadas o siquiera funcionales. Para que la cercanía tenga relevancia y fomente la integración de empresas locales a redes de producción global, debe contarse con una extensa masa de capital humano capacitado, infraestructura física -incluyendo las tecnologías de la información- transportes y comunicaciones especialmente diseñada para concretarla (ver caso de Indonesia en Hutchinson, 2013). En el Sureste de Asia esta infraestructura existe entre las capitales, pero no siempre entre ellas y el resto de los poblados de su propio país, mientras que el personal altamente calificado también está concentrado en las grandes ciudades. Además, la infraestructura que conecta el sistema económico en el Sureste de Asia, si bien entrelaza las ciudades industriales, está dirigida a la exportación -por ejemplo, el proyecto ferroviario Kunming-Singapur²⁷-. Podría decirse que “todos los caminos llevan a Singapur.” En ese sentido, una población que todavía no está directamente inmersa en la economía global puede estar más “lejos” en tiempo que dos capitales nacionales geográficamente muy distantes (Dick, 2005). Esto explica en parte las diferencias y ensanchamiento del ingreso en las economías domésticas, refuerza la estructura de pobreza rural y limita la integración de empresas nacionales en las cadenas productivas y de valor de empresas transnacionales.

Queda claro que la formación técnica y la infraestructura son clave en la integración de las redes regionales de producción (mediante corredores urbanos), pero también deben expandirse y desarrollarse para incorporar a ciudades menores, territorios o provincias al interior de los países de la región. El caso de Tailandia es extremo, pero ilustrativo de esta problemática (Mudambi & Navarra, 2002; Sajarattanochoe & Poon, 2009; Techakanont, 2011). Por ello, las políticas públicas tienen el reto de ampliar la extensión y mejorar la calidad de la educación y la infraestructura, pero mantener un mínimo de activismo desarrollista para intentar reducir las brechas en localidades marginadas por las redes globales o remotas de los centros industriales y de negocios.

Encadenamientos y aglomeraciones

En una economía globalizada podría ser paradójico que el factor geográfico en la localización de actividades productivas siga siendo relevante dado el avance tecnológico en comunicaciones y transportes (Baldwin, 2012). Es decir, si las nuevas tecnologías permiten interconexiones que podrían trascender las barreras geográficas ¿Por qué las empresas transnacionales eligen ciertas localidades para sus plantas, laboratorios y oficinas y no otras? (Barry, *et al.*, 2003; Kagami & Tsuji, 2003; Rasiah, 2008). La discusión no es ociosa, pues siguen existiendo concentraciones empresariales en ciertos territorios y los gobiernos siguen promoviendo espacios para su establecimiento (Porter, 1998, 2000). Es más, este fenómeno no es privativo de industria manufacturera, lo cual podría ser comprensible en la lógica de reducir costos de producción asociados con patrimonios factoriales, sino que incluye a empresas especializadas en tecnologías de la información y el conocimiento o centros de investigación y desarrollo que deciden concentrarse en ciertos lugares, no obstante el hecho que Internet puede obviar las distancias (Kagami & Tsuji, 2003; Mudambi, 2008; Sun, *et al.*, 2007; Zhou & Xin, 2003). Y en el caso que nos ocupa, ¿Por qué el Sureste de Asia podría resultar un territorio atractivo para el capital internacional? (Yeung, 2008).

²⁷ El sistema ferroviario Kunming-Singapur fue inicialmente concebido y construido por el imperio británico y francés desde principios del siglo XX. Algunos tramos fueron construidos por Japón en su aventura colonialista de los años cuarenta de ese mismo siglo. En la época actual, China es uno de los principales promotores en la llamada “diplomacia de ferrocarril.” Liu Jin, “High-speed train: Chinese brand of economic diplomacy,” China Economic Net, 24 de diciembre de 2013, en http://en.ce.cn/Insight/201312/24/t20131224_1985335.shtml (revisado el 24 de octubre de 2014).

Como se dijo al principio, el tema de encadenamientos productivos puede analizarse en varios niveles, desde el general como el flujo de capital en el sistema de producción internacional, hasta lo local. En la primera parte se abordó el nivel internacional y el regional (interestatal) como parte de la escala sistémica, así como el nivel intermedio correspondiente al Estado y sus políticas económicas. Esta segunda parte, se enfoca en un nivel más básico: las aglomeraciones, cuyas características ocasionan que sea un polo de atracción o aversión al capital -que es el componente principal de las redes o cadenas de producción-.

Para Porter (1998), la decisión estratégica de internacionalización del capital, o el establecimiento de ciertas actividades del proceso productivo, no sólo está motivado por la cercanía geográfica a factores de producción, sino a la posibilidad de elevar la productividad con las ventajas de la aglomeración. Según esta perspectiva, reconocer esto es importante para los gobiernos que buscan atraer inversión extranjera e insertarse en las cadenas o redes globales de producción y valor. Es preciso entonces que los territorios donde se supone se albergarán las aglomeraciones o *clusters* cuenten con las características que busca el capital para participar exitosamente en la competencia, lo que Enright (2003) llama “masa crítica” de condiciones en cada etapa o característica de la aglomeración.

En el Sureste de Asia por mucho tiempo han existido aglomeraciones de empresas que producen algo (Nguyen, 2009). Sin embargo, tales aglomeraciones estaban más bien volcadas a la producción y consumo comunitario o regional, con pocas ligas con el resto de la economía nacional y menos con la economía internacional. Los mecanismos de cooperación y coordinación eran ejercidos por la comunidad local.²⁸ Las estrategias de desarrollo en la era poscolonial trató en algunos casos de planificar el desarrollo territorial a partir de una semilla organizacional basada en ese tipo de concentración de actividades de transformación. Así, se propuso deliberadamente convertir agrupaciones artesanales especializadas en centros manufactureros/industriales organizados por empresas de diferentes tamaños y con diferentes roles.

En la época actual, parte del reto ha sido conectar los centros de producción de empresas locales -existentes o por crear- con la economía nacional y con los circuitos comerciales más amplios -nacionales, regionales, globales-. Además, no sólo se trata de insertarse en algún fragmento del proceso, sea cadena o red, sino gradualmente incorporarse y especializarse en actividades de mayor valor agregado y con efectos de desborde. Lo que queda claro es que no hay un solo camino ni una manera única de organizar la producción (redes, integración vertical/lineal -internalización-, externalización por subcontratación (OEM), ensamblaje de módulos cerrados, módulos abiertos, mercado -fragmentado/diversificado).

Las aglomeraciones han recibido distintos nombres de acuerdo a sus características organizativas, territoriales y especialización -distritos industriales, *clusters* industriales, tecnológicos y de conocimiento, corredores o parques industriales, zonas económicas especiales, polos de competitividad, ciudades gemelas, etc. (Ganne & Lecler, 2009)-, lo que refleja la relevancia del contexto -político y social²⁹- y la capacidad institucional local y regional (Yeung,

²⁸ Algunas aglomeraciones han evolucionado en función de las condiciones del mercado, los cambios tecnológicos y organizacionales. Por ello, podemos encontrar que muchos de los *clusters* más conocidos en Europa, Estados Unidos, Japón tienen su origen desde inicios de la era moderna mediante organizaciones pre-industriales concentradas y especializadas en actividades tradicionales y artesanales emprendidas por familias, en villas o pequeñas poblaciones o distritos geográficamente definidos y distinguibles (quizá definidas como organizaciones cerradas, donde predominan relaciones informales y no inscritas en registros oficiales). Estas formas de aglomeración son típicas en Vietnam (Ganne & Lecler, 2009).

²⁹ Especialmente en las redes sociales o capital social entendido como la redes de relaciones interpersonales basadas en la confianza y vínculos de diferente naturaleza (familiar, étnico, clan, etc.). El contexto social local es importante en la formación de instituciones informales como base de prácticas de coo-



Bartłomiej Magierowski / Shutterstock.com

2008). Por ello resulta difícil estandarizar los mecanismos y las relaciones que pueden existir en un territorio dado, sean de competencia, cooperación o coordinación. Para Porter (1998) los *clusters* son:

Concentraciones geográficas de compañías e instituciones interconectadas un campo particular (...) Los *clusters* representan una nueva forma de organización espacial entre relaciones de mercado, por un lado, y jerarquías o integración vertical, por otro. Un *cluster*, entonces, es una manera alternativa de organizar la cadena de valor (Porter, 1998:78,79).

Si bien la aglomeración tiene por definición un componente espacial, pueden existir muchos tipos de ésta. El origen de cada aglomeración puede variar: a) *espontáneo* o natural a partir de fuerzas de mercado, del capital social local o alrededor de algún recurso natural particular, necesidad de mercado o alguna otra característica de la geografía humana o física (Enright, 2003; Yeung, 2009); b) *deliberado* a partir de políticas públicas para impulsar el desarrollo local y nacional.³⁰ En algunos casos, como en Tailandia, existe una

peración. Estas prácticas, según señala Yeung (2008) pueden ser transferidas entre las empresas de un cluster o aglomeración y desarrollar conocimiento tácito que promueve el aprendizaje, facilita la innovación y el desarrollo tecnológico. Sin embargo, Yeung también advierte que clusters demasiado volcadas a su interior podrían aislarse y perder de vista que la sustentabilidad de la aglomeración depende de su articulación con el mercado internacional y las otras redes globales de producción.

³⁰ Michael Porter (1998) es escéptico en las ventajas de la política industrial en el desarrollo de *clusters*. Para otros autores, el papel del gobierno es esencial, especialmente cuando no existen las condiciones

política explícita de formación de *clusters*;³¹ en Malasia el gobierno estableció cinco “corredores de desarrollo,”³² y en Vietnam, en el marco de la política de “renovación” (*doi moi*) de modernización dirigida y apertura controlada, designó nueve “zonas económicas” de las cuales tres se etiquetaron como “zonas económicas clave,” principalmente en zonas metropolitanas.³³ En todos los casos, la creación de clusters se concibe como solución alternativa de inserción a la economía global otorgando varios incentivos y facilidades para atraer la inversión extranjera directa.

Las características de las aglomeraciones y sus vínculos con las redes globales pueden variar de acuerdo a las trayectorias e incentivos, localización y distribución geográfica (transfronterizos, deltas, ciudades o cercanías, zonas rurales), sus vínculos con el exterior y los mecanismos de gobierno en la cooperación, coordinación y competencia interna (empresas, redes y mercados) (UNCTAD, 2013). Por ejemplo, la especialización en equipo electrónico en la isla de Penang, en Malasia -conocida como una de las “*silicon island*” de Asia-³⁴ (Ernst, 2004; Iguchi, 2008; Wad, 2008); o el corredor automotriz y electrónico de Gran Bangkok-Chachoengsao-Chonburi-Rayong (Busser, 2008; Cooper, 2013; Karibe, *et al.*, 2008; Techakanont, 2011);³⁵ o la de ensamblaje en Vietnam en industria ligera (autopartes, equipos y componentes, electrónicos, textiles y zapatos). El caso de Singapur es particular, pues desde muy temprano en su proceso de industrialización, no sólo desarrolló una sólida ventaja competitiva en infraestructura física en comunicaciones y transportes, así como gran capacidad en servicios de logística, sino que también florecieron empresas locales en sectores de alto valor agregado como la electrónica, química y biomédica, capaces de aprovechar el asentamiento de empresas globales líderes al convertirse en sus proveedores y después en líderes que formarían sus propias redes en Singapur y otros *clusters* en el Sureste de Asia (Dent, 2003; Yeoh, *et al.*, 2007; Yeung, 2008).³⁶ Como se mencionó arriba, los Estados del Sureste de Asia llevaron a cabo políticas que deliberadamente buscaron generar centros de desarrollo industrial, pero el éxito no fue generalizado (Dixon, 1991; Ofreño, 2008). Por lo tanto, la relación entre los *clusters* industriales de carácter local o transfronterizo y la expansión de las redes globales de producción no es clara en todos los casos.

Recordemos que las redes y cadenas de producción están organizadas de diferentes maneras y un fenómeno es la aglomeración o concentración territorial de ciertas actividades. Es decir, las redes o cadenas de producción y las aglomeraciones son dos caras de la misma moneda. Esta simbiosis ocurre tanto por una tendencia natural a aprovechar las ventajas que brinda la cercanía (vigentes incluso en tiempos de globalización), como por la ini-

esenciales que propician un ambiente adecuado y atractivo para el capital (sea nacional o extranjero) (Kagami & Tsuji, 2003).

³¹ Las políticas pueden consistir en privilegios o concesiones, incentivos y facilidades para la ubicación de ciertas actividades en un territorio o área específico. Un efecto es la formación de distritos urbanos industriales.

³² Ver el sitio de Malaysian Investment Development Authority (MIDA) <http://www.mida.gov.my/home/> o <http://www.mycorridor.malaysia.gov.my> (revisados el 24 de octubre de 2014).

³³ Ver el sitio del Ministerio de Planeación e Inversión en http://www.mpi.gov.vn/portal/page/portal/mpi_en (Regional and Local Economy) (revisado el 24 de octubre de 2014). Ver también Samantha Jones y Julia Gu, “Vietnam’s Regions and Key Economic Zones,” Vietnam Briefing, 29 de mayo de 2012, <http://www.vietnam-briefing.com/news/vietnams-regions-key-economic-zones.html/> (revisado el 24 de octubre de 2014).

³⁴ La industria electrónica es la principal industria de exportación.

³⁵ No obstante el reconocimiento internacional de Tailandia como el “Detroit de Asia,” Busser (2008) encontró que el florecimiento de las multinacionales automotrices japonesas no se ha traducido en una transferencia tecnológica hacia las empresas locales, por lo que las compañías de autopartes tailandeses se han mantenido como proveedoras secundarias y terciarias.

³⁶ Yeung (2008) utiliza los casos de MMI y Venture Corp. Para demostrar este punto. La primera es una empresa originalmente fabricante de unidades de discos duros, la cual desarrolló know-how tecnológico y pericia en el mercado al trabajar para grandes empresas del ramo como Seagate, Western Digital y Maxtor. La segunda es también fabricante de equipos periféricos para computadoras y sus principales clientes son HP, Iomega y Agilent Technology.

ciativa de crear el ambiente y las condiciones ideales para el establecimiento de actividades de transformación. Es claro entonces que el sistema productivo internacional sigue fragmentado y la diferenciación de políticas públicas nacionales sigue siendo un factor importante. Sin embargo, también debe reconocerse que las fronteras nacionales ya no representan límites inquebrantables al capital o escalas de la división internacional del trabajo.

Como sugiere Yeung (2008: 83), “las redes globales de producción sirven como el vínculo que influye crecientemente en la suerte y trayectorias de desarrollo de regiones y países específicos.” Se trata de una relación espiral simbiótica en la que el espacio económico nacional o regional puede constituirse en nodo del sistema económico internacional y las características específicas de éste, a su vez, pueden determinar las condiciones locales y regionales para su reproducción. Esto es, cada nodo implica adquirir cierto grado de especialización, lo cual, como siempre, puede tener consecuencias positivas y negativas.

Para la Organización Mundial del Comercio, según su informe *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia*,

El aumento en la fragmentación de las cadenas de valor ha derivado en el aumento de los flujos comerciales de bienes intermedios, especialmente en el sector manufacturero. En 2009, el comercio de bienes intermedios era el más dinámico del comercio internacional, representando más del 50 por ciento del comercio de mercancías no-petroleras. Este comercio de partes, componentes y accesorios estimula la especialización de diferentes economías, conduciendo al “comercio de tareas” que agrega valor a lo largo de la cadena productiva. La especialización ya no se basa en el balance general de ventajas comparativas entre naciones que producen bienes finales, sino en ventajas comparativas de “tareas” que estos países completan en un paso específico a lo largo de la cadena global de valor (WTO, 2011: 4).

El asunto ahora es comprender el fenómeno y posteriormente descifrar su dinámica distinguiendo tanto el rol del mercado como del Estado no como antagónicos sino como mutuamente constitutivos y complementarios, lo que Lee (2009) denomina “coordinación estratégica multi-escala.”

Por su parte, Yeung (2008) plantea esta relación de la siguiente forma:

Podemos pensar en las redes globales de producción como un fenómeno globalizado/descentralizado y a los *clusters* industriales como una constelación localizada/concentrada de diferentes configuraciones de redes globales de producción. La primera opera en una escala global y busca constantemente mejores localidades para la producción, mientras que la segunda se desarrolla para “atraer” y “asentar” actividades de producción globalizada. Para que funcionen las redes globales de producción, debe haber buenas “economías en red” utilizables en sistemas de producción diferenciados espacialmente. Para que los *clusters* industriales surjan y se sostengan, es muy importante contar con vínculos locales y no locales. Los vínculos locales se refieren a recursos disponibles en territorios específicos tales como instituciones, fuerza laboral y formación de capital. Las ligas externas significan flujos de conocimiento, gente y capital ajenos a estos *clusters* industriales. Las redes son claves en la formación de *clusters* industriales en tanto traigan consigo nuevos mercados y tecnologías (Yeung, 2008: 84-5).

Este artículo coincide con perspectiva de Yeung en cuanto a la relación que guardan las redes globales de producción y las aglomeraciones. Esta noción de dimensiones complementarias tiene que ver con los preceptos elementales de la teoría de aglomeración desarrollada por Alfred Marshall hace más de un siglo (Marshall, 1890), la cual dice que, a diferencia de una relación netamente de mercado en la que los productores y consumidores están dis-

persos y se rigen por la oferta y la demanda, la proximidad física tiene ventajas en el proceso productivo. Esto es, la proximidad física potencializa la eficiencia, efectividad y flexibilidad, lo cual se traduce en estabilidad de la red (local) de proveedores, reduce costos logísticos y de transacción, maximiza el aprendizaje y el flujo de información, conocimiento y tecnología. Asimismo, las oportunidades de contacto frecuente posibilitan la planeación concertada, contribuyen a reducir la incertidumbre y el riesgo del oportunismo y pueden estimular relaciones de confianza y cooperación al facilitar la visibilidad, la comunicación y la coordinación entre empresas independientes (Porter, 1998); además, la configuración socio-espacial redundante en la optimización de recursos y el tiempo en la toma de decisiones, todo lo cual contribuye a elevar la productividad de las compañías que operan en tales concentraciones.

Entre la multiplicidad de factores que determinan la existencia y sostenibilidad de las aglomeraciones industriales, comerciales o tecnológicas, tenemos la dotación básica y atributos de los factores de producción, así como ventajas de la propiedad y la internalización (OLI) como determinantes en la decisión corporativa de establecer parte de sus actividades fuera del territorio nacional (Dunning, 1985, 2001). Pero esto no es suficiente, ya que podrían considerarse factores adicionales que también se pueden desarrollar, como las llamadas ventajas competitivas (Porter, 1990). Asimismo, el establecimiento de una o varias empresas globales en un *cluster* es clave para su éxito, ya que este tipo de empresas podría contribuir al desarrollo de redes de proveedores, los cuales pueden ser de origen local y, generalmente, cuentan con redes internacionales que directa e indirectamente articulan la aglomeración local. Sean aglomeraciones antiguas o de reciente formación su finalidad es la captación y retención de capital. En los tiempos actuales, las aglomeraciones o *clusters* que no tengan alguna vinculación con la economía internacional prácticamente no tienen razón de ser.

El reto es que los productores locales estén en condiciones de proveer los bienes y servicios de acuerdo a la demanda de la empresa líder, para lo cual el apoyo institucional y la capacidad técnica, financiera y humana son fundamentales. De lo contrario, si la motivación de la empresa líder es simplemente la ubicación territorial o infraestructura física, ésta se limitará a traer a las empresas proveedoras de su confianza, las cuales suelen provenir del mismo lugar de origen, por lo que el impacto en el desarrollo económico local es muy limitado. Esto es normalmente lo que ocurre en el caso de empresas japonesas y coreanas en el Sureste de Asia (Belderbos & Carree, 2002; Borrus, *et al.*, 2000; Byun & Walsh, 1998; Jun & Simon, 1995; Kuroiwa & Toh, 2008; McNamara, 2009; Tachiki, 2004; Techakanont, 2011; Urata, 1993).

Una vez en marcha o consolidadas después de años de interacción entre pequeños productores locales muy especializados y proveedores de servicios, como muchas veces es el caso en el Sureste de Asia, las aglomeraciones productivas auto-refuerzan el ciclo de crecimiento e innovación, actuando como mercados en sí mismos (Urata & Kawai, 2000). Incluso, el motor interno de la aglomeración es la competencia entre las empresas que las componen, lo cual contribuye a su dinamismo y sustentabilidad (Porter, 1998).

Las corporaciones transnacionales estadounidenses y japonesas han tenido un papel significativo en la organización espacial de las redes y cadenas de producción en el Sureste de Asia (Hatch, 2000; Yeung, 2008; Yusuf, *et al.*, 2004). Yeung (2008) se pregunta por qué el Sureste de Asia ha resultado tan atractivo para las empresas de estos países, así como de Corea y Taiwán, y sugiere explorar las especificidades locales, territoriales y regionales. Y en esa tarea incluir las formas de aglomeración desarrolladas en la región.

Cuando Japón vio reducidas sus ventajas competitivas locales y sus grandes empresas optaron por relocalizar regionalmente parte de sus actividades en el exterior, el Sureste de Asia fue uno de las regiones que más recibió

la inversión nipona. Hatch (2000) comenta que en esta región fue donde las empresas japonesas encontraron las condiciones para revivir sus redes y, como en su tierra de origen, también lograron posicionar favorablemente la industria de manufacturas en el Sureste de Asia, especialmente de industria automotriz y electrónica. En un modelo estilo “convoy,” las empresas transnacionales japonesas literalmente trasladaron tanto instalaciones de sus proveedores de costumbre, como el sistema de relaciones inter firma que les caracterizaba, alongando también la liga que las une con la casa matriz, las instituciones financieras públicas y privadas, así como el gobierno (Gerlach, 1992; Tachiki, 2004). El reto actual para el Sureste de Asia es apropiarse de ese proceso y proponerse elevar su participación en los eslabones altos de la cadena productiva global; esto es, acercarse a las comisuras de la “sonrisa de valor” (Mudambi, 2008).³⁷



CONCLUSIONES

En los inicios de la formación de *clusters* en el Sureste de Asia se tenía el objetivo de desarrollar territorios que estaban marginados y equilibrar las condiciones materiales dentro de los países. Sin embargo, no en todos los casos el éxito ocurrió de manera inmediata (Techakanont, 2011).

Los *clusters* industriales suelen ser efectivos en la atracción de capital internacional y, con ello, convertirse en polos o motores de crecimiento económico, principalmente por la creación de empleos. Asimismo, algunos estudios han identificado el crecimiento de la participación de empresas locales en las redes globales de producción, así como el aumento de po-

³⁷ Se refiere a la metáfora empleada por el fundador de ACER, Stan Shih para ilustrar en una curva con forma de sonrisa la creación de valor en ambos extremos de la cadena productiva.

sibilidades de aprendizaje y mejoramiento industrial en el Sureste de Asia (Chaminade & Vang, 2008; Humphreya & Schmitza, 2002; Kimura, 2006; Mudambi & Navarra, 2002). Baldwin (2012) argumenta que la economía mundial actualmente se rige por la dispersión de etapas y no de sectores (como era anteriormente), por lo que el nuevo camino de industrialización nacional sería la integración a alguna “fracción” de las cadenas globales de proveeduría, más que al fomento de cadenas completas. La principal implicación es la tendencia a la especialización y, en ella, enfocar los procesos nacionales de innovación y mejoramiento tecnológico (Yeung, 2008). El mismo Yeung considera que:

Este proceso de mejora tecnológica ocurre porque las empresas globales líderes pueden beneficiarse de la investigación y el desarrollo concurrente y la co-evolución de tecnologías producto/proceso de sus socios estratégicos. Este proceso de co-desarrollo también hace expedita la disponibilidad en el mercado de nuevos productos, presentando así una solución ‘ganar-ganar’ tanto para las empresas líderes como para sus socios (Yeung, 2008: 98).

Sin embargo, habría que reconsiderar si la fragmentación de los procesos productivos y la modularización de las economías (Frigant & Lung, 2002; Gereffi, 2010; Sturgeon, 2006) que dan origen a la idea de que los *clusters* son una solución deseable para insertarse en la economía global. Podría ser que la hiper especialización como efecto de la fragmentación tenga consecuencias no tan positivas en el largo plazo como la reducción del involucramiento en el proceso productivo sólo en el cumplimiento de “tareas” de bajo valor económico.

El argumento aquí es diferente a la idea dominante de que la globalización dispersa la producción y que no debería buscarse el desarrollo de sectores, sino de nodos o fragmentos del proceso. Los gobiernos nacionales deberían, según ese enfoque, limitarse a desarrollar estrategias de inserción en nichos donde se potencialicen las ventajas comparativas. Pero si se conciben y diseñan *clusters* sólo como imanes de atracción de algunas “tareas” o segmentos del proceso productivo, se corre el riesgo de inhibir el desarrollo de capacidades que permitan acumular conocimiento y dominar otras etapas de dicho proceso, sobre todo aquellas de mayor contenido tecnológico y valor agregado. Esto podría traducirse en una contribución muy limitada a los prospectos de desarrollo económico y territorial en el largo plazo. Esto es lo que ha sucedido en la industria automotriz de Tailandia (Busser, 2008; Sajarattanochoe & Poon, 2009).

Ciertamente empresas locales del Sureste de Asia han podido insertarse a las redes y cadenas globales, pero es necesario considerar la calidad de esa integración y sus efectos en la formación de capital humano y desarrollo tecnológico. Sobre todo si el *cluster* está fincado en la instalación de empresas transnacionales, es probable que el flujo de conocimiento y tecnología hacia los actores locales no ocurra o no sea tan automática como podría asumirse. Es necesario entonces el concurso de otras instancias que posibiliten un aprendizaje adecuado que sirva para la integración efectiva. En este sentido, la agencia de los gobiernos de la región es indispensable, pues el mercado como fuente de información y conocimiento no es suficiente. Las grandes empresas transnacionales no tienen incentivos para proporcionar tecnología ni conocimientos, tampoco para desarrollar empresas locales con locales más allá de aquellos segmentos de la producción o servicios que resulten más baratos y cuenten con un mínimo de calidad. El Sureste de Asia es un caso que América Latina debe observar de cerca.

>>>

Referencias

- Ariff, M. (2008). New Perspectives on Industry Clusters in Malaysia. En M. Ariff (Ed.), *Analyses of Industrial Agglomeration, Production Networks and FDI Promotion* (pp. 368-397). Chiba: IDE-JETRO.
- Baldwin, R. (2012). *Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter and Where They Are Going*. Working Paper FGI-2012-1. Hong Kong: Fung Global Institute.
- Barry, F., Görg, H. & Strobl, E. (2003). Foreign Direct Investment, Agglomerations, and Demonstration Effects: An Empirical Investigation. *Review of World Economics*, 139(4), 583-600.
- Beeson, M. (2001). Japan and South-East Asia: The Lineaments of Quasi-Hegemony. En G. Rodan K. Hewison & R. Robison (Eds.), *The Political Economy of South-East Asia: Conflicts, Crises and Change* (2a ed., pp. 283-306). Melbourne; Nueva York: Oxford University Press.
- Belderbos, R. & Carree, M. (2002). The Location of Japanese Investments in China: Agglomeration Effects, Keiretsu, and Firm Heterogeneity. *Journal of the Japanese and International Economies*, 16(2), 194-211.
- Borrus, M., Ernst, D. & Haggard, S. (Eds.). (2000). *International Production Networks in Asia: Rivalry or Riches?* Londres; Nueva York: Routledge.
- Busser, R. (2008). 'Detroit of the East'? Industrial Upgrading, Japanese Car Producers and the Development of the Automotive Industry in Thailand. *Asia Pacific Business Review*, 14(1), 29-45.
- Byun, H.-y. & Walsh, J. (1998). Strategic Investment Policy in South-East Asia: Korean Firms in Vietnam. *Pacific Focus*, 13(1), 99-123.
- Carney, M. (2005). Globalization and the Renewal of Asian Business Networks. *Asia Pacific Journal of Management*, 22, 337-354.
- Cooper, C. (2013). Thailand Beating China with Toyota Means Shipping Boom. *Bloomberg*. 21 de febrero.
- Chaminade, C. & Vang, J. (2008). Upgrading in Asian Clusters: Rethinking the Importance of Interactive-learning. *Science, Technology and Society*, 13(1), 61-94.
- Chowdhury, A. & Islam, I. (1993). *The Newly Industrialising Economies of East Asia*. Londres; Nueva York: Routledge.
- Dent, C. (2003). Transnational Capital, the State and Foreign Economic Policy: Singapore, South Korea and Taiwan. *Review of International Political Economy*, 10(2), 246-277.
- Dick, H. (2005). Southeast Asia as an Open System: Geo-politics and Economic Geography. En P.H. Kratoska R. Raben & H. Schulte Nordholt (Eds.), *Locating Southeast Asia: Geographies of Knowledge and Politics of Space* (pp. 250-274). Singapur: Singapore University Press.
- Dixon, C. (1991). *South East Asia in the World-Economy: A Regional Geography*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dunning, J.H. (1985). The Eclectic Paradigm of International Production a Restatement and Some Possible Extensions. En H. Vernon-Wortzel & L.H. Wortzel (Eds.), *Global Strategic Management: The Essentials* (Second Edition ed., pp. 366-390). Nueva York: John Wiley & Sons, Inc.
- ----- (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. *International Journal of the Economics of Business*, 8(2), 173-190.
- Dwyer, D. (1990). South East Asia in the World Today. En D. Dwyer (Ed.), *South East Asian Development: Geographical Perspectives* (pp. 1-14). Essex; Nueva York: Longman Scientific & Technical.
- Enright, M.J. (2003). Regional Clusters: What We Know and What We Should Know. En J. Bröcker D. Dohse & R. Soltwedel (Eds.), *Innovation Clusters and Interregional Competition* (pp. 99-129). Berlin: Springer.
- Ernst, D. (1994). *Carriers of Regionalization: The East Asian Production Networks of Japanese Electronics Firms*. Berkeley: University of California Berkeley.
- ----- (2004). Global Production Networks in East Asia's Electronics Industry and Upgrading Prospects in Malaysia. En S. Yusuf M.A. Altaf & K. Nabeshima (Eds.), *Global Production Networking and Technological Change in East Asia* (pp. 89-157). Washington, DC.: World Bank and Oxford University Press.
- Frigant, V. & Lung, Y. (2002). Geographical Proximity and Supplying Relationship in Modular Production. *Les Actes du Gerpisa*, 34.
- Ganne, B. & Lecler, Y. (2009). From Industrial Districts to Poles of Competitiveness. En B. Ganne & Y. Lecler (Eds.), *Asian Industrial Clusters, Global Competitiveness and New Policy Initiatives* (pp. 3-24). Singapur: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd.
- Gereffi, G. (2010). *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*. Washington, DC: World Bank.
- Gereffi, G., Humphrey, J. & Sturgeon, T. (2005). The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.
- Gerlach, M. (1992). *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*. Berkeley: University of California Press.
- Gibbon, P., Bair, J.B. & Ponte, S. (2008). Governing Global Value Chains: An Introduction. *Economy and Society*, 37(3), 315-338.
- Haggard, S. (1990). *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*. Ithaca, Nueva York: Cornell University Press.
- Hatch, W. (2000). Regionalization Trumps Globalization: Japanese Production Networks in Asia. En R. Stubbs & G.R.D. Underhill (Eds.), *Political Economy and the Changing Global Order* (2a ed., pp. 382-391). Don Mills, Ont.; Nueva York: Oxford University Press.

- Hiratsuka, D. (2011). *Production Networks in Asia-Pacific Region: Facts and Policy Implications*. Discussion paper 315. Tokio: Institute of Developing Economies-JETRO.
- Humphreya, J. & Schmitza, H. (2002). How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies*, 36(2), 1017–1027.
- Hutchinson, F. (2013). Southeast Asia's Largest Economy Needs Vast Improvements in Infrastructure. *ISEAS Perspective*(23).
- Iguchi, C. (2008). Determinants of Backward Linkages: The Case of TNC Subsidiaries in Malaysia. *Asian Business & Management*, 7(1), 53-74.
- Jun, Y. & Simon, D.F. (1995). Technological Change, Foreign Investment and the New Strategic Thrust of Japanese Firms in the Asia Pacific. En E.K.Y. Chen & P. Drysdale (Eds.), *Corporate Links and Foreign Direct Investment in Asia and the Pacific*. Pymble, NSW: Harper Educational.
- Jung, H. & Mah, J.S. (2014). The Role of the Government in Science and Technology Education of Korea. *Science Technology & Society*, 19(2), 199-227.
- Kagami, M. & Tsuji, M. (2003). *Industrial Agglomeration: Facts and Lessons for Developing Countries*. Chiba: Institute of Developing Economics; Japan External Trade Organization.
- Karibe, H., Matsumoto, Y., Ohmoto, R., Oshikiri, K., et al. (2008). *Formation of Automobile Industrial Cluster in Thailand and the Role of Japanese Firms*.
- Kawai, M. & Wignaraja, G. (2013). *Patterns of Free Trade Areas in Asia*. Honolulu: East West Center.
- Kim, J.C. (2009). Competition among China, Japan and Korea to Woo ASEAN+3. En http://asianintegration.org/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=38 (revisado el 29 de septiembre de 2014).
- Kimura, F. (2006). International Production and Distribution Networks in East Asia: Eighteen Facts, Mechanics, and Policy Implications. *Asian Economic Policy Review*, 1(2), 326-344.
- Kratoska, P.H., Raben, R. & Schulte Nordholt, H. (2005). Locating Southeast Asia. En P.H. Kratoska R. Raben & H. Schulte Nordholt (Eds.), *Locating Southeast Asia: Geographies of Knowledge and Politics of Space* (pp. 1-19). Singapur: Singapore University Press.
- Kuroiwa, I. & Toh, M.H. (Eds.). (2008). *Production Networks and Industrial Clusters: Integrating Economies in Southeast Asia*. Singapur: Institute of Southeast Asian Studies.
- Lee, Y.-S. (2009). Balanced Development in Globalizing Regional Development? Unpacking the New Regional Policy of South Korea. *Regional Studies*, 43(3), 353-367.
- Lim, H.S. (2008). *Japan & China in East Asian Integration* (5a ed.). Singapur: Institute of Southeast Asian Studies.
- Mahbubani, K.S., Rhoda (2014). ASEAN: The Way Forward. En http://www.mckinsey.com/insights/public_sector/asean_the_way_forward (revisado el 20 de octubre de 2014).
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. Londres: Macmillan and Co., Ltd.
- Martínez Legorreta, O. (1998). La ANSEA en su 30 Aniversario: Un Éxito Regional. *Asia Pacífico 1998* (pp. 25-51). México: El Colegio de México.
- McNamara, D.L. (2009). *Business Innovation in Asia: Knowledge and Technology Networks from Japan*. Londres; Nueva York: Routledge.
- Mudambi, R. (2008). Location, Control and Innovation in Knowledge Intensive Industries. *Journal of Economic Geography*, 8(5), 699–725.
- Mudambi, R. & Navarra, P. (2002). Institutions and international business: a theoretical overview. *International Business Review*, 11(6), 635-646.
- Nguyen, Q.N. (2009). From Craft Villages to Clusters in Vietnam: Transition Through Globalisation. En B. Ganne (Ed.), *Asian Industrial Clusters, Global Competitiveness and New Policy Initiatives* (pp. 365-404). Singapur: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd.
- Ofreneo, R.E. (2008). Arrested Development: Multinationals, TRIMs and the Philippines' Automotive Industry. *Asia Pacific Business Review*, 14(1), 65-84.
- Pangestu, M. (1990). ASEAN Cooperation Towards Foreign Investment. En L.Y. Soon (Ed.), *Foreign Direct Investment in ASEAN* (pp. 285-294). Kuala Lumpur: Malaysian Economic Association
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Nueva York: Free Press.
- ----- (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, 76, 77-90.
- ----- (2000). Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, 14(1), 15-34.
- Rasiah, R. (2008). Special Issue: Multinationals, Technology and Localization in the Automotive Industry in Asia. *Asia Pacific Business Review*, 14(1), 1-12.
- Ravenhill, J. & Bernard, M. (1995). Beyond Product Cycles and Flying Geese: Regionalization, Hierarchy, and the Industrialization of East Asia. *World Politics*, 47(2), 171-209.
- Sajaratanochoche, S. & Poon, J.P.H. (2009). Multinationals, Geographical Spillovers, and Regional Development in Thailand. *Regional Studies*, 43(3), 479-494.
- Sturgeon, T.J. (2006). *How Globalization Drives Institutional Diversity: the Japanese Electronics Industry's Response to Value Chain Modularity*. ITEC Working Paper Series 06-18. Kioto: Institute for Technology, Enterprise and Competitiveness, Doshisha University.
- Suehiro, A. (2007). *Catch-up Industrialization: The Trajectory and Prospects of East Asian Economies*. Honolulu: University of Hawai'i Press.
- Sun, Y., Von Zedtwitz, M. & Simon, D.F. (2007). Globalization of R&D and China: An Introduction. *Asia Pacific Business Review*, 13(3), 311-319.

- Tachiki, D. (2004). Between Foreign Direct Investment and Regionalism: The Role of Japanese Production Networks. In T.J. Pempel (Ed.), *Remapping East Asia* (pp. 149-169). Ithaca: Cornell University Press.
- Tay, S. (2014). ASEAN: Toward a Common Voice. *Insights & Publications, September*. En http://www.mckinsey.com/Insights/Public_Sector/ASEAN_Toward_a_common_voice?cid=other-emi-alt-mip-mck-oth-1409 (revisado el 19 de septiembre de 2014).
- Techakanont, K. (2011). Thailand Automotive Parts Industry. En M. Kagami (Ed.), *Intermediate Goods Trade in East Asia: Economic Deepening Through FTAs/EPAs*. Bangkok: Bangkok Research Center; IDE-JETRO.
- Umbach, F. (2000). ASEAN and Major Powers: Japan and China - A Changing Balance of Power? En J. Dosch & M. Mols (Eds.), *International Relations in the Asia-Pacific: New Patterns of Power, Interest, and Cooperation* (pp. 171-213). Nueva York: St. Martin's Press.
- UNCTAD (2013). *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Nueva York; Ginebra: United Nations Conference on Trade and Development.
- Urata, S. (1993). Japanese Foreign Direct Investment and its Impact on Foreign Trade in Asia. En T. Ito & A.O. Krueger (Eds.), *Trade and protectionism*. Chicago: University of Chicago Press.
- Urata, S. & Kawai, H. (2000). The Determinants of the Location of Foreign Direct Investment by Japanese Small and Medium-sized Enterprises. *Small Business Economics*, 15(2), 79-103.
- Wad, P. (2008). The Development of Automotive Parts Suppliers in Korea and Malaysia: A Global Value Chain Perspective. *Asia Pacific Business Review*, 14(1), 47-64.
- Wade, R. (1988). The Role of Government in Overcoming Market Failure. En H. Hughes (Ed.), *Achieving Industrialization in East Asia* (pp. 129-163). Cambridge: Cambridge University Press.
- ----- (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton; Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Wong, J. & Chan, S. (2002). China's Emergence as a Global Manufacturing Centre: Implications for ASEAN. *Asia Pacific Business Review*, 9(1), 79-94.
- World-Bank (1993). *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Nueva York: Oxford University Press.
- WTO (2011). *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From Trade in Goods to Trade in Tasks*. Ginebra: World Trade Organization, IDE-JETRO.
- Yeoh, C., Sim, V. & How, W. (2007). Transborder Industrialization in the Framework of Singapore's Regionalization Strategy: The Case of Singapore's Gambit in Vietnam. *Journal of Asia-Pacific Business*, 8(3), 63-90.
- Yeung, H.W.-c. (2008). Industrial Clusters and Production Networks in Southeast Asia: A Global Production Networks Approach. En I.K.a.M.H. Toh (Ed.), *Production Networks and Industrial Clusters: Integrating Economies in Southeast Asia* (pp. 83-120). Singapur: Institute of Southeast Asian Studies.
- ----- (2009). Regional Development and the Competitive Dynamics of Global Production Networks: An East Asian Perspective. *Regional Studies*, 43(3), 325-351.
- Yoon, J.W. (2014). Evolution of Science and Technology Policy in Korea. *The Korean Journal of Policy Studies*, 29(1), 147-172.
- Yue, C.S. (2005). ASEAN-China Economic Competition and Free Trade Area. *Asian Economic Papers*, 4, 109-147.
- Yusuf, S., Altaf, M.A. & Nabeshima, K. (Eds.). (2004). *Global Production Networking and Technological Change in East Asia*. Washington, DC.: World Bank; Oxford University Press.
- Zhou, Y. & Xin, T. (2003). An Innovative Region in China: Interaction Between Multinational Corporations and Local Firms in a High-Tech Cluster in Beijing. *Economic Geography*, 79(2), 129-152.