

H u m b e r t o • F r a n c o • G o n z á l e z

El Éxito Económico de los Países Asiáticos y la Economía Transnacional

Recientemente se ha presentado un fenómeno que a todas luces ha despertado el interés de los diferentes países del mundo que aún no lo han vivido y que, de alguna manera, aspiran lograr siquiera parte del mismo; éste es la experiencia de la industrialización en los llamados cuatro dragones asiáticos (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur), hecho que ha introducido una trascendental discusión entre y al interior de las principales corrientes que estudian el desarrollo económico del Tercer Mundo, en especial, el enfoque neoliberal y el dependientista; tal es así, que muchos autores ya hablan de un nuevo paradigma teórico y afirman que estos países

Humberto Franco González. Profesor del Departamento de Economía, Universidad EAFIT.

pueden estar transitando hacia posiciones económicas semejantes a las de los países industrializados.

Pues bien, en el Informe del Banco Mundial de 1993, esta institución promulgó una nueva interpretación neoliberal sobre el supuesto milagro económico de los Nuevos Países Industrializados Asiáticos (NPIAs); durante la década de los ochenta, en plena ofensiva conservadora, dicho organismo internacional argumentaba que el éxito de estos países había sido el producto de políticas económicas basadas en la liberalización externa e interna, en la apertura indiscriminada al exterior y en las privatizaciones sistemáticas.

Sin embargo, la inconsistencia absoluta de esta posición obligó al Banco Mundial a cambiar de postura, al mismo tiempo que introducía importantes matices en sus informes económicos. Por un lado, desarrolló el enfoque "friendly-market", que postula que el papel del estado puede ser admitido siempre y cuando apoye al mercado y no lo suplante; en referencia a la supuesta experiencia de estos países, el estado debe garantizar la creación de infraestructuras, la estabilidad macro-económica, un entorno competitivo y el desarrollo de una burocracia no corrupta, ajena a las presiones de los grupos económicos dominantes.

Por otro lado, en los últimos años, ha accedido a una interpretación de los procesos de desarrollo y a una elaboración de políticas económicas más acorde con las realidades regionales ⁽¹⁾; como se verá más adelante, ninguna de estas dos nuevas tendencias explicativas van a responder realmente a las razones de fondo que subyacen en el análisis

de las transformaciones económicas y sociales de los NPIAs.

La otra cara de la moneda está conformada por la interpretación dependentista. Para estos autores, sobre todo para los pertenecientes a la versión más radical de la dependencia, la industrialización de los países subdesarrollados es directamente inducida por la instalación de las empresas transnacionales y, en consecuencia, este proceso no avanzaría hacia el desarrollo económico de estos países, sino a una reproducción ampliada de la situación estructural de subdesarrollo (el desarrollo del subdesarrollo). Según este enfoque, la característica fundamental del subdesarrollo no es la falta de industrialización, sino la persistencia del dualismo (heterogeneidad estructural y otro tipo de conceptualizaciones) que implica una desarticulación productiva entre los diferentes sectores económicos, en particular entre el sector exportador y la economía doméstica.

Aún así, se verá también que en este enfoque (que al contrario del anterior, no ha sufrido

(1) En este sentido, es curioso analizar el documento del Banco Mundial (1989) sobre el Africa Subsahariana: "Sub-saharan Africa: from Crisis to Sustainable Growth". Este documento plantea una nueva combinación de políticas privatizadoras de mercado con componentes sociales, énfasis en el desarrollo agrícola y la planificación en el largo plazo de la transformación de las estructuras productivas a la vez que insiste sobre la necesidad de una administración eficiente. Uno de los aspectos más novedosos es que abandona el anterior impulso a la liberalización comercial externa en beneficio de una política de apoyo a la ampliación de los mercados internos, la sustitución de importaciones y la integración regional.

ninguna modificación en la última década) se producen importantes contradicciones con la realidad concreta e histórica de estos países, que partían como economías subdesarrolladas y que posiblemente están transitando hacia estadios más avanzados de desarrollo económico; a pesar de todo, en el último capítulo del trabajo se entablará una discusión sobre la validez del enfoque dependentista; aquí el trabajo se detendrá en el análisis de la transnacionalización y las implicaciones que este proceso tiene en la caracterización del subdesarrollo.

La discusión se centrará en una reapropiación crítica de los aspectos más sobresalientes de esta nueva economía política, incorporando una explicación sistémica más global del objeto de estudio. Para ello, se enfatizará la obra de Bustelo, de gran influencia en la literatura económica española, en especial su libro *Economía política de los nuevos países industriales asiáticos* (Bustelo, 1990). Para este autor, la llegada de los NPIAs a la categoría de ejemplos que debe imitar por el resto del Tercer Mundo, a diferencia de lo planteado por el Banco Mundial ⁽²⁾, es una tesis que carece de fundamento empírico.

(2) De hecho, las políticas económicas propuestas por el Banco Mundial en dicho informe van a significar toda una propuesta de política para otros países subdesarrollados (Banco Mundial, 1993, pp.32-34). Sin embargo, como se verá más adelante, el análisis del Banco Mundial no corresponde con la realidad vivida por estos países. Todo lo contrario, más bien parece que dicho organismo pretende apoyarse en el éxito económico de los NPIAs para defender sus programas neoliberales en otros lugares del mundo, particularmente en América Latina, donde la mayoría de los países los han empezado a implementar.

Las razones de su transformación económica no se encuentran ni en la aplicación de políticas económicas basadas en criterios de eficiencia de mercado (es decir, el *laissez faire* de Adam Smith), ni tampoco consisten en una expresión mecánica de la acción de las empresas transnacionales en dichas sociedades; en esta dirección, Bustelo plantea que, la posibilidad de multiplicación de los NPIAs a escala planetaria obedece a motivos de tipo histórico-estructural y coyunturales ligados a las fluctuaciones cíclicas de la economía mundial (Bustelo, 1990, pp. 246-247).

En el presente estudio, sin embargo, se intentará analizar el nivel de desarrollo alcanzado por estos países dentro del sistema capitalista mundial, no como un fenómeno impuesto exógenamente por el sistema mundial, sino porque los logros nacionales internos son obtenidos a partir de los condicionamientos, tanto coyunturales como de carácter sistémico, de la economía mundial. En este sentido, quizás se encuentren importantes dosis de endogenismo en los postulados analíticos de los autores de la economía política radical, que colocan a los factores internos de tipo estructural, institucional y cultural como determinantes del éxito económico de dichas sociedades, mientras que los factores externos sólo tendrían un peso coyuntural.

Dentro de la discusión (y en polémica también con los dependentistas más ortodoxos), se tratará de mostrar que ni los factores internos ni los factores externos, ya sea analizados exclusivamente o sumados algebraicamente, pueden ofrecernos un marco interpretativo lo suficientemente amplio, sobre todo, si tenemos en cuenta la época histórica que atraviesa el capitalismo mundial; así, es importante tener presente la siguiente apreciación de Sunkel y

Tomassini, (1980, p. 61): *“La influencia ejercida por los centros sobre la evolución económica de la periferia no es puramente exógena sino endógena a esta última, en la medida en que en virtud de la progresiva formación de una economía transnacional de alcance global los países periféricos o algunos de ellos pasan a formar parte de la frontera económica de los centros”.*

Para la consecución de los objetivos trazados inicialmente el trabajo ha sido dividido de la siguiente manera: en primer lugar, se partirá del análisis de la etapa histórica que atraviesa la economía mundial, destacando sus principales tendencias globales, así como las características generales que asume en las economías periféricas; en segunda instancia, se intentará descender en el nivel de abstracción, para poder observar cómo actúan los condicionantes externos sobre el desarrollo económico de estos países, dando lugar a una realidad económica específica en el contexto de economía transnacionalizada. Finalmente, se pretenderá esbozar aquellas conclusiones y recomendaciones que se estimen fundamentales para desarrollar en el futuro un marco comprensivo global del fenómeno objeto de estudio.

1. LA REDISTRIBUCIÓN MUNDIAL DEL CAPITAL: SU IMPACTO SOBRE LAS ECONOMÍAS PERIFÉRICAS

No cabe ninguna duda de que hemos entrado en una nueva época histórica extraordinariamente compleja. Dentro del contexto de una gran crisis económica, se vienen produciendo importantes transformaciones económicas, sociales y políticas, entre las cuales se encuentra el ascenso vertiginoso de los NPIAs. En el presente trabajo, se pretende analizar los cambios en estas

sociedades a partir del análisis previo del proceso de reproducción de capital a nivel mundial en las condiciones particulares de internacionalización de la producción y de crisis de los países centrales.

1.1 Marco teórico-metodológico

Tomando en consideración el argumento anterior, se partirá de las siguientes hipótesis de trabajo, que en cierta forma delimitan el marco teórico-metodológico que se seguirá a lo largo del presente texto:

1.1.1 A partir de la década de los sesenta, una parte de los países periféricos comienza a integrarse abiertamente al mercado mundial y a jugar un papel cada vez más importante en la reproducción del capital a nivel internacional.

1.1.2 Este fenómeno no se explica fundamentalmente por la política de las empresas transnacionales o de los gobiernos de sus países sede, sino por las necesidades objetivas de la reproducción del capital, traducidas en su redistribución e internacionalización, como consecuencia del desarrollo de tendencias incontenibles hacia la sobreacumulación de capital en los países industrializados ⁽³⁾.

(3) Es necesario no confundir estas necesidades objetivas de la reproducción del capital, producto de la sobreacumulación de capital en los países desarrollados, con los problemas derivados de la realización. La redistribución e internacionalización del capital en dirección a los países subdesarrollados no se relaciona necesariamente con el auge de los flujos de inversión extranjera entre los mismos países desarrollados, ya que estos últimos están vinculados esencialmente con las tendencias regionalizadoras y proteccionistas en las tres grandes potencias industriales (Estados Unidos, Europa Occidental y Japón).

1.1.3 En estas condiciones, no sólo se alejan las posibilidades de implementar modelos de acumulación de capital basados en el reforzamiento de la autonomía nacional, sino que la propia explicación del éxito económico de estos países a raíz de sus condiciones internas, tomadas aisladamente, pierde vigencia en función de cómo se combinan estas últimas con las características que asume la transnacionalización en cada país.

Ahora bien, desde una perspectiva teórica, es necesario distinguir entre las crisis de sobreacumulación y las fluctuaciones cíclicas, aunque ambas se encuentren relacionadas (Moral-Santín y Román, 1994). Los episodios históricos de crisis general no son frecuentes, y hay que evitar confundirlos con los ciclos económicos que de manera recurrente experimenta el sistema. Los ciclos son parte intrínseca a la dinámica de acumulación del capital, mientras que las crisis reflejan una situación de sobreacumulación absoluta, que necesariamente tienen que desembocar en cambios profundos en el régimen de acumulación (entendido éste en un sentido global e histórico).

En este sentido, algunos autores han confundido ampliamente la idea de que la expansión de la postguerra culminó en lo fundamental hacia los años sesenta, constituyendo el período en que comienza la nueva onda larga descendente de la economía internacional; dicha idea aunque cierta, parece no explicar suficientemente los hechos por sí sola, ya que la producción industrial continuó

creciendo a nivel mundial en porcentajes igualmente altos, que tendían a oscilar entre medias del orden del 5.5% al 6% para todo el período 1957-73. Si se compara por ejemplo, el período 1957-66 con el de 1966-73, se observará que no sólo el ritmo medio de la producción industrial no se desacelera, sino que tiende a centrarse desde una tasa anual del 5.5% a otra del 5.8% ⁽⁴⁾.

Estos novedosos fenómenos circulatorios que se vienen dando, tanto a nivel del comercio como de las finanzas internacionales, no constituyen más que la imposibilidad de las

"La influencia ejercida por los centros sobre la evolución económica de la periferia no es puramente exógena sino endógena a esta última, en la medida en que en virtud de la progresiva formación de una economía transnacional de alcance global los países periféricos o algunos de ellos pasan a formar parte de la frontera económica de los centros".

viejas estructuras heredadas del "orden norteamericano" para dar cabida a las notables transformaciones generadas por la expansión económica (que fue incesantemente estimulada por la gestión de los estados) y que apunta ya a convertirse en una crisis generalizada de sobreacumulación. *En lo esencial, la acumulación de capital a nivel internacional en el período 1957-1973 no sólo no se paraliza, sino que conserva su vigor y tiende a*

acelerarse, cambiando las viejas formas de acumular, diseminándolas a un nivel verdaderamente mundial. (Dabat, 1980, pp. 24-25).

(4) Lo que realmente ocurrió fue un cambio en la dinámica real de la acumulación mundial, que se expresó en la redistribución del proceso de producción industrial desde los países desarrollados hacia algunos subdesarrollados; el efecto fundamental fue el surgimiento de nuevos centros industriales en algunas zonas periféricas del mundo, ONU, *The growth of world industry*, 1975.

Dichas variantes en las tendencias de acumulación de capital, van a provocar el surgimiento de un nuevo orden industrial mundial, caracterizado por la creación de redes de abastecimiento y la constitución de cadenas mundiales de valor. Por lo tanto, y a medida que se van produciendo las transformaciones, la disolución y diseminación de las viejas formas, éstas irán dando paso progresivamente a nuevas formas de acumular, de carácter transnacionalizado como el que se vive en la actualidad.

Debido entonces a la combinación de los elementos antes señalados, el declive de la tasa de acumulación en los países centrales (en principio, los Estados Unidos y, en los últimos tiempos, Europa Occidental y Japón) no se expresó en una caída general del ritmo de expansión económica mundial, sino en una diseminación de los centros dinámicos del capitalismo y en una nueva articulación entre regiones, ramas y sectores de la economía global que hicieron posible el impresionante salto en las condiciones de internacionalización de la vida económica entre los años 1966 y 1973, en el marco del mayor auge expansivo conocido en la historia del capitalismo en lo referente al progreso del comercio exterior y los movimientos internacionales de capitales.

Como consecuencia, las modificaciones operadas en la economía mundial entre 1966 y 1973 repercutieron fuertemente sobre la economía de los países periféricos de América Latina, Asia y Africa en un triple sentido, acelerando sensiblemente el ritmo del desarrollo capitalista en cada país, fortaleciendo los procesos de integración de las diversas economías nacionales al mercado mundial y a la lógica de la reproducción ampliada del capital a

escala internacional, y agudizando el desarrollo desigual entre los diferentes tipos de países. En otras palabras, se presentó un desarrollo eruptivo con tendencias que ya existían anteriormente, pero que no alcanzaban todavía una expresión abierta por dos tipos de motivos: de un lado la situación externa, debido a que la primera fase de la recuperación postbélica estuvo centrada en las economías desarrolladas de Europa Occidental y Japón, y del otro, la situación interna, los factores económicos e institucionales que dificultaban su incorporación más decidida al mercado mundial. Previamente, parte de este proceso de ampliación del mercado mundial fue el impulso de las exportaciones de capital público durante la década de los cincuenta, que se destinó a los países periféricos con el objeto de impulsar el desarrollo de infraestructuras industriales modernas que facilitasen la ulterior integración de sus economías al núcleo más dinámico de reproducción del capital a nivel mundial. Aunque dichas ayudas al desarrollo fueron justificadas desde un punto de vista ideológico, la implementación desigualmente exitosa de este tipo de acciones destinadas a restablecer las condiciones de la circulación internacional, significó la más importante precondition para la superación de la desintegración de la economía capitalista mundial ⁽⁵⁾.

(5) En Corea del Sur, la ayuda económica en porcentaje de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) fue de 77% en 1953-62; de 52% en 1963-64 y de 20% en 1965-74. En el período de reconstrucción 1953-60, la ayuda representó el 74% de la FBCF. Según Bustelo, cabe incluso afirmar que, si durante los años cuarenta a sesenta Corea del Sur y Taiwan no hubieran recibido la ayuda que les suministraron los EE.UU., no se hubieran convertido en las

Las modificaciones operadas en la economía mundial entre 1966 y 1973 repercutieron fuertemente sobre la economía de los países periféricos de América Latina, Asia y África en un triple sentido, acelerando sensiblemente el ritmo del desarrollo capitalista en cada país, fortaleciendo los procesos de integración de las diversas economías nacionales al mercado mundial y a la lógica de la reproducción ampliada del capital a escala internacional, y agudizando el desarrollo desigual entre los diferentes tipos de países.

1.2 Crisis económica y reestructuración capitalista

El reinicio de la crisis económica mundial en la década de los setenta puso definitivamente fin a la mayor y más prolongada expansión económica del capitalismo mundial a lo largo de su historia, basada en la combinación de las dos grandes reformas burguesas del siglo XX (el fordismo y el keynesianismo)

potentes y dinámicas economías que hoy conocemos. La ayuda externa dinamizó el crecimiento, ya que apuntaló la posición política de los estados, permitió un fácil proceso de acumulación comercial, liberó recursos para otras actividades públicas, contribuyó a la formación de empresarios, técnicos y obreros, favoreció las actividades de enseñanza, suavizó la restricción de divisas, creó las condiciones para la configuración de un modelo de acumulación basado en la industrialización exportadora, fortaleció la capacidad de negociación de los estados con las empresas transnacionales y supuso, en última instancia, un formidable medio de presión de los EE.UU. para integrar a las dos economías en la división regional del trabajo nucleada en torno al Japón (Bustelo, 1990, pp.161-191).

y la configuración del "Capitalismo estatista" a través del estado del bienestar en los países desarrollados y de los estados desarrollistas en el Sur de los estados burocráticos en el Este de Europa.

Todo el proceso de reestructuración que se inicia en esta década para recuperar las tasas de rentabilidad se superpone a la crisis de sobreacumulación referida en el apartado anterior: realmente, este proceso de reestructuración es una respuesta al agotamiento que los primeros pasos de la internacionalización significaron para contrarrestar los efectos de la sobreacumulación de capital sobre la tasa de rentabilidad; en conjunto, la influencia de los esfuerzos reestructuradores del gran capital mundial con la revolución tecnológica y la internacionalización económica que habían comenzado a gestarse en el período anterior (1966-73), fueron poniendo en marcha un proceso de redefinición global del régimen capitalista de producción, del mercado mundial y de la vida social en el conjunto de los países del mundo.

Por tanto, la internacionalización económica ya no va a ser el único camino para solucionar los problemas en las economías centrales, sino que a ella se van a sumar la revolución tecnológica y los cambios en la organización de la producción y el trabajo que, en última instancia, no van a ser sino los impulsores más decididos del proceso de transnacionalización.

La combinación de la reestructuración capitalista con el proceso de internacionalización (transnacionalización) se ha traducido en la aparición de por lo menos cuatro fenómenos nuevos: la unificación de los mercados financieros internacionales y nacionales en un

circuito único de movilidad del capital (globalización), el comienzo de la integración global de las grandes corporaciones transnacionales de diferente base nacional (mundialización), la construcción de bloques comerciales regionales (regionalización) y el comienzo de la coordinación permanente de las políticas de macroeconomías de las grandes potencias capitalistas (G-7).

En síntesis, todos los elementos mencionados convergen en la conformación de un nuevo espacio económico mundial, que incorpora entre sus fuerzas motrices las tendencias recientes generadas por la crisis cíclica (reestructuración), pero donde subyacen también las tendencias de largo plazo, producto de la sobreacumulación de capital en los países centrales y el consiguiente proceso de globalización, mundialización, regionalización y coordinación económica.

El factor que expresa este cambio mundial en las distintas regiones y países del mundo es obviamente muy desigual, pues depende de hechos tan diversos como el desarrollo relativo del capitalismo en las diferentes regiones del mundo, las especificidades históricas, geográficas, sociales, políticas y culturales; la profundidad de los procesos de reestructuración e inserción en el mercado mundial, y/o de las diferentes políticas nacionales.

Pero en todo caso, estos factores sólo permiten esbozar las formas de este cambio en los distintos lugares del planeta y, por lo tanto, no deben ser confundidos con la naturaleza de dichas transformaciones, que se originan en los capitalismos centrales y que adquieren en esta época histórica una dimensión global.

Por último, es preciso diferenciar los procesos de cambio en los países desarrollados y en

aquéllos de reciente industrialización. En los primeros, estas transformaciones han tenido un curso relativamente continuado, de modificaciones acumulativas separadas entre sí por cortes no demasiado radicales, generalmente vinculadas al ciclo económico y los sucesivos avances de la reestructuración capitalista, cuya principal consecuencia negativa continúa siendo el alto nivel de desempleo y la constitución de grandes núcleos de pobreza y marginación social de las grandes ciudades, especialmente en Europa Occidental y EE. UU.

En los países del segundo grupo, por el contrario, la modernización e internacionalización del capitalismo llegó, por lo general, antes de que hubieran culminado o avanzado apreciablemente los anteriores procesos de difusión del fordismo. Ello hace que los fenómenos de la crisis actual se manifiesten como "Aparición Global" ⁽⁶⁾, donde los países entran de lleno a la fase dominante de crecimiento intensivo conjuntamente con la globalización económica, las revoluciones democráticas, las políticas neoliberales, los cambios en la organización del trabajo, la nueva revolución tecnológica, las reconversiones industriales y las reformas del estado que han caracterizado a las últimas dos décadas.

(6) En la mayor parte de las áreas periféricas el fordismo nunca fue un fenómeno importante y en los países semiindustrializados más avanzados apenas apareció en los años sesenta y setenta como un fenómeno "parcial" e "incompleto". Según Paul Krugman, los dragones asiáticos experimentaron durante estas dos décadas un crecimiento económico muy similar al de los "capitalismos estatistas" del Este y del Sur, basados en la movilización de una gran cantidad de recursos, sin percibirse una mejora en el uso eficiente de los mismos (Krugman, 1994, pp. 69-72).

1.3 Incidencia de la transnacionalización sobre los países subdesarrollados

Es claro entonces que la transnacionalización es una fase nueva en el período de internacionalización económica iniciado en la segunda mitad de la década de los setenta; su sentido es el de profundizar en las características iniciales de este proceso de internacionalización, a la vez que las pone en cuestión, asumiendo nuevos roles y descubriendo inquietantes desafíos e incertidumbres.

Esta nueva etapa ya no incorpora solamente una visión de la internacionalización económica desde el punto de vista extensivo, sino que, como consecuencia del proceso de reestructuración productiva en los países centrales, incorpora nuevas dimensiones de carácter intensivo. Las empresas transnacionales en cuanto a su papel en la difusión tecnológica y sus ventajas competitivas en el terreno de la eficiencia del sistema productivo, van a definir para todos los fines prácticos la forma en que los diferentes países se incorporan al nuevo orden económico internacional.

Dichas instituciones pueden influir considerablemente en la competitividad internacional y, por lo tanto, en la incorporación de las economías periféricas en este nuevo sistema productivo; el país de origen y la forma que toman la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología determinan en gran medida los efectos de la transnacionalización en la industria del país huésped (Mortimore, 1993, p.15).

La internacionalización económica ya no va a ser el único camino para solucionar los problemas en las economías centrales, sino que a ella se van a sumar la revolución tecnológica y los cambios en la organización de la producción y el trabajo que, en última instancia, no van a ser sino los impulsores más decididos del proceso de transnacionalización.

Este nuevo orden atañe primordialmente a un núcleo de unos pocos miles de empresas transnacionales que operan en una media docena de industrias tecnológicamente avanzadas y en otra media docena que se hallan en proceso de reestructuración industrial; la adopción de una política a nivel nacional solía ser el elemento determinante del proceso de industrialización local; ahora, los aspectos más trascendentales del proceso decisorio pasan al núcleo de empresas transnacionales del nuevo sistema integrado de producción internacional.

En última instancia, la nueva teoría del comercio internacional, que pretende enfatizar el rol de las políticas comerciales en el marco global de las políticas económicas nacionales, está distorsionando las razones del indudable éxito económico del los NPIAs; pues incluso las mismas causas de la eficacia de estas políticas en los países referidos tienen

mucho que ver con las oportunidades particulares que la transnacionalización ofrece en términos de transferencia de la tecnología, promoción de las exportaciones, proveedores nacionales de insumos, y de otros factores inherentes al proceso. Hoy, la misma dotación de factores de producción ya no representa un determinante de competitividad en sí, si no va acompañada de un uso intensivo, altamente productivo, de los mismos.

1.4 Tendencias mundiales comunes a las economías periféricas

Con base en lo expuesto, se pueden extraer una serie de tendencias mundiales comunes que

impactan el conjunto de las economías periféricas, aunque de forma desigual. En primer lugar, casi todo el mundo periférico está viviendo un cambio estructural drástico, construido a partir de la crisis terminal de los "capitalismos estatistas" de la segunda postguerra mundial, y donde lo más característico es una tendencia desigual a sustituirlos por nuevas modalidades de desarrollo del capitalismo basadas en la preeminencia del mercado y la acumulación privada de capital, con diferentes niveles y formas regionales y nacionales de apertura económica y regulación estatal.

En segunda instancia, las transformaciones en curso están generando nuevas diferenciaciones en el seno de la periferia en un doble sentido: primero, como polarización y jerarquización entre las regiones y países que están logrando incorporarse al nuevo ciclo de acumulación y reproducción mundial del capital, y los que tienden a quedar marginados de él, (que están sufriendo procesos muy agudos de deterioro económico y social, y tienden a quedar reducidos a un nuevo tipo de dependencia), y segundo, este proceso se agudiza con la integración de los diferentes países en torno a los nuevos bloques comerciales.

Por último, las estrategias nacionales de desarrollo pierden fuerza en beneficio de las condiciones en que se desenvuelve la dinámica transnacionalizadora; pero esto no quiere decir que las condiciones iniciales de partida no sean, al final, los factores determinantes en el resultado del proceso.

2. LAS NPIAs Y LA ECONOMÍA MUNDIAL: LAS CONDICIONES SISTEMÁTICAS DEL ÉXITO ECONÓMICO

El grupo de países que conforma los NPIAs son la región del mundo periférico que ha entrado más de lleno en el nuevo ciclo de cambio mundial sin grandes convulsiones políticas o catástrofes sociales. La conjunción entre factores como la aceleración de los procesos de industrialización, el tratamiento preferencial de los EE.UU., la integración en la división regional del trabajo encabezada por el Japón y la dinamización del desarrollo económico en China han dado lugar, entre otros motivos, a un impresionante crecimiento de la producción y del comercio exterior, de tal forma que en la mayoría de los casos han superado al comercio de los países industrializados.

2.1 La internacionalización económica y el surgimiento de los NPIAs

No basta con que las empresas constituidas o asentadas en el país estén en condiciones de producir a precios internacionales en alguna rama o sector de la producción nacional para la integración de las naciones al mercado mundial: la llamada competitividad de las naciones, no depende sólo ni principalmente de las empresas exportadoras del país, ni del respaldo del estado, sino del conjunto de las condiciones nacionales que lo hacen posible

En síntesis, todos los elementos mencionados convergen en la conformación de un nuevo espacio económico mundial, que incorpora entre sus fuerzas motrices las tendencias recientes generadas por la crisis cíclica (reestructuración), pero donde subyacen también las tendencias de largo plazo, producto de la sobreacumulación de capital en los países centrales y el consiguiente proceso de globalización, mundialización, regionalización y coordinación económica.

(factores históricos, naturales, laborales, culturales, educativos, tecnológicos, institucionales,...) y, sobre todo, de aquellas vinculaciones internacionales que tienen que ver con las características específicas que toma el proceso de transnacionalización en cada país y región (fundamentalmente, todo lo que tiene que ver con la influencia de la economía transnacional en las transferencias de tecnología y en los cambios organizativos de la producción y del trabajo).

Esa diversidad de factores combinados juega un papel diferente en cada etapa del desarrollo del capitalismo, determinando la posibilidad de diferentes formas de especialización en el mercado mundial, basadas en la preeminencia de los recursos naturales, una mano de obra abundante y barata, el nivel alcanzado por la acumulación de capital y/o la capacidad de la innovación tecnológica.

En este sentido, ninguna de estas formas de especialización exportadora tienen por qué resultar necesariamente ventajosas para los países menos desarrollados ⁽⁷⁾; de hecho, como se verá más adelante en el caso de los NPIAs, en la actual fase histórica del capitalismo mundial, la posibilidad de los países semiindustriales de compensar, en términos de precio, su productividad inferior del trabajo con una oferta de mano de obra abundante y barata, constituye un fundamento necesario de la oportunidad de estos países de incorporarse al mercado mundial; pero como tal no es suficiente; sin la adecuada inserción de las industrias nacionales en las redes transnacionales de abastecimiento, esta oportunidad

(7) Así lo demuestra la experiencia de América Latina.

dejará paso a una situación de retroceso y marginalidad de la economía en su conjunto.

El surgimiento de los NPIAs está directamente ligado con las posibilidades que esta fase histórica de desarrollo capitalista (internacionalización, reestructuración de la producción y el trabajo y revolución tecnológica) otorga para que un país con una dotación de mano de obra competitiva no sólo logre emprender un proceso de industrialización basado en la acumulación extensiva (es decir, en términos sencillos, basado en la generación de un excedente a partir de una movilización extraordinaria de recursos humanos y naturales); sino también, modificar sustancialmente las bases de su competitividad internacional alcanzando un modelo de acumulación intensiva (es decir, donde los incrementos del excedente se deriven del uso eficiente de los recursos, más que de la adquisición de otros).

Es necesario destacar entonces, que las facilidades para el desarrollo capitalista que concede esta etapa histórica son aprovechadas por unos países y no por otros. El efecto preciso sobre un determinado país dependerá del carácter específico de las fuerzas externas en cuestión, de la época histórica y del nivel del desarrollo interno; por lo tanto, las condiciones nacionales y las características concretas que asume la transnacionalización en cada país (y la fusión de ambas dando lugar a una realidad nacional específica, histórica, y compleja) actúan como condicionantes activos del éxito o fracaso en las estrategias de desarrollo.

Es precisamente ésta la razón por la cual la transnacionalización de una economía pueda significar, tanto formidables estímulos para el progreso, como también ser un elemento

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

2.2 La clave para el éxito económico de los NPIAs desde el punto de vista de la fase histórica de desarrollo como economías periféricas

Desde una perspectiva general, se plantea un desfase entre el estadio de desarrollo más avanzado que define la etapa del capitalismo mundial y los niveles más atrasados de desarrollo alcanzado por la globalidad de los países periféricos; la combinación mencionada plantea complejos problemas de caracterización. ¿Cuál determinante debe escogerse como criterio central? ¿Cómo combinar ambos tipos de determinación? Se entiende que la acción del mercado mundial tiende a provocar consecuencias cualitativamente diferentes al actuar sobre distintas estructuras.

Las consecuencias estructurales internas del impacto diferencial del desarrollo capitalista avanzado mundial van a depender por tanto de la naturaleza y dinámica de la estructura interior, como de los efectos particulares de la transnacionalización en las diferentes regiones periféricas; inclusive, como ocurrió con la reforma agraria en Corea del Sur y Taiwan, no se puede descartar que el sacrificio, en términos de modernización, de un sector de la economía sea funcional al desarrollo acelerado de otros

sectores, como la industria, provocando un crecimiento intensivo ⁽⁸⁾.

Otra dificultad para poder caracterizar el desarrollo del capitalismo periférico es la fuerte presencia de elementos precapitalistas en este tipo de países; de hecho, una de las principales contradicciones que se perciben en la evolución de los NPIAs es el fuerte contraste entre su dinámico crecimiento económico y el rezago existente en el terreno de las relaciones sociales, las formas culturales y las expresiones políticas. Al igual que en el caso anterior, donde se genera una interacción entre el mercado mundial y el desarrollo económico nacional, se produce una tensión entre la expansión del capitalismo y la resistencia de las viejas formas histórico-sociales.

La cuestión clave en el debate teórico y práctico sobre los NPIAs ya no es tanto el secreto de su éxito en implementar una industrialización basada en una dotación abundante y barata de la fuerza de trabajo (acumulación extensiva), sino en cómo se pasa a un tipo de industrialización fundamentada más bien en la innovación tecnológica y en una nueva organización del trabajo (acumulación intensiva).

Esta nueva etapa se caracteriza en rasgos generales tanto por el peso creciente de las

(8) En Taiwan, la salida neta de capital desde la agricultura ha representado históricamente un importante porcentaje de la producción primaria. En el período de postguerra, esa proporción fue del 22% en 1950-55, del 14% en 1956-60, del 13,4% en 1961-65 y del 13,8% en 1966-69. Para el caso de Corea del Sur, pueden hacerse similares consideraciones (Bustelo, 1990, pp. 150-161).

importaciones de bienes de equipo como por la exportación de capitales y de medios de producción industriales con la alta composición de capital (físico y humano). Para entrar en esta fase, se requiere un crecimiento considerable de la acumulación de capital, combinada con el aumento sustancial de la productividad del trabajo, la creación de una amplia infraestructura de comunicaciones y transportes y la modificación de la capacidad laboral para atender a los nuevos requerimientos productivos de intensificación del trabajo.

El conflicto con las nuevas necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo sólo puede ser resuelto a medida que los incrementos en la productividad del trabajo y en la eficiencia del sistema productivo hagan posible el abaratamiento relativo de los bienes de salario y la ampliación del gasto social; el dinamismo de la innovación tecnológica y el crecimiento de la demanda interna, en los últimos años, parece demostrar que en los NPIAs se camina por un proceso de dichas características.

2.3 El papel de las empresas transnacionales en el proceso de industrialización de los NPIAs: el lado de la oferta

El papel jugado por las empresas transnacionales en el proceso de industrialización del Tercer Mundo en general y de los NPIAs, en particular, es algo muy discutido. En opinión de Bustelo, el planteamiento dependencista consistente en que los NPIAs son meros subproductos de las transnacionales entra en contradicción con la información empírica, además de ser ilógico y estar por fuera de la historia (Bustelo, 1990, pp. 11-115); para demostrarlo, aduce que la inversión extranjera

directa (IED) en estos países, con la excepción de Singapur, representa menos del 1% de la formación bruta de capital fijo (FBCF), menos del 10% del empleo manufacturero, menos del 20% de la producción manufacturera y menos del 25% de las exportaciones totales de productos manufacturados.

No obstante, la red de empresas transnacionales niponas, fue más propensa que la norteamericana a las coinversiones, es decir, a la participación minoritaria en el capital de la empresa local: los japoneses utilizaron diversas opciones de participación minoritaria, y no accionaria, y en especial, la concesión de licencias o la subcontratación; por lo tanto, el porcentaje de IED sobre la FBCF no es un indicador lo suficientemente representativo de la influencia del capital extranjero japonés en la industrialización y constitución de plataformas de exportación en Asia Oriental.

La cuestión clave en el debate teórico y práctico sobre los NPIAs ya no es tanto el secreto de su éxito en implementar una industrialización basada en una dotación abundante y barata de la fuerza de trabajo (acumulación extensiva), sino en cómo se pasa a un tipo de industrialización fundamentada más bien en la innovación tecnológica y en una nueva organización del trabajo (acumulación intensiva).

En el caso del sector automotriz, como se observa en la cifras del Cuadro 1, doce grandes transnacionales producían en 1986 cerca del 90% de los automóviles fabricados en los países en desarrollo. En Asia Oriental, las estrategias de las grandes empresas japonesas impulsaron procesos locales acelerados de modernización tecnológica que se han traducido, por una

parte, en una mayor eficiencia del sistema productivo y ventajas competitivas derivadas de la especialización y, por otra, en la creación de empresas autóctonas como la Hyundai, Kia y otras.

CUADRO 1

Empresas transnacionales automotrices: operaciones en los países en desarrollo, según la forma de inversión, 1986 (miles de unidades).

	América Latina		Asia Oriental	
	Inv. mayoritaria	Inv. minoritaria	Inv. mayoritaria	Inv. minoritaria
Mitsubishi		1.3	6.7	508.6
Volkswagen	482.6	5.3		8.5
General Motors	368.5	9.2	0.3	61.3
Ford	305.6	0.2	30.0	5.9
Fiat	168.0	71.4		29.4
Nissan	78.2	4.0		107.2
Mazda		13.7	9.5	144.9
Suzuki		1.0		133.4
Daimler-Benz	48.4	1.5		69.6
Renault	54.1	26.2		8.9
Toyota	8.3	19.4	21.0	44.9
Chrysler	87.5	5.1		
Otras	8.2	52.9	2.5	226.5

Distribución por región de origen

	América Latina		Asia Oriental	
	Inv. mayoritaria	Inv. minoritaria	Inv. mayoritaria	Inv. minoritaria
Japón	86.5	54.5	39.0	1072.5
Europa	759.0	131.5	0.7	149.3
Estados Unidos	763.9	25.0	30.3	127.4

FUENTE: Ch. Oman. *New forms of investment in Developing Country Industries: mining, petrochemicals, automobiles, textiles, food.* París: OCDE, 1989 (Mortimore, 1993, p. 32).

Las transnacionales niponas establecieron sus metas para la inversión extranjera y la transferencia tecnológica en función de factores vinculados con la competitividad internacional y no sólo con el tamaño de los mercados nacionales; de esta forma, se puede explicar

por qué los NPIAs no pasaron directamente de una industrialización por sustitución de importaciones de tipo primario (bienes de consumo), a la industrialización por sustitución de importaciones secundaria (de bienes intermedios y de capital), como ocurrió en

los países latinoamericanos, haciéndola preceder de una fase de sustitución primaria de exportaciones (de materias primas por productos manufacturados ligeros), lo que les permitió iniciar antes la sustitución secundaria de exportaciones (Bustelo, 1990, pp. 63-64). De hecho, Corea del Sur, por ejemplo, se ha convertido en los últimos años en uno de los mayores productores de acero del mundo, a la vez que pugna por el liderazgo mundial en la construcción naval.

Al igual que en el sector automotriz, aún en aquellas operaciones cuyo capital pertenecía mayoritariamente a empresas transnacionales japonesas, se generaron una cantidad considerable de actividades de subcontratación para las empresas locales en las zonas receptoras; estas empresas, que a menudo eran contratadas como proveedoras, fueron las que en realidad contribuyeron a desarrollar la competitividad internacional de dichas economías nacionales y a dibujar un nuevo sector empresarial autóctono muy concentrado y agresivo.

Ahora bien, en lo concerniente a las estrategias seguidas por este grupo de países es preciso señalar que entre los mismos NPIAs, han existido situaciones diferenciadas. Hong Kong y Singapur han seguido lo que puede calificarse como *estrategia centrada* en las empresas transnacionales, mientras que Corea del Sur y, en menor grado, Taiwan, se han limitado a *estrategias de asociación* con tales empresas. En ambas variantes, tomando como ejemplo la industria electrónica, se comenzó con el ensamblaje a bajo costo para empresas extranjeras orientadas al exterior, a menudo recurriendo a zonas francas; sin embargo, los NPIAs de mayor tamaño fueron más allá utilizando la demanda interna para ayudar a

los proveedores nacionales a competir con productos de sus propias marcas.

Lo más llamativo del caso fue el hecho de que la IED en esta rama industrial en Hong Kong y Singapur provino principalmente de los Estados Unidos, y generalmente en forma de inversión mayoritaria en el capital de filiales de empresas transnacionales ⁽⁹⁾. En Corea del Sur y en Taiwan, tal inversión tenía como país de origen básicamente a Japón, a menudo como participación minoritaria en el capital o nuevas formas no accionarias (Mortimore, 1993, pp. 29-30).

2.4 Los flujos de comercio mundial y los NPIAs: el lado de la demanda

No obstante, el gran ascenso en el ranking del comercio internacional de los países en cuestión, que los ha llevado a colocarse entre los más competitivos del mundo, tal fenómeno no ha estado exento de problemas e incertidumbres. Si se toma el caso de Corea del Sur, se puede notar cómo la crisis de 1980 en dicho país, se tradujo en una evolución negativa de las principales variables de su actividad productiva. En efecto, la producción industrial tuvo un crecimiento negativo del -1.8%, el PIB creció -6.2%, en tanto que el empleo manufacturero también tuvo un comportamiento negativo equivalente al -4.9% ⁽¹⁰⁾.

(9) No hay que olvidar que si bien en Corea del Sur y Taiwan, la IED no llega a superar el 1% de la FBCF, en el caso de Hong Kong y Singapur, este porcentaje llegó al 6,3% (1980) y al 9,1% (1982) respectivamente (Bustelo, 1990, p.111).

(10) Hong Kong y Singapur sufrieron crisis de similar naturaleza en 1985 (Bustelo, 1990, pp. 98-107).

Las causales de esta crisis hay que buscarlos en el acontecer internacional de la época; hasta 1979, la rápida expansión del comercio mundial y la amplia disponibilidad de financiación externa habían favorecido la industrialización acelerada. A partir de ese momento, la demanda internacional de productos manufacturados surcoreanos se vio disminuida por la combinación de tres fuerzas: la recesión y el nacimiento de las políticas proteccionistas en las economías desarrolladas, su reorientación hacia otros países subdesarrollados con menores costes salariales y un fuerte proceso inflacionario interno, que provocó un deterioro de la competitividad exterior de las exportaciones (Bustelo, 1990, pp. 92-93).

Según el mencionado autor, la recuperación posterior descansó sobre medidas de política económica interna, como la devaluación del won, la limitación del crecimiento de los costes laborales, la reducción de la expansión de la oferta monetaria con la contención del gasto público, el control del crédito, el aumento de la presión fiscal y la liberalización de la IED; sin embargo, aunque estas acciones contribuyeron a mejorar la situación, las transformaciones en el proceso de transnacionalización parecen determinantes, sobre todo, aquellas referidas al lado de la demanda.

En esa perspectiva es necesario entonces retomar las características esenciales de la inserción internacional de estos países en las dos décadas anteriores; el elemento central que explicaba este vínculo fue la inclusión de los NPIAs en la división regional del trabajo en torno al Japón y la creación de un sistema regional de abastecimiento por parte de las empresas transnacionales niponas; sin embargo, en el período 1983-1989, estas

grandes empresas concentraron su mayor dinamismo en el mercado norteamericano, aumentando del 27% al 51% del total de la IED del Japón en el sector manufacturero. Por el contrario, los países en desarrollo de Asia Oriental, que habían sido el centro de atención de la incipiente red de transnacionales asiáticas y habían absorbido la tercera parte del total de la IED destinada a la industria manufacturera, disminuyeron su participación relativa al 24%.

Como es claro, esta evolución se reflejó en los niveles de exportación de las filiales japonesas instaladas en los NPIAs; en las industrias de mayor dinamismo tecnológico (maquinaria, equipo eléctrico y electrónico y equipo de transporte), precisamente donde las inversiones niponas en los años ochenta tuvieron mayor empuje. Este hecho tuvo un especial relieve: en el campo de la maquinaria no eléctrica, entre 1982 y 1989, las exportaciones de las filiales japonesas en los NPIAs descendieron desde 81% del total de exportaciones de dichas filiales en el conjunto del mundo al 42%:

Sin incluir las exportaciones destinadas al país de origen de las casas matrices (Japón), estas exportaciones cayeron del 78% al 30%; en el campo de la maquinaria eléctrica y los equipos electrónicos, las exportaciones totales disminuyeron del 86% al 72% siendo la caída sin incluir a Japón del 86% al 63%. Por último, en el caso de los equipos de transporte, descendieron del 56% al 27% y, sin contar al país de origen, fue del 55% al 32% (Mortimore, 1993, pp. 26-27).

Pero la década de los ochenta va a traer un cambio adicional en este sentido; las operaciones de las transnacionales estadounidenses en los

países de Asia Oriental hasta 1977 tuvieron una importancia marginal, ya que dieron lugar solamente al 2% de la ventas locales y al 5% de las exportaciones totales de bienes manufacturados por las filiales de los Estados Unidos en ese año. Aún así, las exportaciones de estas transnacionales superaron la de sus equivalentes en América Latina. Sin embargo, en 1989, sus ventas globales habían quintuplicado su valor y las ventas para la exportación habían subido bruscamente a casi 8% de todas las exportaciones de estas firmas y al 13% de sus exportaciones totales hacia Estados Unidos.

En síntesis, como se pudo notar en estas dos últimas secciones, los cambios en las formas de transnacionalización por el lado de la oferta y la demanda, unidas al empuje que está suponiendo el alto crecimiento económico en China, ha permitido a los NPIAs superar en óptimas condiciones la crisis económica internacional de los ochenta y los noventa, insertándose a la vez en las ramas industriales de mayor dinamismo tecnológico.

3. EL ÉXITO ECONÓMICO DE LOS NPIAs Y SUS IMPLICACIONES TEÓRICAS

El éxito económico de los NPIAs tiene implicaciones teóricas importantes en lo relacionado tanto con la teoría de la industrialización como con los enfoques del desarrollo, contradiciendo de forma clara los presupuestos y las predicciones de los distintos enfoques de la escuela de la dependencia (Bustelo, 1992, pp. 187-188). Desde este punto de vista, este autor va a sostener dos argumentos centrales de controversia con estos enfoques.

El primero, basado en las teorías de la proto-industrialización, consiste en que el proceso

industrializador en estos países no es un mero subproducto de las empresas transnacionales, sino que se explica fundamentalmente a partir de factores endógenos, de tipo histórico, estructural, institucional, de política económica, y hasta culturales; el segundo argumento, más general, plantea que el desarrollo capitalista es posible en los países periféricos y por tanto, con base en este fenómeno, las sociedades subdesarrolladas pueden transitar desde posiciones periféricas hasta alcanzar el status del centro.

Dado que el primer planteamiento fue ampliamente discutido en las dos primeras secciones del trabajo ⁽¹¹⁾, en este capítulo, se tratará de dilucidar lo referente a la posibilidad del desarrollo capitalista en los países periféricos. De todas formas, y como conclusión de lo dicho hasta el momento, será necesario utilizar un enfoque global basado en una nueva conceptualización del subdesarrollo, con un punto de partida y otro de llegada. El primer punto parte del interrogante de si realmente los diversos enfoques de la dependencia se basan en el tipo de argumentaciones consideradas en el presente trabajo, finalizando, como punto de llegada, en la posible vigencia del pensamiento dependientista en un marco teórico más amplio y renovado como el que caracteriza a la realidad contemporánea.

(11) Ya se ha analizado que los NPIAs no se pueden considerar en sentido estricto un subproducto de las empresas transnacionales, sino una expresión sistémica de las transformaciones en el régimen de acumulación mundial; en este contexto, las condiciones nacionales de partida y la acción de las empresas transnacionales (entre otros elementos) son incluidas en el marco teórico que sustenta la explicación del éxito económico de estos países.

3.1 Los NPIAs: ¿Una reconceptualización del subdesarrollo?

En la introducción se denota de manera clara que el término subdesarrollo no implica la falta de desarrollo o de industrialización, sino un determinado tipo de escenario, diferente al de los países centrales. Esta caracterización se basa en el hecho de que las contradicciones del desarrollo capitalista (sobre todo, en términos de clases sociales) son más profundas en el interior de las regiones periféricas; en este sentido, no existe conflicto alguno entre la aceptación de un capitalismo mundial creciente y la identificación de un conjunto especial de problemas y consecuencias asociadas a las regiones menos avanzadas.

La marginalización de muchos países periféricos, como expresión particular y no deficitaria del subdesarrollo, no contradice la noción básica de una regeneración de la fuerza de trabajo de reserva del capitalismo ⁽¹²⁾, sino que aparece como una forma específica de este proceso en el cual las consecuencias se distribuyen de una manera desigual en todo el sistema mundial.

Por lo tanto, una nueva reconceptualización del subdesarrollo en el ámbito de una economía crecientemente transnacionalizada debe

(12) El propio concepto de ejército industrial de reserva ha sufrido cambios importantes en su contenido real. Hoy en día, y esto es perfectamente claro en los debates políticos y sindicales de los países desarrollados, este ejército industrial ya no lo componen exclusivamente los trabajadores parados de estos países, sino fundamentalmente las grandes masas empobrecidas del mundo subdesarrollado, dispuestas a ser contratadas a cualquier precio.

considerar la existencia de tendencias divergentes, incluso contradictorias, entre los mismos estados y regiones del Tercer Mundo. ***En términos precisos, la idea de subdesarrollo debe colocarse a la altura de los cambios sistémicos generados en el régimen de acumulación de capital en el mundo.***

Por tanto, aquellas explicaciones del subdesarrollo sustentadas sobre características específicas de la estructura económica nacional (tasa de crecimiento, nivel y distribución del ingreso ⁽¹³⁾, estructura del mercado, composición y peso relativo de las exportaciones, tasa de ahorro, inflación, disponibilidad de recursos...); no son suficientes y deben ser complementadas y modificadas por la naturaleza y la dinámica con que las economías nacionales se insertan en el proceso de transnacionalización: sería entonces como retomar con mayor profundidad las "teorías magnas del crecimiento económico".

En esa dirección se podría pensar que el éxito económico de los NPIAs tiene naturaleza exógena, estando su dinámica determinada por las fuerzas de la oferta y la demanda

(13) En cuanto a la cuestión de la distribución del ingreso en Corea del Sur y Taiwan, las principales razones por las cuales estos dos países han seguido una pauta comparativamente mejor que otros países subdesarrollados, parece que tienen que ver con el patrón igualitario en la tenencia de la tierra, con la destrucción de las grandes concentraciones de capital privado en la postguerra y con el grado de intervención del Estado en la economía (Bienefeld, 1981, pp. 108). Claramente, este tipo de explicación tiene un marcado carácter político, derivado de las circunstancias en que se dieron la descolonización japonesa y la guerra fría en esta zona del mundo.

mundiales, es decir, siendo condicionada por la acción de las redes de abastecimiento y las cadenas de valor internacionales dominadas por las grandes empresas transnacionales con sus consecuentes implicaciones sociales políticas y hasta culturales.

Sintetizando, es innegable el éxito desarrollista de los NPIAs (a diferencia de otras sociedades que partían de iguales o incluso mejores condiciones), pero sin desconocer que estos países se incorporan como frontera económica de los centros sin dejar de ser economías periféricas, con sus consabidas desventajas en el ámbito del intercambio comercial y por tanto en la distribución mundial del trabajo y del ingreso.

Ahora bien, es bastante difícil, por no decir que imposible, vislumbrar la estabilidad y consistencia de los avances logrados por estas economías. En cierta forma los argumentos de Krugman no son del todo descabellados (Krugman, 1994); desde el punto de vista interno, la permanencia de los rasgos estadísticas en los capitalismo de estos países, en las actuales circunstancias histórico-económicas, no significan ninguna garantía para el futuro.

El mismo hecho de que se haya consolidado un crecimiento de tipo intensivo y hayan aparecido empresas transnacionales de gran calibre, con fuertes lazos en la economía internacional, plantean un futuro incierto y grandes tensiones en el modelo de desarrollo hasta ahora vigente; posiblemente, sean las coyunturas externas y la evolución mundial del proceso transnacionalizador los hechos que condicionen las perspectivas del próximo período; pero esto no haría más que confirmar la naturaleza de la dinámica exógena del éxito económico de los NPIAs.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial. *The East Asian Miracle, Economic Growth and Public Policy*, Nueva York: Oxford University Press, 1993.
- Bekerman, M. El milagro económico asiático: Corea, Taiwan, Malasia y Tailandia. En: *Comercio Exterior*, vol. xiv, No.4, 1995.
- Bienefeld, M. Países de reciente industrialización y dependencia: hacia un nuevo enfoque, en seers (comp.); *la teoría de la dependencia: una reevaluación crítica*. México D.F. FCE, 1987.
- Bustelo, P. *Economía política de los nuevos países industriales asiáticos*. Madrid: siglo XXI, 1990.
- _____. El poder del dragón: los nuevos países industriales asiáticos y el enfoque de la dependencia. En: *Información Comercial Española*, n° 708-709, agosto-septiembre, 1992.
- Dabat, A. La economía mundial y los países periféricos en la segunda mitad de la década del sesenta. En: *Teoría y Política*, México, n° 1, abril-junio, pp. 23-55, 1980.
- Ianni, O. La dependencia estructural. En: *Comercio Exterior*, vol. XXI, n° 12, 1971.
- Krugman, P. "The Myth of Asia's Miracle". En: *Foreign Affairs*, vol. 73, n° 6, noviembre-diciembre, 1994.
- Mortimore, M. Las transnacionales y la industria en los países en desarrollo. En: *Revista de la Cepal*, n° 51, diciembre, pp.15-36, 1993.
- Palma, G. Dependencia y desarrollo: una visión crítica. En: seers (comp.); *La teoría de la dependencia: una reevaluación crítica*, México D.F. FCE, 1987.

Sunkel, O. y Tomassini, I. La crisis del sistema transnacional y el cambio en las relaciones internacionales de los países en desarrollo. En: Méndez (selec.); la crisis internacional y la América Latina, México D.F. FCE, 1984.

Villamizar R. Zenshin: lecciones de los países del Asia Pacífico en tecnología, productividad y competitividad. Santafé de Bogotá: Norma, 1995.