
Revaluación de la crisis asiática: espacio, ciclo y patrón de desarrollo regional

ALEJANDRO DABAT

MIGUEL A. RIVERA RÍOS

ALEJANDRO TOLEDO PATIÑO*

A pocos años del colapso del espacio económico más dinámico del mundo, resulta claro que la crisis asiática quedó atrás. Desde fines de 1998, con la excepción de Japón y hasta cierto punto de Indonesia, los países más afectados de la región han ido recuperando su crecimiento económico y su dinamismo exportador. Los temores de contagio que hicieron temblar a todos los países y afectaron profundamente a muchos de ellos, incluido México, han desaparecido; los mercados financieros se han estabilizado y la recuperación de la demanda asiática de bienes de capital, materias primas, combustibles y alimentos ha vuelto a trastocar drásticamente la coyuntura económica mundial, aunque esta vez en sentido favorable.

La recuperación económica, sin embargo, no ha cerrado el debate sobre las causas estructurales de la crisis asiática, al quedar importantes temas sin respuesta. Entre ellos destaca el papel que desempeñó en la crisis el patrón histórico de crecimiento y de inserción a la economía mundial de los países de la región, que parece que había entrado en una fase crítica casi un lustro antes del estallido de la crisis financiera. Una hipótesis fundamental de trabajo que se propone a este respecto se refiere a la vinculación de la crisis financiera derivada de la sobreexpansión especulativa del crédito internacional con la crisis regional de sobreacumulación de capital, agravada por

** Profesor del Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias de la UNAM; profesor de la Facultad de Economía de la UNAM <miguel@ucla.edu> y profesor de la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Iztapalapa <tolmar@infosel.net.mx>. El presente artículo se basa en buena parte en ideas y materiales de un artículo anterior, aunque con cambios sustanciales. Éste se centra más en la problemática tecnoproductiva y en el ciclo económico regional, así como en el debate internacional sobre el modelo asiático.*

el efecto desigual del cambio de los años noventa en los patrones tecnoproductivos y espaciales con que funciona la economía mundial.

En este artículo se estudia la crisis asiática a partir de la interrelación de diversos planos del desarrollo económico regional. De un lado, el espacial, aplicado a la región en su conjunto, a fin de determinar las fuerzas dinámicas, los polos de integración y la evolución de los vínculos con el espacio global. En segundo lugar, el aspecto cíclico de este crecimiento, entendido en dos sentidos: a) como ciclo industrial mundial, esto es, las secuencias productivas derivadas de la aplicación de la tecnología informática que entraña el liderazgo del sector electrónico-informático, y b) como ciclo económico regional de coyuntura, es decir, la trayectoria periódica de la actividad económica que culmina con la sobreproducción y el abatimiento temporal de la rentabilidad capitalista.

En este marco general se rearticulan dos conceptos: el de política económica, que comprende las estrategias e iniciativas de los agentes productivos y los estados nacionales, y el estructural, en el que subyace la lógica objetiva de la acumulación de capital (las fuerzas concurrenciales y la determinación del principio de rentabilidad) que como tal impone un límite a las acciones empresariales y estatales.

ECONOMÍAS NACIONALES Y ESPACIOS SUBREGIONALES EN ASIA ORIENTAL

A comienzos de los años sesenta Asia Oriental era un mosaico de países atrasados que mantenían una débil integración con Japón, el cual aún no alcanzaba la estatura de potencia industrial mundial. Sin embargo, en menos de dos décadas, de fi-

nes de los sesenta a comienzos de los ochenta, la región se convirtió en la más dinámica del mundo, destacando por su desempeño exportador y su capacidad para asimilar y con frecuencia perfeccionar algunos de los avances tecnológicos más importantes generados por las naciones líderes de Occidente.¹ En esos años Japón alcanzó la plenitud de su desarrollo tecnológico gracias al impulso generado por el Estado desarrollista en momentos en que los países occidentales, con Estados Unidos a la cabeza, se hundían en una crisis estructural marcada por el agotamiento del paradigma fordista-keynesiano. El ascenso de los países atrasados de Asia Nororiental fue el resultado de la adopción de una modalidad de desarrollo inspirada en el éxito japonés, que tuvo como denominador común una inserción estratégica al mercado mundial (la maximización de las exportaciones, primero de manufacturas intensivas en mano de obra y posteriormente de productos avanzados intensivos en capital y tecnología).²

En la gran heterogeneidad que caracteriza a la región es necesario distinguir cuatro grandes núcleos espaciales de articulación en gran parte superpuestos: el japonés, el de la “Gran China”, los subespacios representados por los “tigres” (Corea del Sur, Taiwan, Singapur y Hong Kong) y el más nuevo macroespacio conformado por cuatro países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés): Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas, que tienden a abarcar al conjunto del Sudeste Asiático.

Japón es la potencia económica mundial de la región; en ésta gravita su enorme desarrollo productivo, tecnológico y financiero, así como el poder de su moneda nacional, uno de los tres pilares del sistema monetario internacional. Los atributos mencionados confieren a esa economía la capacidad de articular económicamente a toda la región,³ aunque el cumplimiento de ese papel se ha visto rezagado por diversos factores histórico-institucionales que tienen que ver, de un lado, con la modalidad en que Japón se ha insertado en el mercado mundial y, de otro, con la irrupción regional de China. Japón se ha apoyado históricamente en una política mercantilista de participación en el mercado mundial (vender sin comprar) que ha determinado grandes superávits con todos los países de la región y déficit sólo con Indonesia (véase el cuadro 1),⁴ país con el cual Japón mantiene una relación comercial que aún tiene resabios

1. A. Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, Nueva York, 1989, y J. Henderson y R. Appelbaum, “Situating the State in the East Asian Development Process”, en R. Appelbaum y J. Henderson (eds.), *State and Development in the Asian Pacific Rim*, Sage Publications, Londres, 1992.

2. Banco Mundial, *The East Asian Miracle*, Nueva York, 1993.

3. M. Bernard y J. Ravenhill, “Beyond Product Cycles and Flying Geese: Regionalisation, Hierarchy and the Industrialisation of East Asia”, *World Politics*, núm. 47, enero de 1995.

4. Ch. Hoon Lee, “Multilateral Economic Cooperation in North-east Asia”, *East Asian Review*, vol. VI, invierno de 1994.

País de origen	Japón	China y			ASEAN 4 ^a	1985 Resto ASEAN
		Corea	Hong Kong	Singapur		
Japón						
Exportaciones		7 159	—	3 893	7 368	350
Importaciones		4 144	7 308	1 607	—	102
Saldo		3 015	—	2 286	—	248
Corea						
Exportaciones	4 546		1 565	491	1 029	15
Importaciones	7 557		446	267	2 208	10
Saldo	—		1 119	224	—	5
China y Hong Kong¹						
Exportaciones	7 370	544	—	2 913	1 823	100
Importaciones	—	1 065	—	1 224	1 716	182
Saldo	—	- 521	2 675	1 224	107	- 82
Singapur						
Exportaciones	2 148	281	1 787		4 706	210
Importaciones	4 486	423	2 761		4 478	133
Saldo	—	- 142	- 974		228	77
ASEAN 4^a						
Exportaciones	—	1 770	1 627	5 432	2 044	55
Importaciones	8 714	888	1 609	3 526	2 251	88
Saldo	5 489	881	18	1 907	- 207	- 33
Resto de la ASEAN²						
Exportaciones	74	9	164	120	79	6
Importaciones	188	17	109	215	60	11
Saldo	- 114	- 8	55	- 95	19	- 5
Total Asia Oriental						
Exportaciones	—	9 763	—	—	—	736
Importaciones	—	6 537	—	7 304	—	526
Saldo	—	3 226	—	5 546	—	210
Estados Unidos						
Exportaciones	—	5 956	6 642	3 476	4 562	20
Importaciones	—	—	—	4 412	—	16
Saldo	—	—	—	- 936	—	4

1. Se considera la suma de las exportaciones e importaciones de China y Hong Kong Laos, Singapur y Vietnam. Se excluye a Brunei Darussalam por ser un pequeño país

Fuente: elaboración propia, con datos de FMI, *Direction of Trade*, 1988 y 1997.

de la vieja división internacional del trabajo (manufacturas a cambio de productos primarios). Obviamente el mercantilismo japonés ha obligado a los otros países de la zona a buscar una inserción regional triangular en el mercado mundial,⁵ dado que necesitan cubrir su déficit con Japón con superávits extrarregionales.

Hay dos consecuencias del mercantilismo japonés que merecen destacarse. La primera es que la mencionada triangulación crea dificultades económicas para la región, como las de tipo cambiario que surgen principalmente de la competencia de dos divisas dominantes (el yen y el dólar). La segunda es que, siguiendo la trayectoria de las viejas potencias imperialistas, el país nipón tendió a convertir a sus vecinos en mercados cautivos para su industria de bienes de consumo, com-

5. Charles Oman, *Globalisation and Regionalisation: the Challenge for Developing Countries*, OCDE, París, 1994.

D R O 1

1995 (MILLONES DE DÓLARES)

1995														
Total Asia	Estados Unidos	Resto del mundo	Total mundial	Japón	Corea	China y Hong Kong	Taiwan	Singapur	ASEAN 4	Resto ASEAN	Total Asia	Estados Unidos	Resto del mundo	Total mundial
—	—	72 556	—	—	31 292	49 714	28 984	—	53 590	1 109	—	—	—	443 116
—	—	74 402	—	—	17 330	38 658	14 329	6 846	38 369	1 840	—	75 880	—	335 882
7 937	—	-1 846	—	—	13 962	11 056	14 655	—	15 221	-731	70 323	46 154	-9 243	107 234
7 646	—	11 848	—	17 088	—	19 838	3 887	6 700	9 841	1 355	58 709	24 173	42 176	125 058
—	6 554	14 094	—	32 597	—	8 219	2 560	2 164	7 383	0	52 923	30 396	51 800	135 119
-2 842	4 235	-2 246	-853	—	—	11 619	1 327	4 536	2 458	1 355	5 786	-6 223	-9 624	-10 061
—	—	18 119	—	39 062	9 492	57 861	—	8 444	11 734	2 040	—	62 595	—	322 551
—	8 014	25 209	—	57 609	19 760	69 737	—	—	14 951	727	—	31 005	—	321 887
—	3 623	-7 090	—	—	—	—	—	—	-3 217	1 313	—	31 590	16 712	664
9 132	4 830	8 850	—	9 219	3 243	12 885	4 813	—	31 417	2 468	64 045	21 576	32 647	118 268
—	3 988	10 016	—	26 308	5 399	8 149	5 116	—	26 767	671	72 410	18 725	33 372	124 507
-3 149	842	-1 166	—	—	-2 156	4 736	-302	—	4 649	1 797	-8 365	2 851	-725	-6 239
—	9 070	47 557	—	33 764	6 182	11 424	6 015	—	10 738	1 776	96 497	96 808	110	193 415
—	5 962	14 224	—	58 970	9 718	8 260	10 780	—	11 653	540	—	96 062	4 677	217 493
8 055	3 108	33 333	—	—	-3 536	3 164	-4 765	9 765	-915	1 236	—	746	-4 567	-24 078
452	14	214	680	1 673	—	661	300	610	493	141	3 878	316	4 796	8 990
599	33	359	991	1 219	—	2 306	1 146	715	1 854	155	7 395	507	9 205	17 107
-147	-19	-145	-311	454	—	-1 645	-846	-105	-1 361	-14	-3 517	-191	-4 409	-8 117
—	—	—	—	—	50 209	—	43 999	—	—	8 889	—	—	—	1 211 398
—	—	—	—	—	52 207	—	33 931	—	—	3 933	—	—	—	1 151 995
-1 399	—	20 840	—	—	-1 998	17 054	10 069	—	16 832	4 956	-3 668	74 927	—	59 403
—	—	—	—	64 298	25 413	25 999	19 295	—	23 909	271	—	—	—	548 743
—	—	—	—	—	24 891	59 266	30 158	—	45 154	308	—	—	—	770 852
—	—	—	—	—	522	—	—	—	—	-37	—	—	—	-222 109

para cada caso. En donde se interceptan se comprende el comercio efectuado entre China con respecto a Hong Kong. 2. El resto de la ASEAN se integra por Myanmar, Camboya, petrolero. a. ASEAN 4 comprende Tailandia, Indonesia, Filipinas y Malasia.

ponentes y equipo de capital, limitando el desarrollo interno de éstos.

A partir de la segunda mitad de los ochenta, la relación de Japón con sus vecinos sufrió un drástico cambio. La inversión directa de capital de ese país en la región alcanzó y sobrepasó a la de Estados Unidos⁶ hasta alcanzar un promedio anual de 45 000 millones de dólares a fines de los ochenta, antes de caer y estabilizarse en alrededor de 38 000 millones después de la crisis japonesa de 1992.⁷ Partiendo de una orientación histórica hacia Indonesia, que actuaba como su proveedor de materias primas, y hacia la industria de los “tigres” (años setenta), desde la segunda mitad de los ochenta la IED de Japón se dirigió principalmente a la industria manufacturera de Tailandia,

6. D.J. Encarnation, *Rivals Beyond Trade: America versus Japan in Global Competition*, Cornell University Press, Ithaca, 1992.

7. UNCTAD, *World Investment Report*, varios números, especialmente 1994 y 1996.

Malasia, la propia Indonesia⁸ y también China.⁹ Como parte de este cambio de rumbo, las redes productivas japonesas se ex-

8. A pesar de la reorientación regional de la IED japonesa, en 1996 sus activos acumulados (258 000 millones de dólares) aún se concentran en Estados Unidos (36.4%), contra 30.6% invertido en Asia Oriental. Dentro de la región, Indonesia contaba con 21.8% de los activos totales invertidos en esa zona, seguida de Tailandia (19.9%), Singapur (14.4%), Hong Kong (11.8%), China (10.2%), Malasia (7.3%), Taiwan (5%) y Corea del Sur (4.4%). Resulta interesante comprobar que todavía en vísperas de la crisis regional, la IED japonesa en Indonesia fuera prácticamente equivalente al monto sumado de la inversión nipona en Hong Kong y China. Jetro, “White Paper on Direct Investment”, *Monthly Report on BOP* (Ministry of Finance) and SCB, compilado por Jetro, 1997, y D.J. Encarnation, *Regional Competition for Foreign Direct Investment? Asia and the Global Operations of Multinational Corporations*, High-Level Roundtable on Competition for Foreign Direct Investment, 10 de noviembre de 1995.

9. S. Urata, “Japanese Foreign Investment and Technology Transfer in Asia” <<http://tpc.harvard.edu/pbr/papers/RECOOP/Urata.html>>, marzo de 1996.

tendieron a toda la región, tendiendo a seguir el modelo estadounidense de mayor descentralización y autonomía,¹⁰ lo que condujo a que las importaciones japonesas se diversificaran de manera gradual en favor de los productos de mayor valor agregado.

China, la segunda economía de la región con tendencia a convertirse en la más grande, es un país en desarrollo con una población diez veces mayor que la japonesa y posee un mercado interno colosal en plena expansión, así como un poderío político-militar que la hace ser respetada y temida por sus vecinos. A partir de 1979 (inicio de la política de las “cuatro modernizaciones”) China conjuntó el crecimiento de la agricultura y la pequeña industria rural, la apertura a la inversión extranjera, la valorización en el mercado mundial de su enorme reserva de mano de obra y el reencuentro con el capital chino étnico de Hong Kong, Taiwan y los núcleos empresariales chinos de Singapur, Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas, que dominan la vida económica en esos países. Esto último condujo a la conformación del espacio económico-étnico llamado la “Gran China”, centrada en la integración chino-hongkonesa como eslabón fundamental de la apertura internacional de la economía de la China continental, la creciente integración con Taiwan y las conexiones con el resto del capital chino de ultramar.

La reciente irrupción de China en la escena mundial es uno de los fenómenos más relevantes de la economía y la geopolítica internacionales y un importantísimo factor adicional de dominación y transformación económica de Asia. China tiene saldos comerciales favorables con todos los países de esa zona, salvo Japón (aunque también sería superavitario ante éste si se consideraran a Hong Kong y China como una sola economía). En lo que hace a sus relaciones financieras regionales, China ha absorbido capital proveniente de Hong Kong, Taiwan, Singapur y las comunidades empresariales chinas de los otros países de la ASEAN,¹¹ esto es, abrió las puertas al capital étnico chino en detrimento del capital no chino, tanto extrarregional (estadounidense, europeo) como japonés o coreano.¹² Otro aspecto fundamental de la entrada china en los mercados mundiales es su efecto competitivo arrasador en las industrias manufacturas intensivas en mano de obra, de consecuencias igualmente contradictorias (de gran acentuación de

tensiones económicas, pero también de aceleración de la transformación estructural de la región).¹³ Otra repercusión del vertiginoso ascenso del capital “gran chino” fue la ampliación y la diversificación de la circulación regional de capital y la aparición de presiones especulativas derivadas de este movimiento.

La conversión de China no sólo en una enorme economía nacional, sino también en el eje de un complejo étnico-económico más vasto le da una gran capacidad de integración regional, como ya ha empezado a suceder, pero esa integración está condicionada por el atraso tecnológico de China y su dependencia de la tecnología y el capital de las potencias líderes, incluido Japón y en menor medida Hong Kong e incluso Taiwan. China, además, debe pasar por un proceso de aprendizaje tecnológico semejante al de Japón, Taiwan y Corea para que su dinamismo endógeno comience a descansar de modo preponderante en bases intensivas. Que las exportaciones chinas también se dirijan principalmente, como las japonesas, al mercado estadounidense es otra fuente de roces comerciales. Esto último, pero también la inminente transformación de China en potencia mundial, sugiere que sin un acuerdo con Japón toda Asia vivirá en un marco de inestabilidad.

Los “cuatro tigres” presentan grandes similitudes en su evolución histórica que les han permitido alcanzar niveles de desarrollo económicos y tecnológicos que los han colocado en el estatus de países de industrialización reciente (PIR). Con excepción de Hong Kong, adoptaron elementos muy importantes del desarrollismo estatal de Japón. Corea del Sur imitó el modelo de empresa y de las industrias pesada y electrónica de ese país, por lo que comparte con él varias de sus fortalezas y debilidades.¹⁴ En conjunto, los PIR han sido parte fundamental de la redefinición de la dinámica regional a partir de los años setenta y se convirtieron, en conjunto o individualmente, en los principales inversionistas en las economías menos desarrolladas de la región, no sólo en China (caso de Hong Kong, seguido de Taiwan), sino también en el espacio de la ASEAN, donde aventajaron a Japón¹⁵ desde comienzos de los noventa

13. La primera consecuencia relevante de la entrada de China en los mercados mundiales fue la conversión de este país en gran exportador de ropa en la segunda mitad de los ochenta, en coincidencia con el alza de los costos de producción (revaluaciones monetarias, incremento de costos laborales) en Hong Kong, Corea del Sur y Taiwan, que eran junto con Italia los principales exportadores mundiales del sector. Ello provocó la ruina de los exportadores de ropa barata de los países de industrialización reciente. Empero, al mismo tiempo aceleró el desplazamiento de estos países hacia la exportación de productos intensivos en tecnología y, en el caso de Hong Kong y Taiwan, hacia la relocalización generalizada de la industria manufacturera intensiva en trabajo al territorio chino. Otro proceso similar tendería a darse hacia mediados de los noventa en los segmentos más intensivos en trabajo de la industria electrónica.

14. M. Hodby, *Innovation in East Asia. The Challenge to Japan*, Edward Elgar, Aldershot, 1995.

15. UNCTAD, *op. cit.*

10. D. Ernst, “Partners for the China Circle? The Asian Production Networks of Japanese Electronics Firms”, *Danish Research Unit for Industrial Dynamics*, marzo de 1997.

11. D.J. Encarnation, *Rivals Beyond Trade:...*, *op. cit.*

12. Las ventajas de acceso del capital chino étnico externo al mercado chino no son sólo legales sino sociales y culturales. En principio las restricciones formales al ingreso al mercado son las mismas para los capitales externos de diferentes nacionalidades. Sin embargo, la empresa china étnica se beneficia de los lazos idiomáticos, culturales y sociales que resultan fundamentales para operar en un medio comercial carente de reglas legales y administrativas claras, en donde resultan decisivas las relaciones personales y familiares con los funcionarios gubernamentales y los administradores de las empresas públicas.

ta.¹⁶ Las mayores inversiones directas que efectuaron los PIR se derivaron del traslado de parte de la industria intensiva en mano de obra a los países menos desarrollados de la región para formar extensas redes de abastecimiento, lo que tuvo varios efectos ya conocidos en esta parte del mundo; reforzó el crecimiento de los países de reciente integración, pero lo hizo a costa de mayor producción mutuamente competitiva, con el consiguiente efecto en los márgenes de rentabilidad. Sin embargo, a pesar de las características que comparten los “tigres”, éstos han seguido caminos muy distintos de vinculación regional; Hong Kong y Taiwan se integran al espacio chino; Singapur, como núcleo central de la ASEAN, desarrolló importantes vínculos con las transnacionales estadounidenses¹⁷ y se proyectó al mercado chino; Corea del Sur está menos integrada a la región y es más dependiente del mercado mundial y, como Japón, de las exportaciones de bienes a Estados Unidos.

Corea del Sur, el único PIR ajeno a la Gran China es, sin embargo, la economía industrial más importante de este grupo debido a la estatura mundial que alcanzó al convertirse en gran exportador en industrias intensivas en capital y tecnología, como la siderúrgica, automovilística, naviera, así como electrónica de consumo y circuitos integrados, en las cuales llegó a amenazar y aun sobrepasar (como en astilleros o circuitos integrados) las posiciones dominantes de Japón. Gracias al papel desempeñado por sus *chaebol* se convirtió, junto con el resto de los PIR, en uno de los principales inversionistas de la región, donde construyó redes interempresariales propias muy bien asentadas.¹⁸ Sin embargo, la economía coreana muestra diversas debilidades. Se trata de un país relativamente pequeño, con una población tres veces menor que la de Japón, que no ha logrado avanzar significativamente en la unificación con Corea del Norte. Su participación regional, que le permitiría contrarrestar el relativo aislamiento de su economía nacional, es un fenómeno muy reciente y padece las consecuencias del proteccionismo japonés y de las señaladas barreras a la inversión no china. Su estructura industrial tiene aspectos en extremo críticos, como la posición exageradamente dominante de los *chaebol*, que por su estrategia y

16. El cambio de relación entre la inversión japonesa y la de los PIR (en particular la china étnica) en la ASEAN fue muy rápida e incluso anterior al estallido de la crisis japonesa. Mientras que la IED japonesa en los cuatro miembros de la ASEAN bajaba de 36% en 1987 a 15% en 1991, la de los PIR se elevaba de 19 a 45 por ciento en esos años, con predominio muy fuerte del capital chino étnico (taiwanés, hongkonés y singapurense) sobre el coreano, que tendió sobre todo hacia Indonesia. Desde 1992, tras la subida de los costos de producción en países como Tailandia y Malasia y la entrada en escena de Vietnam y Myanmar la inversión de los PIR tendió a diversificarse y dirigirse a los países menos desarrollados de la ASEAN (Vietnam y Myanmar). *The Economist*, 8 de mayo de 1993, y D.J. Encarnation, “Regional Competition...”, *op. cit.*

17. M. Borrus, *Left for Dead: Asian Production Networks and the Revival of US Electronics*, University of California, Berkeley, 1996.

18. Ch. Hoon Lee, *op. cit.*

tamaño tienen un sesgo muy marcado hacia la sobreproducción¹⁹ en sectores muy especializados que exigen enormes economías de escala, como la producción de DRAM;²⁰ Corea se encuentra en una posición más vulnerable que Taiwan.

Taiwan es el otro bastión de la industrialización tardía de Asia Oriental. Es un país minúsculo cuya soberanía está en entredicho por la presión unificadora de China; por ello no puede aspirar a desempeñar un papel estratégico, aun en la modesta medida de Corea. Sin embargo, su experiencia es aleccionadora por varias razones. Comenzó siendo un eslabón fundamental en las redes productivas internacionales creadas por Estados Unidos y Japón,²¹ lo que le permitió impulsar sus posibilidades de aprendizaje tecnológico y dinamismo industrial y así constituir sus propias redes regionales. Su industria electrónica se basa principalmente en pequeñas empresas especializadas integradas a redes productivas internacionales, lo que determina una mayor flexibilidad y una menor vulnerabilidad a la sobreproducción, en contraste con los conglomerados coreanos. Taiwan también ha llevado a cabo una creciente integración con sus vecinos, primordialmente con la economía china, lo que le ha permitido ampliar sus posibilidades de desarrollo en mucho mayor medida que una Corea no unificada. Por último, aunque el modelo japonés ejerció una gran influencia en su estrategia de desarrollo, Taiwan asimiló el mismo de manera más selectiva y flexible, debido muy posiblemente a sus limitaciones geográficas y demográficas.

Al sur de la región se encuentra el único subespacio económico multinacional institucionalizado, la ASEAN, que agrupa a 10 países. Su importancia radica en que constituye una enorme reserva de fuerza de trabajo y recursos naturales cuya incorporación progresiva a los polos fundamentales de actividad regional se ha traducido en el alargamiento del ciclo de crecimiento conjunto. Como se sabe, a medida que se elevan los costos salariales en Japón y luego en los “tigres” se transfiere la producción a este grupo, formado por varios círculos de acuerdo con su nivel de desarrollo, empezando por la ASEAN 4 y finalizando con los recién incorporados Vietnam y Myanmar. Debido a su potencial de crecimiento, los países recién incorporados a la ASEAN absorbieron capital en exceso de Japón y del espacio de la Gran China, provocando una secuencia que sería determinante en la irrupción de la crisis financiera.²²

19. H.J. Chang y J.J. Park, “An Alternative Perspective on Post-1997 Corporate Reform in Korea”, inédito, primera versión, diciembre de 1999.

20. Makoto Abe, Y. Sato y M. Nagano, *Economic Crisis Korea/Taiwan*, Institute of Development Economies, Tokio, 1999.

21. D. Ernst, *op. cit.*

22. Aparte de la inversión japonesa, la canalización de los excedentes financieros de los conglomerados externos chinos hacia las bolsas de valores y los mercados inmobiliarios de Asia Oriental aumentó considerablemente las presiones especulativas y los riesgos por exceso de liquidez. J. Henderson, “Uneven Crisis: Institutional Foundations of East Asian Economic Turmoil”, *Economy and Society*, vol. 28, núm. 3, agosto de 1999, y S. Seagrave, *Lords of the Rim*, Putman's Sons, Nueva York, 1995.

DINÁMICA ECONÓMICA Y CAMBIO INDUSTRIAL REGIONAL

Desde comienzos de los setenta Asia Oriental se convirtió en la región más dinámica del mundo debido a la conjunción de varios factores, entre los que destaca que se incorporó a la economía mundial a partir de una etapa muy favorable caracterizada por la ampliación de las oportunidades de comercio para las naciones en desarrollo. La influencia japonesa, en términos de dirigismo estatal y política industrial, fue determinante para el tránsito a una economía de aprendizaje que permitió la transformación estructural primero de los tigres y después de la ASEAN 4. A ello se sumó desde los ochenta el establecimiento del “socialismo de mercado” chino, con su enorme carga de economía dirigida orientada al mercado, un espacio económico interno mucho más amplio, una producción masiva de bajo costo y un dinamismo similar o incluso superior al de sus vecinos. Pero, ¿cuál es la relación de esta exitosa modalidad de desarrollo con la crisis posterior? ¿Cuál fue la raíz histórica de este desarrollo y cómo evolucionó hasta desembocar en el colapso de 1997? En lo que sigue se presentan algunos elementos históricos de respuesta para avanzar en los siguientes apartados.

La estrategia con que se alcanzaron los logros mencionados (Estado intervencionista, políticas de aprendizaje) no puede separarse del aprovechamiento no menos exitoso de las oportunidades creadas por los grandes cambios internacionales acaecidos desde la segunda guerra mundial. Sin embargo, el punto de partida de los cambios fueron los rudimentos de industrialización que dejó la ocupación japonesa en países como Corea y Taiwan,²³ así como los enormes logros de la revolución agraria china, a los que se sumaron las ventajas que la guerra fría aportó a muchos de estos países. Al igual que Japón, Corea del Sur, Taiwan y el núcleo original de la ASEAN (agrupamiento originalmente político-militar aliado a Estados Unidos contra el comunismo) se beneficiaron de su papel de frontera de contención frente a la Unión Soviética y China, el cual les permitió recibir grandes subsidios e inversiones estadounidenses, aunque quizá haya sido más importante el esfuerzo institucional, apoyado por Occidente, de promover la homogeneización social con el fin de evitar la propagación de la ideología comunista (reforma agraria, campañas educativas masivas, profesionalización de la burocracia). El desarrollo de la capacidad social de acumulación de estos países explica el enorme incremento de la inversión extranjera directa, principalmente de las empresas electrónicas de Estados Unidos que se ubicaron en esos países y no en los de América Latina, pese a que en ese tiempo (años sesenta y principios de los setenta) estos últimos tenían un ingreso per cápita superior.²⁴

23. J. Henderson y R. Appelbaum, *op. cit.*

24. Como señalan autores como Esser, Fajnzylber y Carlota Pérez, la relativa exclusión de América Latina de la temprana división internacional del trabajo y de la nueva oleada de inversión internacional obedeció fundamentalmente al carácter de su intervencionismo estatal y de sus políticas industriales que, a diferencia de Asia Oriental, continuaron orientándose a la sustitución de importaciones con tecnolo-

Para comprender las implicaciones de la transformación estructural de las economías en desarrollo de la región y las tendencias a la sobreacumulación de capital en algunas de ellas habría que ubicar su proceso de integración a la economía mundial, así como algunos de los efectos internos de aquella. Ningún país o grupo de países en desarrollo había experimentado una integración tan intensa, ya que los PIR asiáticos (y posteriormente la ASEAN 4) efectuaron ese proceso a partir de dos polos complementarios (estadounidense y japonés, con cierto grado de especialización como señala Ernst), pero en intensa competencia. Estos países recibieron inversiones extranjeras directas, sus empresas efectuaron una amplia gama de acuerdos con empresas foráneas, contrataron tecnología extranjera y realizaron ingeniería inversa con el fin de acumular conocimiento tecnológico y desarrollar industrias de exportación competitivas en escala internacional. Numerosos autores han analizado y discutido las implicaciones de este proceso desde el punto de vista del aprendizaje tecnológico y el desarrollo industrial, pero hay un aspecto clave que ha quedado relativamente marginado (o mal ubicado): el de la conformación de las llamadas economías “duales”, principalmente en Japón y Corea.²⁵ El atraso sectorial relativo en la agricultura y los

gía obsoleta, la atracción de IED hacia mercados oligopólicos cautivos y el creciente endeudamiento externo resultante de la casi nula capacidad exportadora del sector manufacturero. K. Esser, “América Latina, industrialización sin visión”, *Nueva Sociedad*, mayo-junio de 1993; F. Fajnzylber, *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México, 1983, y Carlota Pérez, “La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones”, *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 5, México, mayo de 1996.

25. A partir de cálculos de la productividad agregada en las economías de Asia Oriental, Young y Krugman desestiman total o parcialmente el milagro asiático al concluir que el crecimiento ha sido extensivo (basado en la incorporación de insumos) y no intensivo (crecimiento de la productividad). Esta tesis (dejando de lado los problemas de medición) subestima el enorme avance en las industrias más integradas al mercado mundial (cuyos valores estadísticos se diluyen al promediarlos con los de las ramas más atrasadas) y da por hecho la pretensión absurda de que el incremento de la productividad tendería a presentarse de manera casi simultánea en todos los sectores. Por el contrario, como señala Porter, los países en desarrollo arrancan necesariamente de un modelo de competitividad basado en recursos naturales y mano de obra para elevar gradualmente y mediante grandes “dualidades” sectoriales a otro modelo de competitividad basado en la inversión y la innovación (fase a la que Corea sólo ha entrado marginalmente). Porter señala a Japón como el ejemplo exitoso de un país que ha podido atravesar por todas las fases en unas pocas décadas, lo cual ha dejado, no obstante, importantes islotes de baja productividad. Por las razones señaladas, se entiende, según Porter, que el tratamiento de la problemática de la productividad no puede separarse de aquella de las etapas y la “dualidad” del desarrollo. A. Young, “Lessons from the East Asian NIC: A Contrarian View”, *European Economic Review*, núm. 38, 1994; P. Krugman, “The Myth of Asia’s Miracle”, *Foreign Affairs*, vol. 73, núm. 6, noviembre-diciembre de 1994, y M. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, Nueva York, 1998.

servicios (principalmente las telecomunicaciones) en ambos países no es el resultado de decisiones políticas sino de circunstancias históricas derivadas del atraso original y, en el marco de su gran salto, de la necesidad de asumir decisiones que implicaban discriminaciones de hecho contra otros sectores.²⁶ Tampoco deben ignorarse los grandes esfuerzos de integración productiva, como lo demuestra Amsden al estudiar la formación de redes de pequeñas empresas proveedoras de las industrias siderúrgica, automovilística y naval.²⁷ Más adelante se analiza el papel del “dualismo” en la preparación de la crisis.

El primer paso en cuanto a la integración productiva internacional lo dio Japón.²⁸ En los años sesenta ese país comenzó a establecer plantas de ensamble, principalmente en Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur, con el fin de abastecer a los mercados protegidos de esos países, creando con ello una red productiva que adquirió en los siguientes años mayor complejidad. De manera casi simultánea empresas estadounidenses también establecieron plantas para ensamblar productos electrónicos que posteriormente se reexpedían a Estados Unidos. Asimismo, estas plantas se entrelazaron en complejas redes productivas que se extendieron a toda la región e incluso más allá. Borrus, Ernst y otros autores han estudiado la estructuración y dinámica de las redes productivas internacionales establecidas en Asia Oriental, destacando las diferencias entre el modelo japonés y el estadounidense. Sin embargo, lo que interesa tener presente aquí, ante todo, es el papel integrador de dichas redes en escala regional. El paradigma de los gansos voladores ha captado esa estructuración y esa integración con la idea de una incorporación sucesiva de países dictada por las consecuencias de la pérdida de competitividad de los eslabones más intensivos en mano de obra.²⁹

La coexistencia de las redes productivas japonesas y estadounidenses, que expresan la potencialidad y las contradicciones de la empresa y el país en que se basa, explica la intensa competencia capitalista internacional que tiene lugar en el espacio asiático y, en esa misma medida, la existencia de factores adicionales que tienden a impulsar la sobreproducción en la zona. Las redes estadounidenses, además de abatir los costos internos, disputan mercados a las empresas japonesas, las que responden

26. Lo anterior es reconocido por Mowery al discutir el atraso de la industria de equipo de cómputo en Japón. D. Mowery, “The Computer Software Industry”, en David Mowery y Richard Nelson (eds.), *Sources of Industrial Leadership. Studies of Seven Industries*, Cambridge University Press, 1999.

27. A. Amsden, *op. cit.*

28. M. Borrus, *op. cit.*; D. Ernst, *op. cit.*, y G. Gereffi, “Commodity Chains and Regional Divisions of Labor in East Asia”, en Eun Mee Kim (ed.), *The Four Tigers: Development and the Global Political Economy*, Academic Press, San Diego, 1998.

29. Aunque tiene la virtud de representar de manera estilizada un fenómeno de especialización regional casi único en escala mundial, el paradigma de los gansos voladores simplifica en exceso el proceso, pues sobrevalora apologeticamente el papel de Japón y al tiempo minimiza el de Estados Unidos.

a su vez reestructurando sus operaciones regionales.³⁰ La presión sobre Japón y sus redes aumentó de modo considerable desde fines de los ochenta, cuando comenzó la sobrevaluación del yen. La respuesta japonesa contribuyó a intensificar la competencia internacional, ya que buscó crear una nueva red exportadora en los países vecinos en detrimento de su propia inversión orientada hacia mercados cautivos.³¹ La irrupción de China, así como de las redes coreanas, taiwanesas y singapurenses, aumentó más la competencia en diversas industrias, empezando por las más intensivas en mano de obra.

LOS CAMBIOS MUNDIALES DE LOS NOVENTA Y SU EFECTO REGIONAL

Los nódulos del cambio mundial

La primera mitad de los años noventa fue fundamental para la región. En ese tiempo se interrelacionaron varios fenómenos mundiales que modificarían de manera decisiva su ulterior desarrollo, dados los efectos espaciales globales que están en gran parte implícitos en los procesos examinados. Los fenómenos se agrupan en cinco categorías.

1) *Extensión de la revolución tecnológica y sus nuevos efectos productivos.* De fines de los ochenta a comienzos de los noventa el capitalismo mundial entra en una nueva fase de la revolución informática basada en el predominio del *software*, la revolución de las comunicaciones, las redes de computadoras y su extensión masiva hacia las más diversas actividades económicas y sociales. Esta evolución consolida y extiende el predominio de la informática sobre la producción, las comunicaciones y el intercambio global, dando lugar a la conformación de un nuevo núcleo articulador de la producción social y la acumulación de capital en el que aquí se denominará sector electrónico-informático (SE-I),³² que a su vez despliega una trayectoria cíclica. En el plano internacional este sec-

30. D. Ernst, *op. cit.*

31. Si originalmente las redes productivas internacionales de Japón en Asia Oriental se dedicaban a abastecer mercados internos, la presión estadounidense las obligó a reestructurarse y orientarse hacia las exportaciones; sin embargo, el proceso de reconversión fue muy acelerado y desordenado, por lo que ambos tipos de plantas con frecuencia coexistían en el mismo país, lo cual aumentaba la competencia y la sobreproducción. *Ibid.*

32. La tecnología de la información y las telecomunicaciones, el actual paradigma tecnológico, se compone de varios elementos centrales: la microelectrónica, la computación, las telecomunicaciones y el *software* (sistemas operativos, herramientas y aplicaciones). La relación entre estos elementos ha sido cambiante, pero desde fines de los ochenta, con la proliferación de las computadoras de escritorio y la interconexión en redes de las mismas, el *software* se convierte, en su fusión con las telecomunicaciones (digitación y fibra óptica), en el factor dominante, con enormes avances en el manejo de bancos de datos y en la automatización. Al tiempo que esto sucede, los componentes de la producción de *hardware* (semiconductores y equipo

C U A D R O 2

EXPORTACIONES POR PAÍS DE DESTINO DE LAS 10 PRINCIPALES ECONOMÍAS DE ASIA ORIENTAL, 1997 (VALORES LAB EN PORCENTAJES DE LAS EXPORTACIONES DEL PAÍS DE ORIGEN)

Países de origen	A países de la ASEAN					A otros países de Asia Oriental					Al resto del mundo		Total mundial		
	Taiwan	Singapur	Malasia	Indonesia	Filipinas	Total	Corea del Sur	China	Hong Kong	Taiwan	Japón	Total Asia Oriental		Estados Unidos	Otros
Tailandia	—	11.1	4.3	2.4	1.2	19.1	1.8	3.0	5.9	2.7	15.2	47.7	19.4	32.9	100.0
Singapur	4.6	—	17.5	1.8	2.4	26.2	3.7	3.2	8.9	4.5	7.1	53.6	18.5	29.7	100.0
Malasia	3.6	20.0	—	1.6	1.5	26.7	3.2	2.4	5.5	4.3	12.5	54.6	18.6	26.8	100.0
Indonesia	1.6	7.8	2.8	—	1.5	13.7	6.7	4.5	3.3	3.5	24.4	56.1	14.4	29.5	100.0
Filipinas	1.8	6.3	3.0	0.4	—	11.5	2.2	1.0	4.0	4.4	16.0	39.2	34.4	26.4	100.0
Total de la ASEAN	2.9	8.2	7.8	1.5	1.6	22.0	3.6	3.0	6.3	4.0	13.1	52.0	19.4	29.2	100.0
Corea del Sur	1.7	4.3	3.2	2.6	1.9	13.6	—	10.0	8.6	3.4	10.9	46.5	15.9	37.6	100.0
China	0.8	2.4	1.1	1.0	0.7	6.0	5.0	—	23.9	1.9	17.4	54.2	17.9	27.9	100.0
Hong Kong	1.0	2.6	0.9	0.5	1.2	6.2	1.5	34.9	—	2.5	6.1	51.2	21.8	27.0	100.0
Taiwan	1.8	3.5	2.5	1.4	1.9	11.1	2.1	12.8	23.6	—	9.5	59.1	24.2	16.5	100.0
Japón	3.5	4.8	3.4	2.4	2.1	16.2	6.2	5.2	6.5	6.5	—	40.6	28.1	31.3	100.0
Total de Asia	2.3	4.9	3.8	1.7	1.6	14.2	3.8	9.1	9.6	3.9	8.2	48.8	22.2	29.0	100.0

Fuente: elaborado con datos del FMI, *Direction of Trade*, 1998, con excepción de Taiwan, para el que se utilizó información de *General Direction of Accounting and Statistics, Republic of China*, 1999.

tor se convertiría en el nuevo eje dinámico del comercio mundial (véase el cuadro 2) y en la base principal de la nueva división mundial del trabajo gracias a las enormes posibilidades de la nueva tecnología de fraccionar y dispersar la producción en el espacio.

2) *El cambio geoeconómico y la redistribución del poder económico mundial.* El cambio tecnoproductivo tuvo consecuencias muy importantes en la globalización de la economía internacional, la articulación de los países y las regiones y la redefinición del poder económico mundial. Como resultado de su papel central en la nueva fase de la revolución tecnológica, Estados Unidos recuperó el liderazgo económico mundial perdido en los setenta,³³ en coincidencia con el inicio de la crisis económica de Japón y la conversión de China en potencia económica regional. El PIB estadounidense comenzó a crecer a partir de 1992 a tasas cercanas a 4% y sus exportaciones a 10% (por debajo de la de 12-13% de las importaciones), mientras el desempleo descendió a 4% y la productividad del trabajo comenzó a crecer rápidamente desde 1995 a tasas cer-

de cómputo y telecomunicaciones) se han convertido en productos básicos (*commodities*), carentes de renta tecnológica, mientras esta última se concentra en la producción de *software* y el diseño industrial, ambos bajo el liderazgo de Estados Unidos. En consecuencia, por ciclo electrónico informático se entiende la trayectoria derivada del nuevo paradigma, en la cual las transformaciones más avanzadas en la producción y la distribución se conectan con el tipo de bienes que se mencionan. El concepto de SE-I se propone en A. Dabat y S. Ordóñez, *Revolución informática, nuevo ciclo industrial y división internacional del trabajo. Un marco general para el estudio de la inserción internacional de México* (en prensa).

33. R.K. Lester, *The Productive Edge*, Norton & Company, Nueva York, 1998, y D. Mowery, "The Computer Software Industry", en David Mowery y Richard Nelson (eds.), *Sources of Industrial Leadership. Studies of Seven Industries*, Cambridge University Press, 1999.

canas a 3%.³⁴ En el plano internacional, la recuperación de Estados Unidos se relacionó con la reducción de costos generada por la transferencia de gran parte de su industria manufacturera a países periféricos de bajos salarios, sobre todo de Asia Oriental.³⁵ En gran parte gracias a ello, la economía y las empresas estadounidenses pudieron restablecer la tasa de ganancia, abatir la inflación y reducir la tasa de interés, pero ello también posibilitó que Asia Oriental aprovechara a su favor la demanda estadounidense de productos de la región³⁶ y los beneficios del aprendizaje tecnológico en las nuevas industrias de exportación, para continuar sosteniendo y aun acelerando su prolongado auge de crecimiento.

3) *La nueva empresa transnacional flexible y las redes productivas internacionales.* Otro de los grandes cambios mundiales fue la expansión internacional de un nuevo tipo de empresa transnacional (ET) flexible de alcance mundial, basada en el desarrollo de redes internacionales de producción y de cadenas productivas globales que operan como células básicas de la llamada globalización de la industria o producción mundial integrada.³⁷ Por redes internacionales de producción debe

34. Departamento de Comercio de Estados Unidos, 2000.

35. G. Gereffi, "Global Production System and Third World Development", en B. Stalling (ed.), *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*, Cambridge University Press, Nueva York, 1995, y M. Borrus, *op. cit.*

36. El déficit comercial de Estados Unidos pasará a ser un factor fundamental de dinamización de la economía mundial, en particular en Asia Oriental, pero se verá más que compensado por los ingresos intangibles (*software*, etcétera), generados en parte también en Asia Oriental.

37. UNCTAD, *op. cit.*; D. Ernst, *Competing in Electronic Industry. The Experience of Newly Industrializing Economies*, OCDE, París, 1992, y OCDE, *Globalisation of Industry*, París, 1996.

entenderse las relaciones transfronterizas de inversión, producción, comercio y colaboración para el desarrollo de productos, proveedores y mercados, en las que participan empresas diferentes en torno a empresas nucleares. La empresa-red está constituida, además de los componentes tradicionales de la ET (matriz, subsidiaria, filiales), por subcontratistas y proveedores estables, franquisiarios y otras unidades independientes con las que tiene acuerdos, a los que se agrega un complejo sistema de alianzas estratégicas con otras redes empresariales de igual o diferente base nacional. Autores como Ernst, Gereffi o Borrus han comprobado que estas redes son de importancia decisiva para comprender la aceleración de los procesos de integración económica informal de la región en los noventa a partir de las redes productivas estadounidenses, japonesas, europeas y crecientemente chino-éticas (taiwanesas, hongkonesas, singapurenses) o incluso coreanas. Tales redes constituyeron la base material de los nuevos procesos de integración económica regional y de su muy desigual difusión, concentración y articulación espacial,³⁸ tanto en la región como en sus conexiones con la economía de Estados Unidos y Europa.

4) *La nueva regionalización abierta con integración asimétrica de economías nacionales de diferentes grados de desarrollo.* Otros cambios de los noventa vinculados a la globalización fueron los bloques económicos regionales de países orientados a la competencia global, como la APEC (Cuenca del Pacífico), el TLCAN, la Unión Europea, el Mercosur (América meridional) o la ASEAN (Sudeste de Asia). A lo largo de la década pasada tales bloques se ampliaron con diferentes modalidades formales e informales para abarcar la mayor parte de los países periféricos de cada región: Centroamérica y el Caribe respecto al TLCAN; gran parte de Europa Oriental, el Medio Oriente y África del Norte en relación con la Unión Europea o la península de Indochina y Myanmar frente a la ASEAN. En términos mundiales, dichos bloques tendieron a funcionar como combinaciones de potencias industriales y financiero-regionales y de países periféricos de bajos costos laborales y con recursos naturales que actuaban en áreas de libre circulación de mercancías y capitales, y reducidos costos y tiempos de transporte; todo conforme a una lógica competitiva global que discriminaba de hecho el comercio o la inversión internacional de los países y las regiones excluidos. En el caso

38. Las redes estadounidenses se han centrado principalmente en Taiwan y Singapur, con conexiones a la ASEAN y, en bastante menor medida, en China. Las japonesas están más dispersas; aún conservan fuertes vínculos con Indonesia y otros países de la ASEAN, como Tailandia, y también cuentan con relativamente poca presencia en China. Las de origen chino-ético están muy centradas en China continental (sobre todo hongkonesas y taiwanesas), mientras que las basadas en Singapur abarcan sobre todo a Malasia, Tailandia y crecientemente a Vietnam. Las coreanas están menos extendidas que las anteriores y parecen orientarse a China y las áreas nuevas de la ASEAN. M. Borrus, *op. cit.*; D.J. Encarnation, "Regional Competition...", *op. cit.*, y D. Ernst, "Partners for the China Circle?...", *op. cit.*

de Asia Oriental, la región no alcanzó a constituir un bloque económico unificado, por lo que quedó comprendida en el espacio más amplio de la APEC, con dos espacios subregionales de integración, uno formal (la ASEAN) y otro informal (la Gran China), de los que quedaban excluidas las dos potencias industriales más importantes de la región: Japón y Corea del Sur.

5) *El nuevo sistema financiero mundial.* La primera mitad de los años noventa también implicó la culminación del proceso de liberalización y globalización financiera comenzado a fines de los setenta, aunque ahora vinculado a un nuevo tipo de intermediarios e instrumentos financieros mucho más complejos y volátiles (titularización del crédito, papel determinante de los fondos mutualistas y "de protección", mayor participación de las bolsas de valores, mercados de derivados). Asia Oriental se integró tardíamente al proceso por la presión del FMI, el gobierno de Estados Unidos o de la OCDE, incrementada drásticamente después de la crisis financiera mexicana de 1994-1995.³⁹ La liberalización de la cuenta de capital se produjo, como en América Latina, de manera precipitada, lo que favoreció el sobreendeudamiento de empresas y gobiernos en momentos en que la explosión de liquidez internacional se acrecentaba en escala regional por la entrada masiva de capital japonés y chino en los mercados de crédito y bursátiles de la región. A ello se agregó la carencia, en algunos de los países de más rápido crecimiento de la región, de instituciones públicas fuertes para impulsar el desarrollo (*developmental state*) que les permitiera mediar entre la economía nacional y la internacional en períodos críticos, como era el caso de Tailandia o Indonesia.⁴⁰

El enganche asiático al nuevo ciclo industrial dirigido por el sector electrónico-informático

Las economías dinámicas de Asia Oriental se convirtieron entre fines de los ochenta y comienzos de los noventa en grandes productoras y exportadoras mundiales de productos electrónicos, lo que les permitió integrarse desde su arranque a la revolución informática. El grupo más competitivo de países estuvo formado por Taiwan, Corea del Sur, Singapur y Malasia, seguidos de Tailandia y de China y Filipinas, en proceso de rápida incorporación. Sin embargo, en la medida en que la gran mayoría de los productores asiáticos de electrónicos está integrada a redes mundiales, regionales y subregionales de producción, resulta inadecuado estudiar este proceso desde una perspectiva puramente nacional.

La formación de las redes asiáticas de productos electrónicos evolucionó en dos grandes etapas: la primera, de fines de los sesenta a mediados de los ochenta, estuvo determinada por el

39. A. Singh, "Savings, Investments and the Corporation in the East Asian Miracle", *East Asian Development: Lesson for the New Global Environment*, UNCTAD, Study núm. 9, 1999.

40. J. Henderson, "Uneven Crisis: Institutional Foundations of East Asian Economic Turmoil", *Economy and Society*, vol. 28, núm. 3, agosto de 1999.

ascenso de Japón como potencia electrónica y el retroceso paralelo de los productores estadounidenses; se dio a partir de una base productiva centrada principalmente en la electrónica de consumo y después en los circuitos de memoria. La segunda, iniciada a fines de los ochenta en torno a la rearticulación de la tecnología y la producción informática y de las comunicaciones, estuvo presidida por la recuperación competitiva de la industria informática de Estados Unidos, el relativo rezago de Japón, ya explicado, la consiguiente primacía de las redes productivas estadounidenses y la mayor autonomía productiva de los proveedores asiáticos. En esta segunda etapa, el despliegue de las nuevas redes flexibles de base estadounidense permitió, según Borrus: a) logros productivos, como el abatimiento de costos y tiempos de producción o el mantenimiento (para Estados Unidos) de la delantera en la innovación tecnológica; b) dotar de mayor autonomía a los proveedores regionales en un amplio rango de componentes y, en esa medida, posibilitar su aprendizaje tecnológico, y c) a partir de la nueva capacidad productiva de Asia, comenzar a competir directamente con Japón en productos que éste había dominado hasta entonces, como *chips* de memoria, productos electrónicos de consumo y *displays*.⁴¹

El funcionamiento más autónomo de las empresas asiáticas en las redes estadounidenses permitió dar un salto relativo a la autonomía productiva⁴² de las empresas subcontratistas originadas en los tigres asiáticos, la ASEAN 4 o, posteriormente, China. Con la excepción de Corea (que se especializó en circuitos integrados), la capacidad productiva regional se concentró en las computadoras personales y equipos afines, principalmente en Taiwan y Singapur,⁴³ para abastecer tanto a Estados Unidos, Japón y Europa Occidental, como a los propios países de la región. Sin embargo, como respuesta a las redes estadounidenses, Japón reestructuró sus propias redes productivas para darles una orientación similar a la de las empresas estadounidenses (abastecer a terceros países, como Estados Unidos y Europa, y destinar parte de la producción a su propio mercado y al de los países productores de la región). El papel conjunto de las redes estadounidenses y japonesas convirtió a la región, pese a la entrada de otros fabricantes extrarregionales, en la sede principal de la producción electrónica mundial, pero la simultánea superposición de redes empresariales tendió a desencadenar una competencia intrarregional muy grande que daría lugar a una sobre-

producción de bienes, como circuitos integrados y electrónicos de consumo, que se traduciría (1995-1996) en un muy fuerte descenso de los precios mundiales de esos productos.

En este escenario de creciente ampliación de la capacidad productiva, los eslabones empresariales más débiles fueron los *chaebol* coreanos, que optaron por un patrón menos integrado a las redes productivas centradas en Estados Unidos y que por tanto resaltaron más la competencia exclusiva (global y regional), involucrándose menos con las redes de colaboración y complementariedad, como decidieron las empresas de Taiwan o Singapur. Otro factor que amplió la vulnerabilidad del sector corporativo coreano fue la similitud de la composición sectorial de su producción frente a la japonesa, que le impuso la necesidad de enfrascarse en una competencia frontal con los *keyretsu* en industrias muy intensivas en capital, economías de escala muy grandes y tecnologías relativamente rígidas, que le restarían capacidad de diversificación y harían que sus escalas de producción fueran poco flexibles.

La divergencia de trayectorias entre Taiwan y Corea queda plenamente ilustrada en el desarrollo de la industria de circuitos integrados (CI) en ambos países. La diferencia más importante tiene que ver con la estructura de la industria. En Corea las empresas integradas (tres grandes *chaebol*) abarcan la mayor parte del mercado, en tanto que las especializadas son minoría. En Taiwan sucede lo inverso: es casi nula la presencia de empresas integradas en la fabricación de CI y abrumadora la participación de empresas especializadas medias y pequeñas, que en su mayoría mantienen relaciones contractuales con compañías de Estados Unidos.⁴⁴ La segunda diferencia está en la composición de la producción. En Corea, ésta se concentra de manera determinante en los circuitos de memoria (DRAM), en tanto que la mayor parte de las empresas de Taiwan se encuentra en el sector de fundición y partes y componentes de equipo de cómputo. Esta diferencia es la que permite explicar por qué afectó de manera diferente a ambos países la depresión de precios en el mercado mundial de CI de mediados de los noventa. Por las características económicas y técnicas de la producción de DRAM (producto estandarizado y muy dependiente de la escala de la producción), el éxito exportador de Corea tendió a exacerbar mucho más la sobreproducción mundial y también a aprisionarlo más en su propia trayectoria.

41. M. Borrus, *op. cit.*

42. La mayor autonomía relativa de las empresas subcontratistas sólo se dio en el terreno de la producción, pues la renta tecnológica continuaba concentrándose en Estados Unidos y parte en Japón en lugar de los nuevos productores. R. Kaplinsky, "If You Want to Get Somewhere Else, You Must Run at Least Twice as Fast as That. The Roots of the East Asian Crisis", *Competition and Change*, vol. 4, 1999.

43. Taiwan pasó a ser el principal productor mundial de tarjetas madre, ratones, digitalizadores, monitores y teclados; Singapur, de discos duros y tarjetas de sonido de CD, y Corea se convirtió en el segundo exportador mundial de *chips* de memoria, después de Japón. M. Borrus, *op. cit.*, y M. Hobday, *op. cit.*

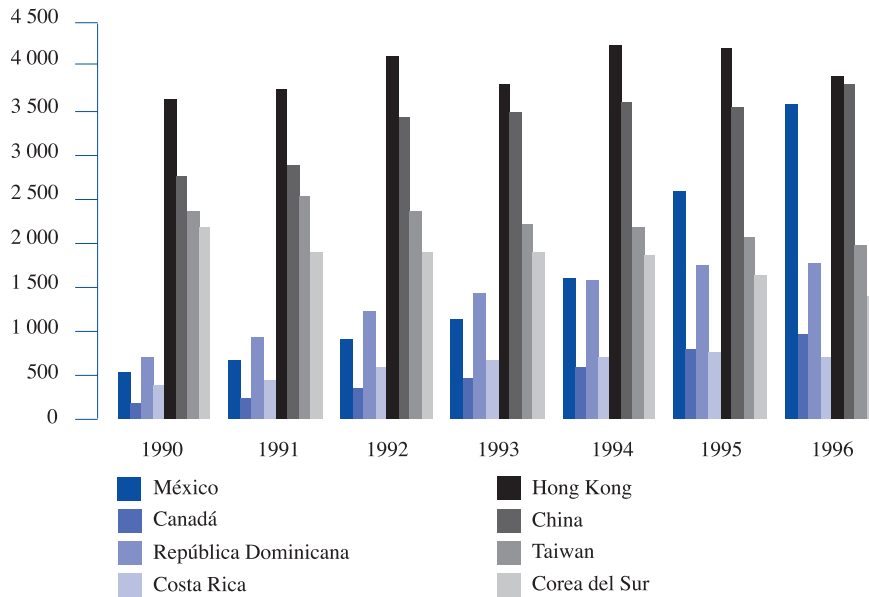
LA INTENSIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA INTERNACIONAL E INTERREGIONAL Y EL RETO DEL TLCAN

Otro factor esencial en la gestación de la crisis asiática fue la intensificación de la competencia internacional por la reciente entrada de otros países, con menores costos salariales unitarios, a los nuevos espacios regionales de América del Norte y Europa, en los que rivalizan en las industrias más

44. Makoto Abe *et al.*, *op. cit.*

G R Á F I C A 1

ABASTECIMIENTO EXTRANJERO DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE DE LA CONFECCIÓN (MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: G. Gereffi y J. Bair, "En búsqueda del desarrollo integrado en México", *Revista Trabajo*, julio-diciembre de 1998.

internacionalizadas y en las que había sido mayor la presencia asiática, como la de la confección, la electrónica, la de aparatos eléctricos y, en cierta medida, la automovilística. Si bien los antecedentes de este proceso datan de mediados de los ochenta, se desencadenó en los años noventa y fue factor determinante en la tendencia decreciente del precio de varios productos industriales que también afectó a los exportadores asiáticos.

Los nuevos países competidores forman un conjunto heterogéneo, pero puede distinguirse al grupo americano, que comprende México y países de Centroamérica y el Caribe (cada vez más integrados a la economía de Estados Unidos y Canadá a partir de redes productivas y de acuerdos y concesiones de libre comercio), y al grupo de países periféricos de la Unión Europea, entre los que pueden distinguirse a miembros de la misma (Irlanda, Portugal y Finlandia) o asociados de alguna manera a ella, como los de Europa Centro-Oriental (Polonia, Hungría, República Checa, Eslovenia), del Medio Oriente (Turquía) o del norte de África (Marruecos y Túnez). Como en el caso anterior, la irrupción de los países también es el resultado de que la extensión de las redes empresariales europeas (sobre todo alemanas) y estadounidenses se conjuntara con los acuerdos de integración económica y de preferencias comerciales entre bloques y naciones.

Este tipo de competencia no sólo es entre empresas y naciones, sino también, en distinta medida, entre bloques y espacios regionales, en los cuales la base nacional originaria de empresas pertenecientes a las redes puede entrar muchas veces en conflicto con la base macroeconómica y política de los estados nacionales. Como señalan correctamente Gereffi y Borrus, algunas de

las redes productivas estadounidenses en Asia a las que se integran empresas nacionales tenderán a independizarse de su base nacional originaria y competir contra ella,⁴⁵ afectando los principios que rigen la competencia de naciones y regiones. El TLCAN provoca un fenómeno parecido, ya que muchas empresas o redes empresariales con base en Asia Oriental se establecieron en territorio mexicano, compitiendo contra empresas que tienen presencia en el mercado norteamericano, independientemente de su base nacional de origen.⁴⁶

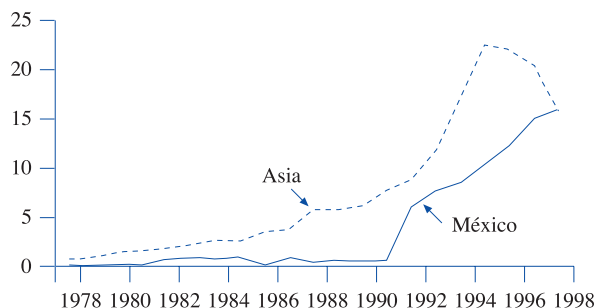
El efecto competitivo de las nuevas regiones y países en industrias particulares alcanza tanto a industrias tradicionales intensivas en trabajo como la del vestido, como a segmentos muy importantes de industrias intensivas en tecnología o en capital. El caso de la primera puede ilustrarse con la información de la gráfica 1, donde se muestra el avance de México, seguido de países del Caribe, Centroamérica y Canadá. A ello debe agregarse la creciente presencia de productores tanto de Europa como de Turquía, Marruecos y Túnez.

En el caso del sector eléctrico también se aprecia la fuerte competencia de México y otros países. El efecto competitivo de las ventas mexicanas fue enorme en los mercados de exportación de algunos productos, como equipo de generación o distribución de electricidad, donde aquéllas llegaron a equipararse a la suma de las originadas en los cuatro países de Asia Oriental más afectados por la crisis (Corea del Sur, Tailandia, Malasia y Singapur), como se ve en la gráfica 2. La competencia en el sector electrónico empezó a despuntar a principios de los noventa, sobre

45. En la globalización la actual empresa transnacional desempeña un doble papel contradictorio: como agente microeconómico de la competencia global de empresas y como generadora de producción, empleos y exportaciones en un determinado país (o bloque de países) en competencia con otros países y regiones para maximizar el producto, el empleo y la capacidad exportadora nacional. En un sentido, el éxito competitivo de una transnacional beneficia tanto a la empresa como tal como al país de origen, en la medida en que eleva la rentabilidad nacional media (empresarial y bursátil) de ese país y fortalece su poderío económico y su presencia mundial. Pero en la medida en que esa empresa se localiza en el extranjero y compete en los mercados mundiales con la producción interior y los empleos del país, opera como una fuerza externa que en determinadas condiciones puede llegar a afectar negativamente el crecimiento de la economía nacional de origen.

46. Este proceso de relocalización de capital transnacional hacia nuevas plataformas de exportación, como la mexicana, que involucra no sólo a empresas estadounidenses, sino también europeas, japonesas, taiwanesas, coreanas, etcétera, estuvo determinado por el acceso a mejores condiciones competitivas regionales.

G R Á F I C A 2

EXPORTACIONES MUNDIALES DEL SECTOR ELÉCTRICO, 1978-1998
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)Fuente: ONU, *International Trade Statistics Yearbook*, varios años.

todo en productos como equipo de cómputo, equipo de telecomunicaciones, semiconductores, etcétera, en los que México se ha convertido en un centro mundial de ensamble (véase la gráfica 3).

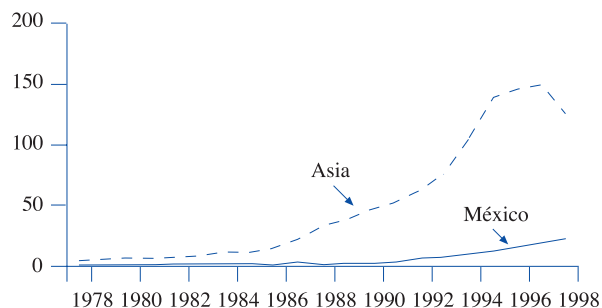
Si bien el reto competitivo en Asia Oriental alcanzó su mayor magnitud en las industrias de bajo contenido tecnológico, como la confección, la industria eléctrica o el ensamble de productos electrónicos de consumo, también hubo avances muy importantes en segmentos de mayor valor agregado con cierto contenido de conocimiento (aunque por cierto mucho menor que el que hubieran podido tener si gobiernos como el mexicano hubiesen desarrollado políticas industriales activas y de aprendizaje tecnológico, como las asiáticas). Es un interrogante saber en qué tiempo y condiciones logrará México avanzar tecnológicamente, aunque las condiciones externas para hacerlo son más favorables que antes de la firma del TLCAN.⁴⁷

LA CRISIS JAPONESA Y SU INCIDENCIA REGIONAL

Desde mediados de los ochenta la economía japonesa sufrió el efecto de varios fenómenos que se retransmitieron a los países circundantes e incidieron en la modalidad de integración de éstos a la economía mundial y regional, en particular al nuevo ciclo industrial dirigido por el SE-I. El fenómeno más crítico, pero no el único, fue la sobreacumulación de capital, que era enorme al concluir el vertiginoso ciclo de expansión iniciado desde los años sesenta y su conversión en un proceso crónico, propio de una crisis estructural que no se ha

47. M.A. Rivera Ríos, "El nuevo paradigma tecnoeconómico y los retos para México", en M.A. Rivera y A. Toledo (coords.), *La economía mexicana después de la crisis del peso*, UAM-Iztapalapa y Facultad de Economía-Dirección General de Asuntos del Personal Académico, UNAM, México, 1998.

G R Á F I C A 3

EXPORTACIONES ELECTRÓNICAS DE CUATRO PAÍSES ASIÁTICOS¹ Y MÉXICO, 1978-1998 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

1. Grandes exportadores asiáticos más afectados por la crisis (Corea del Sur, Tailandia, Singapur y Malasia).

Fuente: ONU, *International Trade Statistics Yearbook*, varios años.

podido resolver con los mecanismos empresariales tradicionales. La aparición de tal crisis de la economía japonesa (que aquí se denominará de sobreacumulación crónica o estructural) y su gravitación directa o modificada en el resto de Asia Oriental constituye un eslabón fundamental sin el cual no podría recuperarse la unidad explicativa de la crisis asiática y sus repercusiones más duraderas en el resto del mundo. Considerando lo anterior, nos detendremos brevemente en esta cuestión para después referirnos al "enganche" japonés al ciclo industrial dirigido por el SE-I.

El examen de la crisis japonesa en conexión con otros procesos nacionales de la región plantea sin embargo un conjunto de cuestiones teóricas relevantes, completamente oscurecidas por el ascenso intelectual del neoliberalismo, el cual implicó el desconocimiento de la necesidad (o aun la posibilidad) de anomalías naturales en la dinámica expansiva del capitalismo, como las crisis de sobreacumulación o sobreinversión y su componente de crisis financiera,⁴⁸ estudiadas por autores tan importantes como Marx, Schumpeter, Hicks o Kalecky. Aunque corrientes teóricas heterodoxas como la neoschumpeteriana y evolucionista han reintroducido recientemente categorías clave para el análisis de la dinámica económica, como el ciclo largo y su relación

48. La teoría de las expectativas racionales (el principal soporte teórico de la ortodoxia neoclásica) niega la posibilidad de crisis financieras, al suponer que los mercados reaccionan de manera racional a cambios en las variables económicas. Friedman va aún más lejos al afirmar que no puede haber especulación desestabilizadora. Como resultado de esa miopía, afirma Kindleberger, se induce al prestamista de última instancia a actuar con ambigüedad, empeorando la crisis, como lo demuestra la historia de las crisis financieras y, cabe añadir, el caso asiático en particular. Ch. Kindleberger, *Manias, Panics and Crashes. A History of Financial Crisis*, Basic Books, Nueva York, 1989.

con las revoluciones tecnológicas,⁴⁹ tal recuperación no se ha extendido lo suficiente como para proporcionar una visión integral del ciclo comercial (*business cycle*), incorporar los componentes sociales e institucionales que están en la base de tales fluctuaciones y transformaciones económicas y aplicarlos a casos nacionales o regionales. Dado que estas últimas cuestiones resultan fundamentales para comprender la crisis japonesa y su efecto regional (así como otros procesos regionales directamente vinculados con la crisis), en el breve apartado siguiente se hace una consideración teórica de este punto, antes de pasar a la histórica.

Un intermedio teórico necesario

Cuestiones clave referidas a los ciclos históricos de acumulación y las crisis han quedado marginadas de la discusión en el marco teórico dominado por el ascenso intelectual del neoliberalismo y su visión superficial de los problemas dinámico-estructurales y las “anomalías” de la dinámica expansiva del capitalismo. Pero también genera dificultades el desarrollo fragmentario e insuficiente del pensamiento económico alternativo o heterodoxo sobre el ciclo económico y las crisis al no haber logrado aún integrar en un mismo cuerpo explicativo aportaciones como la de Marx sobre el papel de la sobreacumulación de capital y la caída tendencial de la tasa de ganancia;⁵⁰ la reintroducción neoschumpeteriana-evolucionista de la relación del ciclo prolongado; o el aporte de Kondratiev con las revoluciones tecnológicas, reivindicada antes por Mandel; o las importantísimas formulaciones complementarias del regulacionismo francés (Aglietta, Boyer, Lipietz, Coriat) o del neoinstitucionalismo radical estadounidense⁵¹ sobre las condiciones socioinstitucionales que posibilitan y regulan los ciclos prolongados de acumulación.

49. C. Freeman y C. Pérez, “Structural Crisis of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour”, en G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg y L. Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, Londres, 1998.

50. Entre los recientes trabajos importantes situados en esta perspectiva, destaca el de Brenner, quien explica el agotamiento histórico del auge estadounidense de la posguerra y las actuales posibilidades de recuperación a partir del ciclo endógeno de acumulación (eliminación de sobrecapacidad y sobreproducción manufacturera) y el juego de la competencia internacional. También es importante la crítica de Shaikh, centrada en precisiones teóricas. Pero llama la atención que estos trabajos, sobre todo el de este último, no consideren cuestiones como la revolución informática y demás transformaciones históricas del capitalismo, como las ocurridas en la empresa o en la competencia o en la división internacional del trabajo. A. Shaikh, “Explaining the Global Economic Crisis” <shaikh@newscholl.edu>, diciembre de 1999.

51. D.M. Gordon, “Stages of Accumulation and Long Economic Cycles”, en T. Hopkins e I. Wallerstein, *Processes of the World-System Annuals*, vol. 3, Sage Publications, Londres, 1980.

Por estas razones se define la noción de ciclo histórico de acumulación que aquí se propone y se clarifica su relación con las llamadas “crisis estructurales” o terminales de un ciclo histórico determinado a partir de un intento de integración de las teorías del ciclo de corto plazo o de coyuntura y del ciclo prolongado de acumulación orientada a casos nacionales o de grupos regionales de países. Con el apoyo de las enseñanzas clásicas de Marx, Schumpeter o Kalecky, de la aportación regulacionista o neoinstitucionalista radical y en trabajos propios sobre la relación del ciclo prolongado con las etapas históricas del capitalismo, los estudios de caso sobre los ciclos nacionales de acumulación o el papel de las determinaciones espaciales,⁵² aquí definimos el ciclo histórico de acumulación como el proceso de crecimiento prolongado⁵³ y sostenido de la producción y la rentabilidad capitalistas que se conforma por una sucesión de ciclos cortos de coyuntura,⁵⁴ articulados en torno a un mismo patrón histórico-

52. A. Dabat, *Globalización: capitalismo informático-global y nueva configuración espacial del mundo* (en prensa).

53. Lo que aquí llamamos ciclo histórico de acumulación de un país o grupo de países no es más que la expresión ascendente (onda larga) del ciclo de Kondratiev, referida a un país o grupo de países y vista desde la perspectiva endógena de la acumulación de capital y la rentabilidad capitalista. Cada ciclo prolongado de acumulación (CPA) resulta de una combinación histórico-estructural específica de componentes tecnoeconómicos, socioinstitucionales y espaciales. Los principales cambios estructurales que abren paso a un nuevo CPA (procesos históricos de reconversión tecnoeconómica y reorganización socioinstitucional) se dan en las fases u ondas largas descendentes que siguen al agotamiento del CPA anterior, pero sólo pueden desplegarse ampliamente en las fases ascendentes que resultan del restablecimiento histórico de la rentabilidad, la acumulación y el crédito. En todos los casos, los procesos de reestructuración y expansión contenidos en los CPA son resultado de sucesivos avances no lineales desplegados a lo largo de una sucesión de ciclos cortos de coyuntura. C. Freeman y C. Pérez, *op. cit.*, y A. Dabat, “Las transformaciones...”, *op. cit.*

54. La noción de ciclo corto de coyuntura (CCC) se utiliza en el sentido clásico de Marx o Hicks como unidad básica de fluctuación temporal de la actividad económica determinada por la sucesión de fases de depresión, recuperación, auge y crisis, a partir de la misma lógica de acumulación de capital y variaciones de la rentabilidad, la demanda y el crédito que están en la base del ciclo largo, pero tienen una duración mucho más corta y expresan la potencialidad y decadencia del movimiento más amplio. Los CCC abren paso a cambios histórico-estructurales de fondo al coincidir con el fin de un ciclo histórico de acumulación, como sería el caso de las crisis de 1929 (fin del capitalismo monopolista-financiero clásico) o de 1974-1975 (fin del capitalismo organizado o mixto), por lo que se puede hablar de *crisis terminales* que no pueden resolverse en el marco histórico-estructural vigente en un país y plantea la necesidad de una reconversión productiva y un saneamiento financiero como condición para abrir paso a una nueva onda expansiva. Por el contrario, cuando las crisis de coyuntura tienen lugar en un entorno de reestructuración o despliegue ascendente del ciclo productivo, pueden considerarse como *crisis de desarrollo*, en cuanto sólo conducen a imponer la necesidad de profundizar o corregir el curso de los cambios impuestos por la lógica incremental del patrón tecnoproductivo y los imperativos de la competencia.

estructural de crecimiento (tecnológico, socioinstitucional y de inserción en el espacio socioeconómico mundial).

En términos dinámicos, los ciclos históricos de acumulación así entendidos son el resultado de dos fases endógenas: a) de despliegue y crecimiento (etapa ascendente), y b) de depresión relativa y restructuración (etapa descendente), operando en el ámbito más amplio del ciclo económico mundial (o ciclo industrial mundial, conforme la terminología utilizada), con el que guarda relaciones de sincronía y asincronía. La entrada en una fase ascendente del ciclo prolongado requiere transformaciones tecnoproductivas radicales (destrucción “creativa” y no sólo “estabilizadora” con la simple eliminación de sobrecapacidad) a fin de renovar los métodos de generación del excedente económico, reducir los costos de producción y transacción y ampliar la demanda mediante el lanzamiento de nuevos productos socialmente útiles a precios decrecientes. También requiere el reimpulso del crédito y la consiguiente sustitución del sobreendeudamiento “malo”, asociado a sobrecapacidad obsoleta, por un nuevo tipo de financiamiento dinámico que permita solventar la ampliación de la capacidad productiva requerida. No menos importante es el papel del Estado y las políticas e instituciones públicas, que difieren conforme a las distintas circunstancias históricas y el nivel de desarrollo económico de los países (necesidad de los países en desarrollo y, en general, de los “últimos en llegar”, de un nivel más elevado de intervención pública).

Pero ningún ciclo prolongado puede desplegarse más allá de determinados límites. Necesariamente culmina en una crisis histórica de sobreacumulación o sobreproducción y sobreendeudamiento cuando los montos y los mecanismos tradicionales de inversión, financiamiento y apoyo gubernamental tradicional dejan de operar como lo hacían y se derrumba la rentabilidad capitalista por un período prolongado bajo el agobio de la sobrecapacidad productiva, el sobreendeudamiento crónico y la incapacidad del aparato productivo para responder a los requerimientos potenciales de la demanda social y los crecientes desafíos de la competencia internacional. El capital sobreacumulado (plétora de capital)⁵⁵ puede gravitar por períodos indeterminados en los circuitos productivos y circulatorios en función de factores atenuantes ligados a la intervención estatal; pero tarde o temprano tenderá a detonar en un estallido financiero que acelere el derrumbe de la producción, siguiendo líneas específicas de desenvolvimiento como lo corrobora el caso japonés.

El ciclo de acumulación japonés y la crisis regional

El ciclo de crecimiento iniciado en Japón a mediados de los cincuenta enlazó en un mismo proceso ininterrumpido de cre-

55. El capital líquido abunda en exceso en los períodos de descenso de la acumulación productiva no porque sea mayor en términos absolutos (generalmente es menor por la devaluación de activos provocada por la depreciación de los valores bursátiles), sino por la caída de la reinversión de utilidades y la demanda de crédito de las empresas, que hace que un menor monto de capital líquido genere una mayor oferta de dinero en los mercados financieros y especulativos.

cimiento⁵⁶ dos transformaciones económicas sucesivas: el salto de los años sesenta desde una economía industrial intensiva en trabajo a otra intensiva en capital, y el que se inició a mediados de los setenta, encaminado hacia una economía intensiva en tecnología. El ciclo se organizó en torno a un modelo de crecimiento acelerado, impulsado por el Estado y basado en grandes empresas exportadoras integradas verticalmente e interrelacionadas por cruzamientos accionarios a partir de una economía “dual” de coexistencia de un sector competitivo exportador de extraordinario dinamismo (automovilístico, máquinas herramienta, electrónica y óptica) con otro muy protegido y en gran parte cartelizado de escaso dinamismo (agricultura, construcción, industria química, comercio, telecomunicaciones).

Gracias a estas transformaciones sucesivas, mientras Estados Unidos se hundía en la depresión de los setenta, la economía japonesa dejaba atrás su pasado de “último en llegar” y aprendiz tecnológico para convertirse en los ochenta en líder mundial de diversas industrias y en la principal potencia bancaria y acreedora del mundo. Pero un ciclo de acumulación tan acentuado y prolongado tenía necesariamente que agotarse por el propio peso del capital acopiado en exceso y no sustituido y el consiguiente derrumbe de la rentabilidad empresarial, como ha sido reconocido por numerosos autores, aunque sin establecer la necesaria relación causal entre la magnitud del capital acumulado y el comportamiento de la tasa de ganancia.⁵⁷ A este resultado contribuyeron también las instituciones y las políticas japonesas de competencia adoptadas en diverso grado por sus vecinos, que aunque fueron fundamentales en su momento para promover el rápido ascenso industrial del país, terminaron por exacerbar a largo plazo (en lugar de corregir) las tendencias a la sobreacumulación. Éste fue el caso de la organización o promoción regular de fusiones, la coordinación del crecimiento de la capacidad productiva, las restricciones a la entrada en industrias específicas, la orientación de la tecnología adquirida y aplicada o la promoción de carteles para diversos propósitos que tuvieron como resultado una acumulación con pausas mínimas⁵⁸

56. Entre la recuperación de la posguerra y 1993, la economía japonesa sólo dejó de crecer un año (1974) cuando sufrió un descenso del PIB de 0.6% por el efecto del choque petrolero y la crisis mundial. A. Maddison, *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, Development Centre Studies, OCDE, París, 1995.

57. Al criticar la interpretación que reduce la crisis de Japón a un problema bancario, Krugman subraya que incluso a una tasa de interés negativa, la demanda agregada existente resulta insuficiente para emplear (de manera rentable) la capacidad productiva de ese país. Dicho de otra manera, el ahorro japonés excedería la inversión más allá de su superávit en cuenta corriente. Por tanto, sin utilizar el concepto de sobreproducción ni el de caída de rentabilidad, este autor hace referencia al problema económico fundamental de Japón.

58. Al referirse a las políticas industriales en Corea antes de 1990, Chang señala atinadamente que las medidas de coordinación de las inversiones inspiradas en el ejemplo japonés neutralizaban la sobreinversión y eliminaban la capacidad productiva en exceso. Pero al mismo tiempo, en la medida en que continuaban propiciando la acumulación de capital, tendían a saturar mercados, aumentar la presión

que conduciría (aparte del incremento de las tendencias de costos) a la conformación de un exceso crónico de capital en relación con las posibilidades de su uso rentable.

El exceso de capital japonés también tendría, sin embargo, otras repercusiones. De una parte, parece haber sido una fuerza propulsora clave de la intensa especulación con activos iniciada a fines de los ochenta y que daría lugar a la llamada economía de burbuja, cuyo estallido posterior sumiría a Japón en una prolongada recesión.⁵⁹ Por otra parte, el exceso de capital (que subsistió aun después de la crisis bursátil y bancaria de 1992) alimentó la enorme exportación de fondos líquidos hacia Estados Unidos, Europa y finalmente a Asia Oriental. Este último proceso apuntaló inicialmente la integración regional, pero terminó por contribuir posteriormente (en la antesala de la crisis financiera) a la explosión de liquidez, por medio de préstamos bancarios,⁶⁰ que permitiría financiar los desequilibrios en cuenta corriente de los países de la región, así como la inflación de activos (acciones y bienes raíces), que desempeñaría un papel fundamental en la gestación de la crisis regional.

Respecto a la relación del país oriental con el nuevo ciclo industrial mundial conformado en torno al SE-I en los noventa, el debate sobre el tema sugiere que la débil integración al mismo le impidió capitalizar logros anteriores en sectores de punta y determinó un rezago respecto a Estados Unidos en industrias estratégicas como computación, *software*, telecomunicaciones y redes digitales. En el plano puramente tecnocómico, Bresnahan-Malerba y Mowery relacionan este hecho con el retraso de la industria japonesa de cómputo (todavía varada en los ochenta en la fase de la *mainframe*) y los débiles avances en *software* comercial que se condicionan mutuamente.⁶¹ La utilización de *mainframes* por las grandes corporaciones, por ejemplo, bloqueó la producción de *software* comercial independiente y obstaculizó el desarrollo de las telecomunicaciones y las redes informáticas, consustancial al

sobre los recursos productivos (especialmente la fuerza laboral y la tierra) y reforzar la avidez por nuevo capital para invertir, provocando una espiral ascendente de costos que terminaría por conducir a la crisis productiva. H.J. Chang, "Korea: The Misunderstood Crisis", *World Development*, vol. 26, núm. 8, 1998.

59. L. Taylor, "Capital Market Crises: Liberalisation, Fixed Exchange Rates and Market-driven Destabilisation", *Cambridge Journal of Economics*, núm. 22, 1998, y H. Whittaker y Y. Kurosawa, "Japan's Crisis: Evolution and Implications", *Cambridge Journal of Economics*, núm. 22, 1998.

60. El monto acumulado de préstamos bancarios japoneses a los cinco países más afectados por la crisis en Asia a fines de junio de 1996 fue de 97 000 millones de dólares, casi el triple que Estados Unidos y la misma cantidad prestada por la Unión Europea (*Financial Times*, 3 de abril de 1998).

61. Timothy Bresnahan y Franco Malerba, "Industrial Dynamics and the Evolution of Firms' and Nations' Competitive Capabilities in the World Computer Industry", en David Mowery y Richard Nelson (eds.), *Sources of Industrial Leadership. Studies of Seven Industries*, Cambridge University Press, 1999, y D. Mowery, *op. cit.*

nuevo ciclo industrial mundial.⁶² A ello habría que agregar que la industria de computadoras personales en Japón siguió por un largo período pautas incompatibles con el estándar mundial de IBM/Microsoft/Intel, afectando negativamente la organización en red de ese tipo de computadoras, que constituye el fundamento material de internet e intranet.⁶³

¿Pero cómo pudo Japón quedar rezagado en la tecnología informática, dado el gran desarrollo de su industria electrónica y su enorme capacidad para dar saltos tecnológicos? Una respuesta de fondo a esta interrogante excede los límites de este trabajo. Pero en principio parece claro que ello tuvo que ver con la falta de renovación de la organización y la estrategia de desarrollo económico del país, como también con: a) la rigidez tardía en la planeación formulada por el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI, por sus siglas en inglés) y su subestimación de la autonomía ganada por las corporaciones japonesas después de sus triunfos sobre Estados Unidos en tecnología electrónica en los ochenta;⁶⁴ b) los altos precios internos derivados de la falta de competencia en industrias clave (como las telecomunicaciones) para la difusión y el desarrollo de la economía de redes;⁶⁵ c) el cierre del mercado de computadoras a las importaciones,⁶⁶ y d) limitaciones del sistema educacional en ciencias de la computación. Estos factores internos actúan junto con otros externos, como la implacable presión de Estados Unidos para que el MITI abandonara sus pujantes políticas de promoción industrial y los efectos de la sobrevaluación del yen a partir de 1985.⁶⁷

También está más allá de las posibilidades de este artículo establecer una relación entre la falla reciente del sistema de innovación de Japón y su estructura socioinstitucional y productiva a veces evocada como modelo japonés o Japón Inc. Pero parece claro que la economía japonesa requiere una restructuración profunda que ataque a fondo las causas institucionales y sociales de la sobreproducción crónica y rearticule a los actores del milagro japonés en un marco socioinstitucional más flexible, capaz de afrontar condiciones externas radicalmente distintas a las del milagro japonés.

62. D. Mowery, *op. cit.*

63. Timothy Bresnahan y Franco Malerba, *op. cit.*

64. Scott Callon, *Divided Sun: MITI and the Breakdown of Japanese High-Tech Industrial Policy, 1975-1993*, Stanford University Press, Stanford, 1995.

65. M. Fransman, *Japan's Computer and Communications Industry*, Oxford University Press, 1995, y D. Mowery, *op. cit.*

66. D. Mowery, *op. cit.*

67. La sobrevaluación del yen de 1985 a 1995 (dos veces y media respecto al dólar), que coincidió con incrementos de productividad en Estados Unidos y en menor medida en Europa, junto con la declinación de los costos unitarios de producción en éstos, acentuó la pérdida de competitividad japonesa. La respuesta de Japón implicó un fuerte recorte de la inversión interna para reducir el exceso de capacidad productiva (denominado capital sobreacumulado), lo que desató la recesión a partir de 1992. Externamente, el efecto más relevante fue el traslado de capacidad productiva y capital excedentario a los países de bajos salarios de la región, lo que operó junto con el aumento de las importaciones. UNCTAD, *op. cit.*

LA CRISIS FINANCIERA EN ASIA (1997-1998) Y SUS CONSECUENCIAS PRODUCTIVAS

Los antecedentes inmediatos

La crisis cambiario-financiera de Asia Oriental tuvo dos antecedentes que han sido muy estudiados. El primero fue el colapso de las exportaciones regionales en 1996 y 1997 (antes del estallido), después de muchos años de crecimiento sostenido. Los países más afectados fueron principalmente Japón y Tailandia, pero también China (sólo en 1996), Hong Kong, Taiwan, Corea, Singapur y Malasia (véase el cuadro 2) y mucho menos Filipinas e Indonesia. La principal causa del desplome fue la fuerte depresión de los precios mundiales de los principales productos regionales de exportación. Pero el segundo antecedente (el paso de la sobrevaluación a la depreciación acelerada del yen después de 1995) actuó en la misma dirección del primero y afectó especialmente a Corea del Sur (pérdida de competitividad-precio) por tener una estructura exportadora muy semejante a la de Japón.

La mayor caída de los precios ocurrió en la industria electrónica, especialmente en computadoras, semiconductores y equipo de telecomunicaciones.⁶⁸ Los DRAM de 16 MB (principal producto de exportación de Corea del Sur) cayeron de 150 dólares por unidad en 1993 a cerca de 10 dólares en 1996. Los precios de las manufacturas intensivas en mano de obra, como textiles y confecciones, disminuyeron menos, por lo que su efecto en las economías más atrasadas de la ASEAN, como Indonesia, fue menor.⁶⁹ La depresión del mercado mundial de productos electrónicos se agravó debido a que los países de la región elevaron sus volúmenes de exportación⁷⁰ para tratar de compensar el desplome de los precios (Singapur y Malasia duplicaron su participación en las exportaciones de electrónicos). El derrumbe de los ingresos por exportaciones ocurrió en un entorno de fuerte alza de los costos laborales y de menores logros en la productividad, lo que no pudo menos que conducir a su vez a un derrumbe casi generalizado de la rentabilidad. Esto fue particularmente notable en el caso sudcoreano,⁷¹ cuyos grandes logros en materia de cambio estructural e incremento de la productividad fueron neu-

68. Banco Mundial, *East Asia: The Road to Recover*, Nueva York, 1998.

69. En el caso de Indonesia, sin embargo, las consecuencias menos desfavorables de la evolución de los precios internacionales de los productos intensivos en mano de obra habrían sido neutralizadas por la tendencia al desplazamiento de esas mismas industrias hacia las áreas periféricas de la ASEAN.

70. En Tailandia y Corea del Sur la relación capital-producto se incrementó continuamente desde fines de los noventa. Banco Mundial, *East Asia... op. cit.*, y R.I. McKinnon y K. Ohno, *Dollar and Yen: Resolving Economic Conflict Between the United States and Japan*, MIT Press, Cambridge, 1997.

71. La fuerte alza de los costos laborales comenzó en 1988, junto con la entrada de la economía sudcoreana en una etapa de crecimiento intensiva en capital y tecnología (encabezada por la industria de semiconductores). Ello, de manera conjunta con una amplísima mo-

tralizados en términos de rentabilidad por el conjunto de las condiciones señaladas.

La liberalización de la cuenta de capital de la balanza de pagos emprendida por estos países desde principios de los noventa facilitó el financiamiento externo del déficit comercial. Pero la entrada de capital externo fue excesiva y estuvo mal orientada, por lo que provocó serias distorsiones macroeconómicas. Las fallas de supervisión propiciaron, especialmente en Tailandia, Indonesia y Corea, un endeudamiento sin cobertura a corto plazo que, al sumarse a las actividades especulativas, la saturación de mercados, etcétera, propició la acumulación de riesgos en el sector bancario, la bolsa de valores y las empresas más expuestas a la competencia internacional. El Banco Mundial reconoció la existencia de una falla de mercado (argumento reivindicado por Chang y otros autores), ya que los inversionistas extranjeros no evaluaron adecuadamente los riesgos de sus operaciones con gobiernos o empresas. Los márgenes para prestatarios no soberanos de estos países declinaron continuamente hasta casi equipararse al correspondiente a los préstamos a largo plazo de las corporaciones estadounidenses.

La crisis como tal

El enorme crecimiento de la inversión y la producción regionales en las industrias de exportación, logrado a un ritmo mucho más rápido que las ganancias de productividad y el abatimiento de los costos de producción en esos sectores, provocó un descenso muy fuerte de la rentabilidad empresarial en la mayoría de la ASEAN 4 y en Corea del Sur, lo que afectó sobre todo a los productores dotados de menor flexibilidad, como los *chaebol* coreanos o los conglomerados tailandeses. De modo paralelo, la liberalización financiera emprendida por los países de la región, al coincidir con una elevada liquidez internacional y con el creciente peso de los nuevos agentes y mecanismos financieros (*merchant banks*, fondos de inversión, mayor apertura de la bolsa de valores), propició el endeudamiento excesivo e incrementó la vulnerabilidad de los sistemas bancarios en el marco del alargamiento aún mayor de los ciclos de acumulación de los países más dinámicos que actuarían como focos de la sobreespeculación financiera.

En un escenario de excesivo apalancamiento a corto plazo, inflación del valor de los activos y extrema vulnerabilidad del sistema bancario, como el tailandés, el desplome de las exportaciones en 1996 actuó como el factor detonante. La coincidencia

vilización social de los trabajadores, determinó que de 1988 a 1995 la jornada de trabajo disminuyera de 54 a 44 horas semanales y el salario real pagado en la industria manufacturera se elevara 58% en won y 100% en dólares (revaluación de 27% del won frente al dólar). En los mismos años, la productividad de la industria manufacturera creció a un nivel similar al de los costos internos (en won), pero 27% por debajo de los costos laborales en dólares (información elaborada por los autores a partir de datos del Bank of Korea <http://www.bok.or/index_html> y Laborsta <<http://ilo.cgi-bin/broker.exe>>).

de la saturación inmobiliaria (inicio del desplome de los niveles de ocupación) con la caída de las exportaciones en 1996 despertó pánico y repercutió en un tipo de cambio fijo sobrevaluado, propicio para los llamados ataques especulativos. Ello se manifestó en una crisis financiera de grandes proporciones centrada de manera sucesiva en Tailandia (a mediados de 1997), Corea (en diciembre del mismo año) e Indonesia (a comienzos de 1998), que arrastró al conjunto de la región como resultado de los lazos comerciales y financieros entre los distintos países. Lo que siguió fue la caída de la producción de Indonesia, Tailandia, Corea del Sur, Malasia, Hong Kong⁷² y Japón, en ese orden de importancia; la reducción a casi cero del crecimiento de Singapur y Filipinas, y la desaceleración moderada de la producción en China y Taiwan y las áreas nuevas de la ASEAN.⁷³

La difusión regional e internacional del estallido financiero siguió un patrón ya conocido en crisis anteriores que la mayoría de los autores que abordaron el tema trataron de atribuir a los factores psicológicos (conductas gregarias y de seguimiento), en detrimento de los objetivos, como el agotamiento del ciclo de crecimiento y el papel de los procesos de sobreinversión y sobreespeculación. Sin embargo, las enseñanzas de la crisis demuestran precisamente lo contrario (el mayor peso de los factores estructurales, institucionales y cíclicos). El colapso bursátil y la devaluación fueron los únicos fenómenos que se generalizaron en toda la región, mientras los restantes aspectos de la crisis (bancario-productivo) sólo alcanzaron a los países que contaban con las condiciones internas para ello en los campos de la producción, la inserción internacional, la organización empresarial y estatal y la valoración del capital. Debido a eso el espacio chino se vio poco afectado por varios factores, como la continuidad de la combinación virtuosa entre el desarrollo interior y el exportador de China, el papel de la regulación pública de los movimientos de capitales y el menor peso del endeudamiento externo y la inversión de cartera frente a la inversión directa. Por lo mismo, Filipinas también tuvo al mismo tiempo una crisis cambiaria y bancaria muy profunda (similar a la de los otros países de la ASEAN 4 por las mismas razones de debilidad de la banca central y comercial) y una crisis productiva mucho menos acusada por contar con una inserción internacional más favorable que posibilitara la continuidad de su dinamismo exportador.

72. La profundidad de la crisis productiva (caída del PIB) de Hong Kong se explica en gran parte por la gran participación de las actividades financieras, pero también por una cuestión completamente ajena a la crisis financiera regional, como fue la inquietud en los círculos empresariales por la devolución de ese territorio a la República Popular China, lo cual tuvo lugar en los mismos días del estallido de la crisis tailandesa.

73. Disminución del crecimiento del PIB de Vietnam de 9% en 1995-1996 a 6% en 1997-1998; mantenimiento de la tasa de crecimiento de 6% en Myanmar en los mismos años; disminución de 6 a 5 por ciento en Laos en los mismos años. Sólo Camboya parece haber sufrido un fuerte efecto, aunque no es posible cuantificarlo porque la fuente utilizada (FMI, *Direction of Trade*, varios números, Nueva York, 1998) no incluye la información correspondiente a 1998.

HACIA LAS CONCLUSIONES

Los distintos tipos de crisis nacionales y subregionales

En la crisis de Asia Oriental debe distinguirse entre los factores comunes al conjunto de la región (derrumbe bursátil, desplome cambiario, etcétera, en condiciones de convergencia de coyunturas nacionales y subregionales que determinaron la existencia de un ciclo y una crisis regional) los procesos nacionales que confluyeron en la misma. En esta escala, para concluir, parece que hay que distinguir entre tres tipos de crisis de naturaleza diferente.

La primera es la crisis estructural japonesa analizada con cierto detalle, resultado del agotamiento de un ciclo prolongado de acumulación cuya solución depende de una reestructuración profunda tanto tecnoeconómica y socioinstitucional como de una rearticulación al espacio mundial y regional. El hecho de que la economía japonesa no haya logrado recuperarse a pesar de que se tomaron todas las medidas de reactivación económica conocidas es sólo una confirmación de lo expuesto.

En contraste, los efectos en Corea, Tailandia y Malasia (probablemente también en Indonesia, aunque este país parece afrontar problemas más complejos que dificultan su plena recuperación) pueden considerarse como pertenecientes a un segundo tipo. Se trata de crisis muy agudas de coyuntura o de desarrollo en la medida en que imponen la necesidad de profundizar y corregir orientaciones en curso, con grados de profundidad que dependen de condiciones muy diferentes en cada uno de los tres países. En razón de lo expuesto y a diferencia de lo sucedido con Japón, en los tres se ha superado con rapidez la crisis e incluso el más retrasado (Indonesia) ha entrado en la senda de la recuperación.

La crisis coreana tiene otros atributos determinantes: fue una típica crisis de sobreacumulación de capital y derrumbe de la tasa de ganancia, exacerbada por un nivel altísimo y creciente de sobreendeudamiento⁷⁴ y políticas públicas liberalizadoras en gran parte cuestionables,⁷⁵ pero que tiene a su favor un gran dinamismo, y la existencia de un Estado moderno en pleno proceso de transformación y democratización. Lo fundamental aquí

74. Según el Banco Mundial, la rentabilidad de la empresa coreana cayó desde un nivel ya bajo de 2% en 1991 a cerca de cero en 1996 (0.4%). En lo que hace a los niveles de apalancamiento (relación deuda/capital propio), las principales empresas del país registraban en ese mismo año niveles medios cercanos a 550%, que es una tasa superior en más de 50% a la media del período 1980-1991.

75. Se cuestiona sobre todo el abandono de la política industrial y la coordinación de inversiones (instrumentos para evitar la sobreinversión de corto plazo), la ruptura de las barreras que limitaban la contratación de préstamos bancarios del exterior y la aparición de instituciones de crédito no sujetas a supervisión estatal como los nuevos *merchant bank* (factores propiciadores de la especulación y el sobreendeudamiento) que actuaban como intermediarios entre agentes nacionales y extranjeros a partir de operaciones que daban preferencia a los plazos cortos sin cobertura.

fue el agotamiento relativo de un ciclo muy prolongado y sostenido de inversión en industrias intensivas en capital con grandes economías de escala en una coyuntura de gran crecimiento de los costos laborales y cambiarios y, desde los primeros años noventa, la liberalización financiera mal dirigida. Pero a diferencia de lo sucedido con la economía japonesa, el derrumbe de la producción coreana fue muy breve (1998) y dio lugar a una reestructuración, aún en curso, que permitió una recuperación económica muy rápida y en extremo vigorosa (crecimiento superior a 10% en 1999).

La crisis de los países de ASEAN 4 y en particular las de Tailandia y Malasia (las de Filipinas e Indonesia tienen características particulares) se diferencian de la coreana por el menor peso de la sobreacumulación de capital en industrias pesadas (tuvo lugar en países de menores desarrollo industrial e intensidad de capital) y la mayor importancia de los factores financiero-especulativos y bancarios. El ciclo de acumulación de estos países tuvo un comienzo mucho más tardío que el coreano (de 1986-1987 en adelante)⁷⁶ y culminó en los primeros años noventa a partir de un intensísimo auge inmobiliario y bursátil que atrajo masivamente al capital extranjero y tensó en extremo los débiles sistemas bancarios nacionales.⁷⁷ La particular importancia del comportamiento del mercado inmobiliario en estos países parece un fenómeno más general, vinculado a la intensa presión del ciclo económico sobre recursos territoriales de países relativamente pequeños y muy poblados, como queda demostrado en Japón (donde el vuelco del capital a la propiedad urbana fue un soporte central de la burbuja especulativa iniciada a fines de los ochenta). En Tailandia, pocos años antes del estallido de la crisis, la inversión de cartera se concentró en los bienes raíces, encabezada por el capital japonés (40%), seguido del estadounidense (19%) y del de Hong Kong (11%);⁷⁸ lo mismo sucedió con 40%, en promedio, de la inversión directa de 1995 y 1996. En lo que hace a la respuesta de estos países a la crisis, también se trató de una de corta duración gracias a un exitoso proceso de reestructuración y recuperación que puede explicarse por el nivel de integración de estos países al nuevo ciclo industrial mundial (sobre todo en Malasia) y los avances de ambos países en materia de organización estatal.

La crisis económica indonesia contuvo los mismos componentes cíclicos que la del resto de los países considerados de la ASEAN, pero fue más compleja y profunda por la existencia de dos factores estructurales no presentes en los otros países. El primero fue la crisis política terminal de la forma histórica de

76. Filipinas fue un caso particular, pues su auge exportador comenzó apenas en 1993-1994, por lo menos siete años después del de los restantes países de la ASEAN 4, y era el resultado del desplazamiento en su favor, gracias a sus costos de producción más bajos, de inversiones localizadas anteriormente en países de la ASEAN, en especial Tailandia. El carácter incipiente de su ciclo económico implicaba menores acervos de capital acumulado y de deuda. Por lo demás, el ciclo bursátil e inmobiliario especulativo parece haber sido muy similar al del resto de los países señalados.

77. Banco Mundial, *East Asia...*, *op. cit.*

78. J. Henderson, *op. cit.*

organización estatal (el régimen patriarcal corporativo y nepotista de Suharto), vinculada a un tipo de sobreregulación burocrática de la economía en favor de una burguesía corrupta de Estado.⁷⁹ El segundo fue la modalidad relativamente atrasada (frente a otros países estudiados) de la integración de Indonesia al mercado mundial basada en industrias extractivas e intensivas en trabajo con participación periférica (industria electrónica de consumo) en el nuevo ciclo industrial mundial. La presencia de ambos factores planteó una relación compleja entre aspectos económicos cíclicos (coyunturales), por un lado, y estructurales (políticos y económicos), por otro, que dan características particulares a la crisis. Esto explica tanto la profundidad y la duración del desplome productivo (1997 a 1999) como el carácter incierto de su recuperación económica, favorecida en gran parte por la gran mejoría de los precios internacionales del petróleo.

Para terminar con la presentación de los distintos tipos nacionales de crisis, cabría considerar lo que podría llamarse crisis importada, determinada por la propagación regional de los efectos desestabilizadores y depresivos de las rupturas del entramado de relaciones productivas y financieras. Es el caso de los procesos de desaceleración y de breves recesiones que afectaron a la mayoría de los países más vinculados al espacio chino.

El debate internacional

La crisis asiática dio lugar a un gran debate que envolvió cuestiones como las de la naturaleza de la crisis financiera, las políticas del FMI o la relación del llamado "modelo asiático" con la crisis. Esta cuestión es la única que se considera en estas conclusiones por su relación directa con la temática del artículo. Para Krugman⁸⁰ y otros autores, siguiendo una línea neoliberal de razonamiento, la crisis regional fue el resultado de una excesiva intervención estatal que alentó el riesgo moral en el marco de un "capitalismo de compinches" (*crony capitalism*). En referencia fundamentalmente a Corea (pero que en buena parte puede aplicarse a otros países), subrayan que la política industrial gubernamental alentó a las corporaciones a entrar a negocios no rentables, brindándoles acceso subsidiado al crédito público. La baja rentabilidad de dichos proyectos revelaría, de acuerdo con ello, la ineficiencia de los *chaebol* por operar conforme a un sistema patológico de gestión corporativa (diversificación con criterios antieconómicos, control patriarcal y falta de transparencia ante el público y los accionistas minoritarios).⁸¹

Las críticas señaladas no resisten un análisis serio. Confunden la corrupción como un fenómeno general común a la gran mayoría de los países, incluido en no poca medida Estados Uni-

79. A. Dabat y A. Toledo, *Internacionalización y crisis en México*, CRIM, UNAM, México, 1999.

80. P. Krugman, *What Happened to Asia*, mimeo, Cambridge, Mass., 1998.

81. H.J. Chang, *op. cit.*, e "Interpreting the Korean Crisis: Financial Liberalisation, Industrial Policy and Corporate Governance", *Cambridge Journal of Economics*, núm. 22, 1998.

dos,⁸² con regímenes político-institucionales degenerativos, como el indonesio de Suharto, o con rasgos institucionales o estructurales propios de la industrialización tardía estudiados por Gerschenkron, Hirschman o Amsden, que no se ajustan a los actuales parámetros de moralidad de “los mercados”. A esta última categoría pertenecen las tenencias accionarias cruzadas, una visión *sui generis* de la rentabilidad a largo plazo y la acumulación extensiva de Krugman y Young que en realidad es parte de lo que se denomina dualismo estructural de la industrialización tardía, que en seguida se considera brevemente.

El sistema de tendencias accionarias cruzadas en Corea (y en otros países, partiendo en su momento de Japón), como argumenta Chang, tiene una función en la sustentación de la industrialización tardía; como sistema de gestión empresarial tiene la función de aislar a los gerentes-propietarios de la influencia del inversionista externo con el objetivo de favorecer la acumulación de conocimientos tecnológicos por los agentes locales, de modo que su desempeño debe evaluarse a partir de los avances en ese rubro. Por lo que respecta a la rentabilidad, desde la experiencia japonesa se ha reconocido que la compresión relativa de la tasa de ganancia es una necesidad histórica de los “recién llegados” que disputan el mercado a empresas y países establecidos; a lo anterior deben añadirse los efectos cíclicos estructurales o coyunturales que afectan la rentabilidad.⁸³ Lo mismo puede decirse del llamado dualismo estructural, ya que los sectores exportadores pasarán, con relativa rapidez, a sustentar su acumulación en métodos intensivos, pero el resto de la economía seguirá más tiempo reproduciéndose según una lógica extensiva; la aplicación de un método ahistórico a esta realidad diluiría su significación, perdiendo de vista la naturaleza progresiva del avance de la industrialización tardía.

En cuanto a la crítica de que si el desarrollismo asiático posee en principio una patología institucional proclive a la crisis, la experiencia histórica demuestra más bien lo contrario. El ca-

82. En el índice internacional más utilizado para intentar medir el alcance de la corrupción en los distintos países (Corruption Perception Index, de Transparencia Internacional) Estados Unidos se colocó en 1999 en el lugar 18, muy por detrás de Dinamarca (el país mejor situado) y de Singapur (7), pero también de Hong Kong, la ciudad famosa por sus “tríadas”.

83. Éste fue uno de los ejes de la expansión japonesa en el mercado estadounidense, según lo explicaron atinadamente Dertouzos *et al.* Por otra parte, debe distinguirse entre rentabilidad a corto y a largo plazos (M. Dertouzos, R. Lester R. y R. Solow, *Made in America. Regaining the Productivity Edge*, The MIT Press, Cambridge, 1989). Porter señala que uno de los puntos más débiles del sistema empresarial estadounidense es la optimización de la rentabilidad a corto plazo asociada al exagerado peso de los accionistas externos. Sobre este punto Porter, en otras cuestiones crítico del sistema japonés, considera que tanto el sistema de este país como el alemán son más avanzados (enfocados al crecimiento de largo plazo) que el estadounidense, aunque también que ambos tienden a “overinvest in capacity to proliferate products and maintain unprofitable business indefinitely in the name of corporate perpetuity” (M. Porter, *On Competition*, Harvard Business Review Book, 1998).

pitalismo estadounidense ha experimentado, como resultado de la mayor vulnerabilidad del capitalismo bursátil y accionario a las oscilaciones del ciclo de los negocios, cinco crisis económicas importantes desde la recuperación de la segunda posguerra (1957-1958, 1966, 1973-1974, 1980-1981 y 1990); el capitalismo japonés ha tenido tres (1975, 1992 y 1998), y el coreano dos (1980 y 1998). Pero ello no quiere decir que la mayor estabilidad del capitalismo asiático no tenga contrapartidas cíclicas ni que esté libre de reformas de adaptación a las nuevas condiciones históricas e internacionales.

La principal contrapartida cíclica es que, efectivamente, como señala Porter, las formas históricas del “modelo asiático” parecen tender, por su inclinación a racionalizar la capacidad productiva, más hacia la sobreacumulación de capital (y las grandes crisis de rentabilidad) a largo plazo que el capitalismo estadounidense, el cual padecería más bien violentos ciclos de coyuntura. El asunto es que en una época histórica de rápida sucesión de cambios tecnológicos, la capacidad de sacudirse el capital sobreacumulado y obsoleto coloca a un país en ventaja frente a otro que, aunque posee mayor potencial de crecimiento y estabilidad a largo plazo, puede verse entrampado en crisis estructurales relativamente prolongadas.

En la medida en que Corea del Sur y la mayoría de los países de la región continúan siendo “últimos en llegar”, no pueden prescindir de políticas industriales activas y mecanismos de regulación de los mercados financieros, como plantean Chang y otros autores. Con todo, las nuevas condiciones mundiales (revolución informática, globalización, nuevo ciclo industrial) y su mayor grado de apertura internacional también plantean necesidades nuevas, como autonomía y flexibilidad de la empresa, el avance hacia niveles tecnológicos más elevados o la modernización de los sectores rezagados.⁸⁴ Ello hace que la salvación de lo más avanzado del “modelo asiático” (la economía del aprendizaje o la función social de la acumulación) imponga reformas que rescaten y reformulen las políticas industriales y la regulación pública de la actividad económica. A diferencia de lo que suponen los críticos ortodoxos del modelo asiático, las crisis refuerzan en lugar de debilitar tal necesidad, en la medida en que llevan a atacar radicalmente la sobreproducción y el abatimiento crónico de la rentabilidad empresarial mediante reformas tecnoeconómicas y socioinstitucionales de fondo, que no pueden realizarse sin esos instrumentos. e

84. En el caso de Japón los altos costos de los productos agrícolas, de la tierra, de los alimentos procesados, de la construcción o de la intermediación comercial, hacen que el costo de la fuerza de trabajo nacional sea 40% más elevado que el de los trabajadores estadounidenses. A su vez, el alto costo relativo (internacional) de las telecomunicaciones, las computadoras o el *software* es un obstáculo importantísimo para la entrada de ese país en la era informática. En Corea del Sur los costos de reproducción de la fuerza de trabajo se ven mitigados por su mayor apertura comercial y sus avances en industrias como la construcción y las telecomunicaciones, pero el dualismo preservado por razones culturales o políticas constituye un lastre muy fuerte que obstruye sus ulteriores posibilidades de desarrollo económico y social.