



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

FACULTAD DE ECONOMÍA

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE DOCTOR EN
ECONOMÍA

MARÍA GUADALUPE CHAPMAN RIOS

**Nuevo Paradigma Tecno-económico e Institucional:
implicaciones para América Latina y Asia Oriental
(Caso comparativo de México, Brasil y Corea del Sur,
1970-2005)**

DIRECTOR DE TESIS: MIGUEL ÁNGEL RIVERA RIOS
SINODALES: DR. ALEJANDRO DABAT LATROUSSED
DR. SERGIO ORDÓÑEZ
DR. ANGEL DE LA VEGA
DR. RAUL MUÑOZ



CIUDAD UNIVERSITARIA, MÉXICO, D.F.
JUNIO DE 2011



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Dedico esta tesis a la memoria de mi amado Jazen G. Chapman quien vivirá eternamente en mi corazón...

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer en primer lugar al Dr. Miguel Ángel Rivera Ríos quien no solo fue mi director de tesis, sino que ha sido ante todo para mí, un maestro en toda la extensión de la palabra. Gracias a su ayuda y guía, siempre paciente, dedicada y puntual y sobre todo erudita, ya que es un estudioso profundo y serio de los temas que yo trato en esta tesis, he podido bajo su tutela llegar a concretar un trabajo -debido a sus propias características- complejo e innovativo.

Agradezco al Instituto de Ciencia y Tecnología del Distrito Federal por la beca que me brindó durante el periodo comprendido entre Enero del año 2009 y Diciembre de 2010, donde colaboré en el proyecto: “Seguimiento y detección del cáncer mamario en el Distrito Federal”, coordinado por el Dr. Miguel Ángel Rivera, dentro del área tecnológica encargada de introducir nuevas técnicas, mediante el programa “Castor” para la digitalización de los expedientes clínicos.

Agradezco también al Dr. Sergio Ordoñez el darme la oportunidad de colaborar en calidad de becaria en el proyecto: *Economía del conocimiento e industria de servicios de telecomunicaciones en México. Integración internacional, estructura interna de la industria y articulación con la economía nacional*, con financiamiento PAPIIT, clave IN306107 periodo 2007-2009. En este proyecto colaboré realizando entrevistas a empresas de telecomunicaciones entre ellas a Telmex y a Telefónica. lo cual fue muy útil para mi tesis.

Fue también para mí un gran honor y una oportunidad de aprendizaje colaborar en el proyecto: *Acumulación de capacidades Tecnológicas entre empresas locales integradas a cadenas globales*, financiado por el CONACYT en el año 2006, y coordinado por el Dr. Miguel Ángel Rivera. En la actividad de campo llevada a cabo en Tijuana, Baja California, como entrevistadora a empresas trasnacionales electrónicas instaladas en nuestro país, y constatar de manera directa su funcionamiento organizacional, lo cual fue una fuente de conocimiento que sirvió de materia prima para mi tesis.

Agradezco al Dr. Ordoñez el haberme introducido al estudio de Gramsci que fue para mí una fuente de inspiración para comprender como operan las superestructuras complejas en las vías de desarrollo de los países de estudio.

Agradezco al Dr. Ángel de la Vega que con su trato siempre afable y constructivo me dio seguridad para valorar mi propio trabajo.

Agradezco al Dr. Raúl Muñoz todas las correcciones de estilo que hizo de mi tesis para darle una presentación formal de calidad.

Mi agradecimiento también para esta hermosa institución del saber que es la Universidad Autónoma de México, por brindarme la infraestructura necesaria para obtener el grado de Doctor en Economía.

Finalmente vale también mi agradecimiento a todos aquellos compañeros, amigos y familiares, que nunca dudaron en que con un esfuerzo sostenido y disciplinado, yo podría llegar a coronar este sueño.

1. INDICE

INTRODUCCION

i

Capítulo I. Perspectivas teóricas acerca de la relación entre Desarrollo, Estado e Instituciones. Viejas y nuevas teorías del desarrollo

1

1.1 Las Teorías del Desarrollo y el Estado	1
1.1.1 La Economía del desarrollo (ED) y el estructuralismo latinoamericano	3
1.1.2 Visión crítica de las teorías del despegue económico y del dependentismo	7
1.1.3 Las integracionistas neoclásicos	10
1.1.4 La teoría del desarrollo tardío	11
1.2 Enfoques de frontera de la teoría del desarrollo: Cambio Tecnológico e Instituciones	12
1.2.1 La propuesta de Carlota Pérez	12
1.2.1.1 Oleadas que configuran una oleada de desarrollo	14
1.2.2 El estudio del papel de las instituciones en el cambio histórico	14
1.2.3 Los estudios sobre la integración global de la producción y las cadenas de valor	18
1.2.4 El enfoque del cambio organizacional	18
1.3 Estado y Desarrollo; hegemonía y movilización social: Gramsci	19
1.3.1. Una visión ampliada del Estado	19
1.3.2. Desarrollo tardío y hegemonía	23
1.3.3 El Estado: garante de los derechos de propiedad	25

Capítulo II. Cambio histórico Mundial: la emergencia de un Nuevo Paradigma Tecno-Económico e Institucional; especificidad histórica

26

2.1 Hegemonía de Estados y Orden Mundial	28
2.1.1 La hegemonía del capital financiero	29
2.1.2 Las fuerzas políticas en ascenso: el Neoliberalismo	31
2.2 Cambio Tecnológico, reorganización de la producción mundial y nueva DIT	35
2.2.1 Información y Conocimiento como fuente de valorización	44
2.2.2 Rentas globales (tecnológicas) frente a rentas de aprendizaje	49
2.3 Comercio Mundial; estructura exportadora/importadora	51
2.4 Contradicciones del nuevo paradigma informático-global	54

Capítulo III. Vías de Desarrollo seguido por México, Brasil y Corea del Sur (Condiciones histórico- estructurales e Institucionales)

56

3.1 Períodos históricos del comportamiento del capitalismo periférico en relación con el capitalismo. Desarrollado	59
3.1.1 Primera industrialización periférica (finales del siglo XIX-finales de los 1940)	59
i) 1870-1913 Integración económica internacional	59
ii) Desintegración del mercado mundial (1913-1945)	63
3.1.2 Hegemonía de Estados (1945-1980)	65
1) La edad de oro del capitalismo (1950-1970)	65
ii) 1970-1980 Reestructuración capitalista	69
3.1.3 Década de 1980-1990: transición hacia un nuevo modelo de desarrollo	70
3.1.4 De 1990 a la primera década del siglo XXI: elevación de las barreras internacionales a la entrada	71
3.2 México: Trayectoria histórica y modalidad de inserción internacional	72
3.2.1 Dinámica de la coalición dominante	73
a) Antecedentes	73
b) De las reforma cardenistas a la crisis de la industrialización sustitutiva	74
c) La fase disruptiva en el proyecto del desarrollo: 1982 primeros años del siglo XXI	76
3.2.2 El desempeño de la economía y las fallas de sustentación: los déficits y la pérdida de dinamismo	79
3.3 Brasil: Trayectoria histórica y modalidad de inserción internacional	85
3.3.1 Dinámica de la coalición dominante y la gestión económica	86
3.3.2 La gestión económica con núcleo endógeno en ascenso	90
3.4 Corea del Sur: Trayectoria y tipo de inserción	94
3.4.1 Coalición dominante con orientación desarrollista	97
3.4.2 Gestión económica con trayectoria ascendente	100
3.5 Balance crítico acerca de la trayectorias de desarrollo de México, Brasil y CS	106

Capítulo IV Trayectorias y Modalidades de integración de México, Brasil y Corea del Sur al Nuevo Paradigma Tecno-económico e Institucional (1990-2006)	110
4.1 Modalidades de inserción al Nuevo Paradigma Tecno-económico	110
4.1.1 Patrón industrial y estructura sectorial de las exportaciones (caso comparativo)	111
i). Corea: inserción doble a partir del aprendizaje social	112
ii) México: Inserción subordinada o pasiva	115
iii) Brasil: inserción heterogénea con núcleo endógeno en ascenso	119
4.2 Los soportes funcionales de inserción exitosa (datos comparativos)	123
4.2.1 Indicadores de inversión en conocimiento	124
4.2.1.1 Educación	124
4.2.1.2 Ciencia y Tecnología	126
4.2.1.3 Grado de adopción de la tecnología actual	130
4.3 Indicadores de Desarrollo Humano para México, Corea del Sur y Brasil (datos comparativos)	131
4.3.1 Esperanza de vida al nacer	133
4.3.2 Nivel de vida digno (Ingresos)	133
4.3.2.1 Desigualdad y Pobreza	135
4.4 Balance crítico entre desarrollo económico y desarrollo humano	136
CONCLUSIONES FINALES	141
BIBLIOGRAFÍA	146
	<u>Lista de Cuadros y Gráficas</u>
Capítulo I	
Figura 1. Oleada de Desarrollo	14
Capítulo II	
Cuadro No. 1 Millones de usuarios del Internet por regiones (2000 y 2006)	36
Figura No. 2 Cadena de valor en la fabricación de una computadora	42
Figura No. 3 Diagrama de flujo del Conocimiento a la Información=Valorización	46
Cuadro No. 2 Países con mayor número de patentes registradas	48
Gráfica No.1 Crecimiento de las exportaciones mundiales de mercancías y exportaciones de bienes TIC 1996-2005	52
Gráfica No. 2 Porcentajes de exportaciones de productos TIC en países en desarrollo, desarrollados y en transición 1996 y 2005	53
Gráfica No. 3 Composición de las exportaciones en América Latina según contenido tecnológico 1983 y 2003	54
Capítulo III	
Gráfica No.4 TCPA de México, Brasil y Corea del Sur (1960-1973)	67
Gráfica No. 5 TCA del PIB de México 1950-2006	81
Gráfica No. 6 Tasa de acumulación de México 1969-2000	82
Gráfica No. 7 TCA del PIB de Brasil 1950-2006	93
Gráfica No. 8 Tasa de acumulación de Brasil 1969-2000	94
Gráfica No. 9 TCA del PIB Corea del Sur 1960-2006	102
Capítulo IV	
Cuadro No.3 Los diez productos de mayor exportación de Corea del Sur (porcentajes, varios años)	114
Cuadro No. 4 Coeficiente de especialización exportadora de Corea del Sur en cada grupo de la industria electrónica (años seleccionados)	115
Cuadro No. 5 Diez principales productos de exportación de México conforme CUCi REV. Según participación porcentual en diferentes años	117
Cuadro No. 6 Diez principales productos de exportación de Brasil conforme CUCI REV. según participación porcentual en diferentes años	121
Cuadro No. 7 Años de la educación promedio (años)	125
Cuadro No. 8 Indicadores de Ciencia y Tecnología (diferentes años)	127
Cuadro No. 9 Tecnologías de la Información y la Comunicación (diferentes años)	130
Cuadro No. 10 Usuarios de internet por cada 100 personas.	131
Gráfica No. 10 Suscriptores de telefonía móvil los tres países 2004 y %2000-2004	131
Cuadro No. 11 Índice de Desarrollo Humano 2010	132
Cuadro No.12 Esperanza de vida al nacer	133
Cuadro No. 13 PIB percapita (PPA en USA\$)1965-2004 (millones de USD\$)	134
Gráfica No.11 Pib percapita Corea del Sur, México y Brasil 1990-2004 (millones de USD)	134
Cuadro No. 14 Desigualdad de ingresos y de gastos	135
Gráfica No. 12 Población bajo el umbral de la pobreza (1990-2005)	136

Capítulo I.

Perspectivas teóricas acerca de la relación entre Desarrollo, Estado, e Instituciones. Viejas y nuevas teorías del desarrollo

“El desarrollo económico sigue siendo un fenómeno ampliamente incomprensible. Cada pregunta remite, a menudo al estudioso a ampliar involuntaria y angustiosamente sus campos de interés tanto en el tiempo como en el espacio” (Pipitone; 1996, 5)

1.1 Las Teorías del Desarrollo y el Estado

Sin duda existen varios criterios para clasificar a las teorías del desarrollo. Nos apoyaremos en aquella que las distingue por la etapa en que se formularon. Las de primera generación (más o menos desde la posguerra hasta fines de los 1960) incluyen la Economía del Desarrollo (ED), el Estructuralismo Latinoamericano y los integracionistas neoclásicos. El dependentismo y los enfoques neomarxistas, en general, pertenecen a esta primera generación, y aunque no formulan una teoría del desarrollo, brindan una óptica del papel del Estado de manera generalizada en torno a la inefectividad del poder público.

Es paradójico, pero las teorías de primera generación carecen de una concepción explícita del Estado. Dos de ellas, la ED, pero sobre todo los Estructuralistas, insisten en que ante la inefectividad de las fuerzas de mercado, sólo la acción pública puede conducir a la superación del atraso económico. A ambas se les ha llamado arcaicas o ingenuas porque al mismo tiempo que asumen que el Estado es el agente primordial del desarrollo, no explican la relación orgánica entre Estado, sociedad y desarrollo. Los integristas neoclásicos¹, por su parte, prefiguran las teorías no intervencionistas, pero de manera moderada o atenuada (Rivera, 2009). Sus más prominentes expositores reconocen la importancia de la vinculación con el mercado mundial por parte de los países menos desarrollados para impulsar su crecimiento. Ese germen se desarrolla plenamente en los 1980 cuando aparece la teoría de la elección pública, la que considera que toda forma de intervención pública se nulifica a sí misma, es decir, que es inoperante porque todos los participantes en el proceso tienen expectativas racionales.

En la segunda generación, que se inicia a fines de los 1980 tenemos la teoría del desarrollo tardío representada por Amsden, la cual se identifica o confluye con los teóricos de Estado desarrollista (Robert Wade y otros). Encontramos en ellos una mayor

¹ Llamados así por Rivera (2009), porque a diferencia de los desarrollistas anteponen la integración al mercado mundial, o el desarrollo hacia fuera en lugar del aislamiento. Son neoclásicos, pero como dice Rivera, no combaten la intervención pública per se.

elaboración sobre el papel del Estado que va en línea con el postulado desarrollista de la primera generación. Es decir, asumen que el atraso relativo es tan formidable que sólo un agente colectivo que “rectifique” la desviación del mercado, puede romper la “trampa del atraso”. Vemos varias innovaciones; de un lado se abandona la idea desarrollista de que el mercado es inoperante, y segundo, Amsden refrenda la relación entre Estado y desarrollo, pero con los rudimentos de una teoría del Estado. Ella agrega que si un país se rezaga es porque hay factores tanto internos como externos que debilitan al Estado nacional; en contraste, el inicio del desarrollo es la superación de esas restricciones. Pese a esa valiosa observación, la teoría del desarrollo tardío es en cierto modo instrumentalista, porque expone las acciones que tuvieron incidencia positiva, pero no explica el tipo de relación que establece el Estado, o la coalición social que lo controla para hacer posible usar con efectividad determinados instrumentos o políticas.

Finalmente, los enfoques que nosotros llamamos de “frontera”, elaboradas de manera más próxima hacia La década de 1990, analizan por un lado, los elementos que han configurado el sorprendente crecimiento de los países asiáticos de Nueva Industrialización, los cuales lograron crecer a pesar de no haber seguido las prescripciones desarrollistas y/o estructuralistas; y por otro; los resultados magros para el desarrollo de los Países de Desarrollo Tardío (PDT) que ha tenido la aplicación de las políticas neoliberales. Dicho análisis, los ha llevado a considerar una multiplicidad de factores que consideran que las estrategias de desarrollo, tienen que provenir de las capacidades endógenas en un proceso abierto donde las “fallas de coordinación”, no solamente puedan ser corregidas a partir de la adopción de políticas económicas, sino también a través de la construcción de una estructura institucional que promueva la cooperación social, donde el Estado juega un papel preponderante. Sin embargo, la comprensión cualitativa de las tensiones y fuerzas complejas político-ideológicas involucradas en el proceso de asimilación del cambio, son poco tocadas por estos enfoques o tratadas de manera muy general. Creemos que Gramsci proporciona las piezas fundamentales de una teorización que ubica el papel del Estado como agente movilizador de la sociedad, así como de la constitución de bloques de clase dominantes en el poder, de los que depende la emergencia de proyectos nacionales de desarrollo, capaces de presidir una gran transformación o por el contrario ser parte de su decadencia e incluso beneficiario de ésta.

1.1.1 La Economía del Desarrollo (ED) y el Estructuralismo Latinoamericano.

La Economía del Desarrollo (ED), y el Estructuralismo coexistieron en este periodo como reflejo de la reorganización del mundo capitalista, la primera, originada en los países centrales, la segunda, en disputa con el enfoque dependentista, en los países latinoamericanos. Ambas, pero sobre todo la segunda, fueron influyentes en el diseño de políticas económicas nacionales de desarrollo a través de organismos de planificación nacional e internacional.

Estas teorías tuvieron en común lo siguiente: (1) el desafío a la ortodoxia económica neoclásica prevaleciente hasta antes de la guerra, que basaba la comprensión de los procesos económicos en la teoría del equilibrio general (en donde el libre mercado dejado a sus propios mecanismos es capaz de ordenar espontáneamente a la sociedad de tal manera que optimice el bienestar humano)²; (2) se le concede un papel central al Estado nacional -entendido como entidad autónoma y normativa- para intervenir como planificador del desarrollo “hacia adentro”. Esa asignación de funciones estatales puede conceptualizarse como exogenista, instrumentalista, mecanicista y economicista; (3) La acumulación es vista como el proceso fundamental del desarrollo³; y (4) el “subdesarrollo” es entendido como la antesala del desarrollo⁴; (5) fueron enfoques

² Es a fines del siglo XIX con Walras que nace la noción de equilibrio general económico, la cual propone que las ganancias de los factores en el largo plazo llevarán a una situación de estado estacionario. Esta forma especial del análisis del equilibrio produjo muchos conceptos que ahora son de uso general y parte integrante de la teoría neoclásica. Sin embargo, la esencia de la economía neoclásica moderna, se encuentra en la teoría de la elección del consumidor y la teoría del equilibrio del cambio y de la producción, que se modela hacia los años 30`s del siglo XX, con J.R. Hicks y R.G. Allen (Erick Roll, 1942). Todos ellos a su vez, herederos teóricos de los primeros economistas individualistas del siglo XVIII: Condillac, Say, Cournot, etc., quienes daban mayor importancia al consumo, la demanda y la utilidad, evitando toda referencia explícita a un orden social determinado. Walras, Menger, y Jevons, añadieron el concepto de utilidad marginal en el siglo XIX, sentando las bases de un pensamiento subjetivo y ahistórico de la realidad.

³ Esta idea se encuentra presente tanto “en las etapas de crecimiento de Rostow, hasta las del crecimiento equilibrado” de Nurkse, el “Gran Empuje” de Rosenstein-Rodan y las economías de externalidades; la ilimitada oferta laboral y el modelo del sector dual de Lewis, la hipótesis sobre los términos de intercambio y la sustitución de importaciones de Prebisch-Myrdal-Singer, la tesis del “esfuerzo crítico mínimo de Leibenstein, hasta el modelo de las dos brechas de Chenery” (Meir, 2000, 3).

⁴ En la mayoría de estas teorías el “subdesarrollo” es visto como un proceso lineal, un continuum, por lo cual es necesario reunir las condiciones necesarias para pasar (take-off) de una sociedad tradicional hacia una moderna. La influyente teoría de Rostow sobre todo en la década de los sesenta sugirió que había cinco etapas de desarrollo del capitalismo por las que necesariamente tendrán que pasar todos los países a su debido tiempo: (i) una sociedad industrial inicial cuya estructura se ha desarrollado dentro de funciones de producción limitadas, y tecnología tradicional; (ii) el establecimiento de condiciones previas para el despegue hacia el crecimiento autosostenido; (iii) el despegue del crecimiento económico se vuelve normal; (iv) el camino hacia la madurez; y (v) una sociedad de alto consumo masivo, donde los sectores principales se apartan de las industrias pesadas hacia el abastecimiento de bienes de consumo duraderos y

esencialmente normativos, y prescriptivos con derivaciones estratégicas, y finalmente; (6) tuvieron como matriz teórica a la teoría clásica y al keynesianismo.

Los economistas del desarrollo asumiendo que los países ricos apoyarían financieramente a los PDT⁵, veían en la acumulación de capital la fuerza para romper el *círculo vicioso de la pobreza*⁶. Para este fin, se demandaba la participación del Estado como un agente activo en la aplicación de las políticas económicas a través de la inversión y la acumulación de capital a gran escala como requisito indispensable para provocar transformaciones estructurales, y acelerar la modernización industrial. El Estado no solo debía mantener el equilibrio macroeconómico y ofrecer bienes y servicios públicos, sino también debía asumir una responsabilidad directa en el aumento de los recursos de la economía capaces de transferir esos recursos a una inversión productiva. El voluntarismo desarrollista del Estado se consideraba suficiente para resolver la cuestión del desarrollo socioeconómico, obviando los problemas sociales (demografía, cultura, etc.,) y la conformación de las coaliciones de clase dominante guiando el desarrollo o atajándolo.

Por su parte, los países de América Latina, por lo menos los más grandes, desarrollaron un modelo de crecimiento basado en la sustitución de importaciones, que se desplegó de manera general en dos etapas: entre 1930-1950 (fase simple); y, 1950-1982 (fase compleja), esta última fue teorizada por la escuela estructuralista latinoamericana, a partir del informe divulgado por la Comisión Económica de América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL) en 1950. Prebisch líder teórico del

servicios en el mercado de consumo y al mismo tiempo se establecen disposiciones de bienestar social (Preston, 1999, 213).

⁵ Nombrados de múltiples formas: países subdesarrollados, del tercer mundo, periféricos, en vías de desarrollo, del Sur, países en desarrollo, de ingreso medio, emergentes, etc. Nosotros aquí preferimos llamarlos “Países de Desarrollo Tardío”, atendiendo a la idea de Amsden para explicar como la industrialización tardo en llegar a los países periféricos, debido en gran parte a que los Estados nacionales eran demasiado débiles para movilizar las fuerzas que pudiesen inaugurar el desarrollo económico y repeler la onda de agresión externa que comenzó en la segunda mitad del siglo XIX (Amsden, 1989, p. 12). Tal vez podría llamarse a los países de Asia Oriental y Pacífico “países en vías de desarrollo”, debido al vertiginoso crecimiento que han experimentado en las últimas décadas; sin embargo en el caso latinoamericano las vías para el desarrollo se vislumbran aún lejanas, sea como fuere utilizaremos esta expresión para referirnos a ambos mundos.

⁶ Se entiende por esta expresión un estado que se auto perpetua (Rivera, 2005a), caracterizado por baja productividad per cápita, escasos ahorros privados, bajos niveles de inversión, una débil planta productiva, dependencia de los productos primarios de exportación, precios decrecientes de las exportaciones en relación con las importaciones, pequeños mercados internos, una formación bruta de capital muy raquítica, etc.

estructuralismo sustentó su teoría sobre tres pilares básicos: 1) el rechazo a las teorías ricardianas basadas en el principio de las ventajas comparativas en base a la especialización en el comercio internacional, que abogaba por una división del trabajo internacional que limitaba a los países más atrasados a ser proveedores de productos primarios a los centros industrializados, y a estos a ser proveedores de manufacturas; 2) la noción de que el sistema internacional no era un mercado uniforme, con productores y proveedores que establecían libremente contratos mutuamente beneficiosos, sino que de hecho estaba dividido en economías centrales poderosas con una estructura productiva homogénea y diversificada, en contraste con las economías periféricas, relativamente débiles con estructuras productivas heterogéneas y especializadas en el sector primario exportador (Preston, 1999: 219) y; 3) al igual que la ED, el ideario político-económico del estructuralismo, mantenía la noción de que el Estado debería jugar un papel central en la economía, estimulando la producción industrial nacional a través de la protección del mercado interno, el control de la tasa de cambio monetario, así como en la creación de una plataforma de inversiones donde el capital nacional tuviera prioridad, imponiendo cuotas y tarifas a los mercados externos con la finalidad de promover la demanda interna efectiva, una política salarial que solucionara la redistribución del ingreso y fomentara la demanda interna, así como la orientación de los programas públicos para el bienestar social. Se pensaba que la puesta en marcha de estas políticas tendría como resultado: absorber el desempleo, a través de la creación de nuevos empleos industriales, y que las finanzas del gobierno, así como la balanza de pagos, al fabricar en el país lo que anteriormente se había importado, mejorarían. Sin embargo, la paradoja de la industrialización por sustitución de importaciones fue que requirió de un abasto importante de importaciones extranjeras que tenían que ser pagadas con las ganancias de exportación o con la acumulación de deuda. Esta situación se agravó cuando la inflación se afirmó, y tanto el Estado, como el sector industrial y agrario tuvieron que recurrir a préstamos extranjeros para poder mantener sus actividades, aunado a esto, grandes secciones de la población fueron marginadas del proceso de industrialización, que por otra parte absorbió grandes oleadas de población rural que emigraron a la ciudad en busca de mejores oportunidades de vida pasando a engrosar el proletariado urbano y el sector informal.

En cuanto al enfoque dependentista, nace en Brasil como resultado del golpe militar que depuso al gobierno constitucional de Joao Goulart en 1964, se sistematizó más tarde en Chile, debido a las condiciones favorables que ahí ofreció el triunfo del

movimiento popular y, más adelante esto se fortaleció con la instalación de la Unidad Popular en el gobierno de Salvador Allende en 1970. El dependentismo, se afirma como una extensión radicalizada de la teoría de la CEPAL centrada en la noción de desarrollo desigual entre centro y periferia, influyendo grandemente en el pensamiento crítico de la región latinoamericana⁷.

Este enfoque agrupó a un cuerpo importante de “intelectuales orgánicos latinoamericanos”⁸, quienes sostenían que el subdesarrollo era una entidad subordinada, y un factor integral de la formación, expansión, desarrollo y consolidación del capitalismo. En ese sentido, la dependencia fue comprendida como una situación histórica que configuraba que ciertas economías (Periferia) se encuentren determinadas por el desarrollo de otras (Centro). Para Marini la dependencia se formaliza a partir de la División Internacional del Trabajo establecida en el siglo XIX entre países primario-exportadores y países industrializados, esta dependencia económica se expresaba después en una dependencia política y cultural (Marini, 1981: 8). Los países de la periferia en este enfoque, no se encontraban en vías de desarrollo, sino que estaban bloqueados por los países centrales, de hecho es un fenómeno histórico- económico que actúa paralelamente dado que el desarrollo de unos engendra el subdesarrollo de los otros (Vidal, 1972: 312). La perpetuación de la Periferia era concebida para asegurar la transferencia de plusvalía hacia el Centro, a través de sus empresas transnacionales. También consideran que las naciones periféricas experimentan su mayor desarrollo económico cuando sus enlaces con el Centro son más débiles. Otra tesis complementaria es la de Theotonio Dos Santos, quien afirma que la base de la dependencia de los países subdesarrollados resulta de la producción industrial tecnológica, ya que las relaciones de

⁷ La TD fue el reflejo también de la gran efervescencia que se vivió a nivel mundial entre la década de los años 1950 y los 1970, tanto en el plano económico (expansión de la ET y de los modos de vida occidentales, etc.), como político (la expansión del comunismo soviético, la revolución cubana, nicaragüense, etc.), y social (grandes cambios en el consumo de masas, populismo y dictadura, crecimiento de la clase media y del proletariado industrial, nacimiento de las ideas libertarias y democráticas, feminismo, modernización en los hábitos de pensamiento que intentaban sacudirse los viejos conservadurismos costumbristas de la sociedad, etc.). Su empeño en explicar el subdesarrollo y la economía mundial como un todo, sentó un precedente muy importante en el pensamiento intelectual latinoamericano, la ola de golpes de Estado permitió el avance de la derecha y la desarticulación de estas teorías, gran parte de estos autores se convirtieron en refugiados políticos.

⁸ Gramsci, entiende por “intelectuales orgánicos”, aquellos intelectuales que se encuentran en conexión con los grupos sociales más importantes. Generalmente un grupo social que tiende a la hegemonía, lucha “por la asimilación y la conquista ideológica de los intelectuales tradicionales, mientras que estos se empeñan por difundir las ideologías necesarias para la adquisición del consenso que aparentemente surge espontáneamente de las clases subalternas, para incorporarlas a las decisiones del grupo social dominante.

dominación entre países desarrollados y países subdesarrollados se estaban desplazando del control de productos primarios de exportación hacia el control de las instalaciones productivas, de las finanzas, y del conocimiento tecnológico, como vehículo principal para el mantenimiento de las formas de dominación vigentes (Sagasti, 1991).

Se debe recordar que la época en que floreció el dependentismo, hubo una oleada masiva de capital extranjero a la región, sobre todo norteamericano. Para los dependentistas, las Empresas Transnacionales (ET) eran generadoras de distorsiones en la estructura productiva nacional, debido a que fomentaban la salida de divisas, la adopción de tecnologías inadecuadas, y la pérdida de control por parte de los empresarios locales de sus propias operaciones. Tales empresas fueron también, de acuerdo a Furtado y Sunkel, las que contribuyeron al fracaso de las políticas de sustitución de importaciones. La solución para contener al capital extranjero se tenía que dar a partir de una política nacional regulatoria o bien de acuerdo a los análisis más radicales a través de una revolución social.

Según el dependentismo, los Estados en desarrollo no tenían tanto poder ni autonomía como les atribuía el estructuralismo, por el contrario, estaban conformados por una burguesía nacional aliada con los intereses capitalistas de las clases dominantes del centro, las cuales aseguraban su dominación económica, a cambio de la preservación del sistema, especialmente por medio de políticas sociales represivas. Los nuevos estudios del enfoque de la dependencia dieron un giro con Cardoso (1979) y Falleto (1980), quienes tomaron en cuenta como las relaciones entre centro y periferia podrían ser transformadas en elementos positivos, mientras que la posición ortodoxa de la dependencia no aceptó la autonomía relativa del gobierno o de sus elites.

1.1.2 Visión crítica de las Teorías del despegue económico y del dependentismo

El programa de industrialización de la ED, así como las teorías desarrollistas latinoamericanas, se encontró en crisis en los años de los 1960. A la ED se le responsabilizó de haber creado un nuevo problema social y político en su intento por lograr el avance de la industrialización latinoamericana: concentración del ingreso, subempleo y miseria en el campo. El agotamiento de la segunda etapa de la ISI dejó dudas sobre la consistencia de las políticas estructuralistas, que se agravaría luego cuando comenzaron las críticas al rentismo estatal. Esta fue la parte de la crítica neoclásica que logró mayores alcances políticos. Se le acusó también de proyectar las

categorías de análisis económico propias de los Estados occidentales contemporáneos, a entidades políticas con otra conformación histórica que no estaban aun preparados para consolidarse al estilo occidental. En el caso concreto de las ET a través de la inversión extranjera directa (IED), la ED les atribuyó la “tarea” de impulsar el desarrollo a través de la inversión en los países subdesarrollados donde se establecieran, aduciendo que los efectos de la acumulación de capital no serían inmediatos sino que surtirían efecto en el largo plazo. Sin embargo, podemos aducir que la presencia de la ET en Latinoamérica contribuyó mayormente a consolidar un mercado masivo para los bienes de capital y de consumo de la empresa fordista americana más que impulsar el desarrollo interno de la región.

Las prescripciones para el desarrollo, tuvieron también como una de sus bases la intencionalidad de paliar el efecto multiplicador que el comunismo estaba teniendo entre los PDT, de ahí su propuesta de elaborar de un programa que permitiera a éstos países transitar al desarrollo sin la tentación de adoptar este sistema. No obstante la ED revela una gran sobreestimación de lo económico, a costa de la relación histórica entre Estado y economía, y Estado y sociedad, lo cual constituye una negación fundamental tanto del carácter indisolublemente cultural de los procesos económicos, como del aspecto multidimensional del cambio social, y este defecto de origen en la teoría del desarrollo es hoy admitido por los economistas en general.

La falla primordial de la ED consistió en situar al Estado y en general a los factores políticos como exógenos al sistema. En su visión no hay poder ni intereses sectarios o de clase que tengan efectos determinantes en el desarrollo. Tal como afirma Hirschman (Hirschman, 1996:14), los autores de esta teoría veían en los actores solo intereses positivos (mayor renta, bienestar, y niveles de vida), perdiendo de vista el reflejo de los intereses de clase y la lógica del poder. La ED no comprendió que los intereses de la clase política y corporativa no necesariamente estarán a favor del desarrollo y pueden tener razones fundamentales para combatirlo si amenaza su poder. Hirschman puso el ejemplo del pasaje de la primera a la segunda fase de sustitución de importaciones. Si el proceso implicaba la aparición de una nueva fracción empresarial, los empresarios de la primera etapa simplemente estarían en contra de que los instrumentos de fomento favorecieran a los nuevos. Esa oposición obviamente creaba un clima adverso a la continuidad del desarrollo.

En cuanto al estructuralismo latinoamericano, tiene el gran merito junto con el dependentismo de ser las primeras teorías latinoamericanas que se preocuparon por las

cuestiones del desarrollo desde la visión de los países latinoamericanos. Tanto el estructuralismo como el dependentismo, conformaron una nueva ideología desarrollista nacionalista que articuló un gran consenso a su alrededor. Sin embargo ¿Cuál fue la causa de que no pudieran construir un proyecto histórico nacional alternativo?, una de las causas más importantes que se aducen, es de tipo estructural; es decir, que como tal, el proyecto modernizador que proponían a partir de la industrialización no contempló la transformación de la estructura agraria, lo que implicó que se generaran presiones inflacionarias que se tradujeron en *et alza* de los precios de los productos agrícolas, impidiendo la ampliación del mercado interno.

Desde nuestro punto de vista, las causas deben buscarse además en los factores superestructurales, ya que su capacidad de formular un proyecto histórico era precaria.

Por otra parte, si bien es cierto que los factores de la crisis del estructuralismo deben escudriñarse endógenamente, también es pertinente considerar que en este periodo las relaciones económicas internacionales estaban marcadas por nuevas relaciones de poder. El poder de la Empresa Transnacional americana fue un factor que contribuyó a el “*quiebre desde adentro*” del ideario desarrollista latinoamericano, ya que fueron estas empresas multinacionales y no las nacionales las que marcaron realmente el estilo de desarrollo de las economías donde se establecieron, imponiéndose a través de su supremacía tecnológica, productiva y de demanda, sobre el capital nacional confinado a la producción de consumo corriente, dictando también la política económica del Estado, quien mediante un vasto programa de inversiones publicas integradas y complementarias apoyaron las inversiones hechas por estas empresas ubicadas en los sectores estratégicos de la economía. Estas industrias absorbieron también casi la totalidad del crédito a largo plazo concedido por el gobierno y por el sistema bancario nacional, además de ser grandes evasoras de impuestos. Avelas sugiere que debido a la estructura monopólica de los mercados, estas grandes empresas podían también salvaguardar sus márgenes de ganancia, al aumentar los precios y propiciar la inflación. Contrariamente el gran número de pequeñas y medianas empresas nacionales, que dependían exclusiva o esencialmente de la demanda de los monopolios del sector de bienes de producción y de los bienes de consumo duradero, no tenían posibilidad de bajar sus costos (Avelas, 1990: 214).

El problema de fondo por lo tanto se debió a que los gobiernos en América Latina se apegaron a la idea de que la apertura de puertas abiertas a la IED y a la ET era un factor imposible de revertir o de afrontar estratégicamente. La comparación con Asia

nororiental puso de manifiesto que caben márgenes de maniobra frente al capital extranjero y que el fortalecimiento del desarrollo nacional radica en la empresa nacional. Amsden profundizó en ese problema proponiendo el concepto de *crowding out* (empuje), y del modelo normativo estadounidense *vs* el japonés.

En cuanto al enfoque de la dependencia, las principales críticas se centran en el hecho de que esta escuela no proporcione evidencia empírica exhaustiva para justificar sus conclusiones acerca de que los vínculos de los PDT con las corporaciones transnacionales fueran perjudiciales, descartando así la posibilidad del aprendizaje a través de la transferencia de tecnología, y de la asimilación de elementos culturales, tal como sucedió en los países asiáticos. Dabat, hace una crítica excesivamente fuerte acerca de esta teoría; “*el dependentismo es una apreciación completamente errada que encubre o soslaya las relaciones de explotación y opresión interior (capitalistas, burocráticas, o patriarcales) y favorecen el desarrollo de utopías reaccionarias que apologizan las formas retardatarias.*” (Dabat, 1993: 96). Este autor, considera también que el dependentismo desarmó al pensamiento crítico latinoamericano para entender los profundos cambios que estaban comenzando a ocurrir en el mundo y la región para poder planear propuestas de políticas adecuadas. A los dependentistas se le ha acusado también de sucumbir a muchos esquematismos al considerar un determinismo económico subyacente en las relaciones de dependencia de los países periféricos con respecto a los Países Desarrollados. Pensamos que estas críticas son en muchos casos injustas, dado que el dependentismo de acuerdo a la época en que se desarrolló simplemente era una respuesta teórica a los embates del nuevo orden mundial de posguerra, manteniendo una actitud valiente al diseñar una explicación interna a las nuevas circunstancias.

1.1.3 Los integracionistas neoclásicos

La crítica por parte de los neoclásicos “integracionistas” contra el análisis y la estrategia de la ED y el estructuralismo, provino básicamente de el libro *Industria y comercio en algunos países en desarrollo* (1970) escrito conjuntamente por Little, Scitovsky y Scott a partir de un estudio sobre siete países en desarrollo (Argentina, Brasil, México, la India, Pakistán, Filipinas y Taiwán) (Rivera, 2005a). La principal recomendación de política derivada de esos estudios es que los países menos desarrollados deben reducir significativamente sus grados de protección y abrir sus sectores industriales a la competencia internacional para favorecer sus ventajas comparativas. En este estudio,

se cuestiona la participación estatal en la implementación de políticas públicas que desincentivan la productividad del sector agrícola en favor del manufacturero, favoreciendo el desempleo y la desigualdad en la distribución del ingreso. Para estos autores, la sobrevaluación cambiaria hacía posible la importación barata de bienes de capital, mientras que los aranceles elevados y cuotas creaban un sesgo contrario las exportaciones. Su pronunciamiento es en contra de la protección, alegando que se pueden alcanzar los mismos objetivos por otros métodos (subsidios al empleo de fuerza de trabajo y mejoramiento de las instituciones, etc.)(Rivera, *op.cit.*).

La propuesta de los integracionistas neoclásicos quedó mejor perfilada en la obra de Balassa, quien inspirado en los éxitos de Taiwán, señaló el agotamiento de las estrategias de desarrollo hacia adentro, poniendo énfasis en un cambio en el sistema de incentivos para combinar sustitución eficiente de importaciones con promoción de las exportaciones (*ibíd.*).

En general, esta modalidad de crítica neoclásica inspirándose en una comparación entre experiencias nacionales, abrió una nueva perspectiva para comprender los problemas de la industrialización y generar igualmente líneas estratégicas fundamentales, tomando como referencia el éxito de lo que se conocerían más tarde como “los tigres asiáticos”.

De acuerdo a Rivera, este enfoque pudo favorecer un tratamiento general de los problemas del desarrollo con orientación estratégica. Sin embargo, las tendencias mundiales de la década de los 1970 hicieron que la visión normativa conocida como *public choice theory*, se impusiera para negar en la práctica la discrecionalidad de la actuación del sector público. Por otro lado, el milagro asiático eclipsó el interés en la situación del conjunto de los países en desarrollo, y en cambio orientó el análisis a explicar por qué un tipo particular de países tuvieron éxito e indirectamente por qué otros habían fracasado (*ídem*).

1.1.4 La Teoría del Desarrollo Tardío

Tal como afirma Rivera (2005 a): una estrategia de desarrollo requiere de una teoría del desarrollo. Efectivamente la acción estratégica requiere una determinada comprensión o aproximación sistemática de la realidad, sea que se formule o no como teoría. Los gobiernos de las llamadas economías dinámicas de Asia partieron de una determinada concepción sobre el desarrollo económico que fue la base de su estrategia, pero no fueron los autores de una teoría. Les tomó décadas a los investigadores, como a Amsden

encontrar la lógica y coherencia de las acciones de los gobiernos de Corea del Sur, Taiwán y Singapur y de allí formular la teoría del desarrollo tardío. La esencia de esta teoría es que los países seguidores o *latecomers*, sobre todo aquellos que iniciaron su industrialización de tecnología media después de la segunda guerra mundial, entre ellos México y Brasil, los tigres asiáticos, China, India y Turquía, por primera vez en la historia, se industrializaban sin invenciones ni innovaciones propias, sino a través del *aprendizaje* de avances tecnológicos y organizativos creados previamente por los países capitalistas pioneros, lo que la autora traduce en las ventajas del atraso (Amsden, 1988).

A diferencia de la visión neoclásica integracionista que propone que países como Corea, Japón y Taiwán han crecido relativamente rápido como resultado de los principios de libre mercado, Amsden señala que esto ha sido posible, porque las instituciones en las cuales la industrialización esta basada ha sido manejada de manera diferente. La industrialización tardía que subraya el éxito de Corea del Sur por ejemplo, se basa en un Estado desarrollista, en la gran diversificación de los grupos de negocios, una abundante oferta de administradores asalariados, y trabajadores de bajo costo bien educados, que favoreció el proceso de catching-up (Amsden, *op.cit.*). Su ausencia en otros *latecomers*, por el contrario, es responsable de su postergación, en tanto que su armazón institucional es débil para apropiarse del aprendizaje de la tecnología extranjera, ya que su asimilación exige un sistema educativo y de formación laboral calificada que debe ser asumida por el Estado (Rivera, *op.cit.*).

1.2 Enfoques de frontera de la teoría del desarrollo: Cambio Tecnológico e Instituciones

Abordamos cuatro fuentes fundamentales para entender el proceso de desarrollo desde una perspectiva moderna: **la teoría evolucionista** aplicada al enfoque de las oleadas de desarrollo de largo plazo y de blanco móvil de Carlota Pérez; la teoría institucionalista fundamentalmente de Veblen y North; el enfoque de la **organización productiva** basada en el estudio de autores como Gereffi, Ernst y Kaplinsky, a partir de la integración global de la producción; y finalmente la teoría de **cambio organizacional** de Stiglitz y Hoff.

1.2.1 La propuesta de Carlota Pérez

El modelo heurístico de Carlota Pérez, plantea un análisis basado en la dinámica del comportamiento del capitalismo en el largo plazo. El basamento teórico de Pérez está

influenciado por la teoría de la innovación de Shumpeter, la cual acepta la idea de que el crecimiento es un proceso evolucionista y no neoclásico basado en la teoría general del equilibrio. Desde esta perspectiva promueve la idea de que las revoluciones tecnológicas-entendidas como el cambio técnico que ocurren cíclicamente mediante constelaciones de innovaciones, están destinadas a modernizar toda la estructura productiva, generando oleadas de desarrollo de largo plazo.

La ubicuidad y la reproducción de la revolución dependen de un insumo clave de bajo costo, tanto en las industrias como en los sectores e infraestructuras. El uso generalizado de este insumo conduce gradualmente al surgimiento de un nuevo paradigmatecno-económico⁹, capaz de afectar a toda la economía, brindando un modelo eficiente, barato y rentable al conjunto del mundo productivo. Pero más allá de éste ámbito comprende procesos largos y complejos de asimilación social, conduciendo a un modo de vida diferente, que requiere gran cantidad de esfuerzo, inversión, adaptación y aprendizaje. En su propagación a la esfera socio-institucional, la revolución tecnológica demanda nuevas destrezas y reglamentaciones institucionales, en tanto que se constituye en proceso sistémico que abarca tanto cambios tecnológicos, como económicos y políticos.

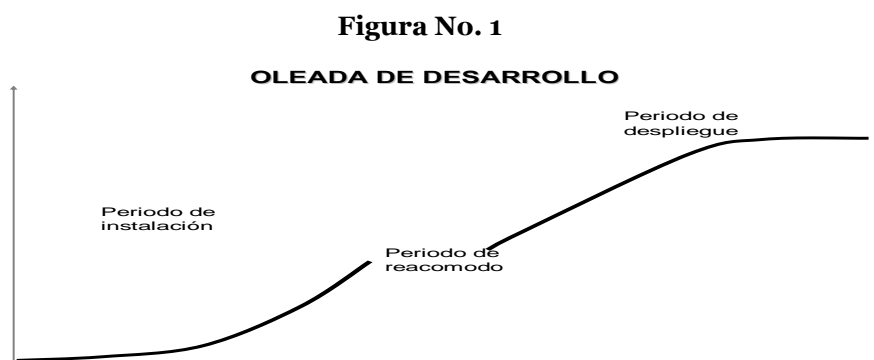
Un nuevo paradigma representa un nuevo estadio en la reproducción del capitalismo, y su propagación en ondas cada vez más amplias, no solamente de un sector núcleo a toda la estructura industrial, sino también geográficamente del país núcleo al resto del mundo. La modalidad de la propagación depende de múltiples factores singulares propios de cada época, región o país (Pérez, *op.cit.* p.47). El cambio de paradigma proporciona también un blanco móvil a los PDT para aprovechar las cambiantes y sucesivas ventanas de oportunidad que se abren con las recurrentes revoluciones tecnológicas. Sin embargo, esto requiere un proceso de acumulación y apropiación de las capacidades tecnológicas, y socio- institucionales, para llevar a cabo las reestructuraciones necesarias para su adaptación, adopción e inserción exitosa al nuevo paradigma (Pérez; 2002). Pérez enfatiza que para darle viabilidad al cambio se debe "aprender a aprender" y "aprender a cambiar", fomentando la labor creativa en equipo y aprender a articular los problemas, así como a evaluar soluciones alternativas. Por consiguiente, el fortalecimiento de la capacidad de aprendizaje individual y social

⁹ Este concepto se utiliza en el sentido kunniano, para referirse a las prácticas tecnológicas innovadoras mediante la tecnología, es decir como un modelo universalmente reconocido que proporciona soluciones a problemas nuevos, en contraste con "las practicas "normales" que poco a poco van volviéndose obsoletas.

para generar riqueza constituye un modo fundamental de aumentar el potencial de desarrollo (Pérez, 2001: 40).

1.2.1.1 Etapas que configuran una oleada de desarrollo.

De acuerdo al modelo de Carlota Pérez, la configuración de una oleada de desarrollo se compone de dos grandes periodos: uno de instalación y otro de despliegue, mediados por un intervalo de reacomodo de duración indefinida entre uno y otro. Tal como se presenta en la figura No. 1. La modalidad de la secuencia se da por la forma en que interactúan la tecnología, la economía y las instituciones definiendo el proceso de desarrollo.



Fuente: Carlota Pérez

El capital financiero en su calidad de capital de riesgo, financia a las nuevas innovaciones que prometen alta rentabilidad, dando lugar a la larga a un gran crecimiento del mercado de valores, que crea una atmósfera de casino dentro de una burbuja financiera que se infla cada vez más a causa de la sobreinversión en los campos prometedores (Pérez, *op.cit.*:81). El progresivo desacoplamiento entre el capital productivo y el capital financiero, desemboca en un colapso del mercado de valores y en una recesión, que suele señalar el final del periodo de instalación. De acuerdo a Pérez, en el nuevo paradigma actual, la fase de instalación terminó justamente con la burbuja financiera del año 2000-2001, abriéndose un periodo de intervalo de tiempo indefinido, ya que el caos financiero, institucional, social y económico no han logrado llegar a un punto de equilibrio (Pérez, *op.cit.*:66). El cual depende de la capacidad social y política para establecer y canalizar los cambios institucionales que acometan los ajustes estructurales capaces de favorecer la verdadera economía productiva, restringiendo las prácticas financieras dañinas. Esto sólo se puede lograr mediante el acoplamiento de un marco socio-institucional entendido por Pérez como el asiento de la política, la ideología y los mapas mentales. Así

como de una red de normas, leyes, regulaciones, entes supervisores y de toda la estructura responsable de la gobernabilidad social, (Pérez, *op.cit.*: 209).

1.2.2 El estudio del papel de las instituciones en el cambio histórico

Desde finales de los años 1970, ha habido un renovado interés por las instituciones y su importancia en la dirección del desarrollo, abarcando una amplia gama de definiciones y ramificaciones que mantienen diversas raíces teóricas¹⁰. Para fines de este estudio nos interesará destacar únicamente aquellos conceptos que nos ayuden a clarificar porqué las instituciones juegan un rol tan importante para posibilitar u obstaculizar las oportunidades de desarrollo que se dan para los PDT, con cada cambio de paradigma. Empezaremos definiendo qué se entiende por Instituciones. Para Veblen, las instituciones son en sustancia, hábitos mentales, o patrones sociales de comportamiento predominantes en una sociedad determinada. Dichos hábitos mentales tienden a cristalizarse, cosificarse y codificarse en sistemas de reglas sociales, poder y autoridad normativa, que acaban por encarnarse en organismos que se erigen por encima de la sociedad, normalmente bajo el control del Estado. Sin embargo, para Veblen las instituciones que más promueven el proceso del cambio social, son aquellas que cobran cuerpo en las fuerzas económicas, especialmente el desarrollo de la tecnología la cual es la causa más poderosa de los cambios de las instituciones, ya que al cambiar el modo de ejecutar las operaciones materiales de la vida, se vuelven anticuados ciertos hábitos y modos de pensar, estimulando la creación de otros nuevos (Hodgson, 1998: 439). Shumpeter complementa la idea diciendo que las instituciones son la codificación de prácticas ya aceptadas que pueden acomodarse a las medidas de política pública (nacional e internacional) estableciendo las reglas del juego y el marco institucional (Pérez, *op.cit.*: 94). Para el Regulacionismo Francés “las formas institucionales” no son simplemente una cubierta de las relaciones económicas preexistentes, sino de hecho coadyuvan a su concepción y desarrollo (Boyer, 2002: 17).

¹⁰ Entre ellas la que sitúa a las instituciones en un marco histórico siguiendo la tradición alemana y en particular la concepción de atraso económico de Gerschenkron en relación al desarrollo tardío. A este enfoque se le debe la aplicación inicial del concepto de aprendizaje al estudio del proceso asiático, para quien el desarrollo de un país atrasado es en gran parte el resultado de haber aplicado instrumentos institucionales que difieren sustancialmente del de los países desarrollados. Desde su punto de vista, la magnitud de las oportunidades que la industrialización lleva aparejadas, depende no solamente de la riqueza de los recursos naturales con la que el país en cuestión cuenta, sino de la estructura institucional que posibilita u obstaculiza dicho desarrollo entre ellas la falta de una unidad política (Gerschenkron, 1973, 12).

North profundiza en la noción de las instituciones, haciendo una distinción básica entre instituciones y organismos, conceptos que tiende a confundirse frecuentemente, refiriéndose a ellos de manera indistinta. Los organismos son concebidos como las entidades concretas (económicas, políticas y sociales) que tienen como función la aplicación de las reglas formales. En cambio las instituciones son las “reglas del juego subyacentes” tanto formales (leyes), como informales (comportamiento basado en el consenso social), que incentivan las interacciones humanas y pueden ser creadas o evolucionar naturalmente a lo largo del tiempo. La interacción entre las instituciones y los organismos es lo que determina la dirección del cambio institucional, y este, al conformar el modo en que las sociedades evolucionan, es la clave para entender el cambio histórico (North, 1995:13). Por lo tanto, las estructuras de creencias a lo largo del tiempo, evolucionan hasta ser transformadas en estructuras sociales y económicas, es decir las instituciones son los mecanismos externos mediante los cuales se expresan las reglas del juego para estructurar y ordenar el ambiente (North, *op.cit*: 575).

Las instituciones- dice North- forzosamente afectan el desempeño de la economía, debido a que la estructura de reglas formales son hechas en general para servir a los intereses de quienes tienen el poder de negociación (generalmente organismos políticos y económicos) y no para servir al bienestar social, lo cual influye en la reglamentación de los derechos de propiedad y los contratos individuales para facilitar el intercambio, determinando de esta forma los costos de transacción a favor de intereses privados. La ineficacia para hacer cumplir los contratos a bajo costo- dice North- es una de las fuentes más importantes del subdesarrollo contemporáneo que priva en el Tercer Mundo (*op. cit.* 76), ya que los derechos de propiedad son inseguros, las leyes se hacen cumplir a medias, hay barreras a la entrada y restricciones monopolistas. Esta falta de incentivos condiciona a las empresas a invertir en proyectos de corto plazo, alto rendimiento y poco capital fijo. Mientras que las grandes empresas con capital fijo importante existirán únicamente bajo la protección del gobierno gracias a los subsidios, las tarifas de protección y los sobornos a la política, mezcla que difícilmente dará como fruto una eficiencia productiva (*ibíd.*).

La eficiencia y el cumplimiento cabal de los contratos en una sociedad, requiere de un complejo institucional capaz de promover la movilidad de factores, la adquisición de habilidades, la transmisión de información rápida y barata y la innovación de nuevas tecnologías, lo cual en los hechos es algo bastante raro de encontrar, debido a la pugna

de intereses privados entre los organismos políticos y económicos que alientan barreras a la entrada, e impiden el flujo barato de la información (*ídem*).

Dice North: al contrastar el marco institucional en países como los Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Alemania y Japón con países del Tercer Mundo, queda claro que el marco institucional es la clave del éxito relativo de las primeras economías, por el contrario a lo largo de gran parte de la historia, los incentivos institucionales para invertir en el conocimiento productivo han estado ausentes en la mayoría de las economías del Tercer Mundo, o bien que los incentivos no establezcan los tipos de actitudes y conocimientos deseables o estén mal dirigidos.

Retomando a Paul David, (2000) en cuanto a su concepto de la vía de la dependencia (path dependent)¹¹, North rescata la idea de que la historia importa, ya que la evolución histórica incremental de las instituciones modela también el desempeño económico. De tal manera que en cada sociedad el cambio dará como resultado adaptaciones marginales determinadas por el poder relativo de negociación de los participantes, es decir, de las organizaciones que han evolucionado en el contexto institucional general y específico, pero edificados sobre los acuerdos institucionales precedentes. Debido a que el poder de negociación de grupos en una sociedad, diferirá claramente del poder en otra sociedad, los ajustes marginales de cada una serán también particularmente diferentes. Por ejemplo, las naciones derivadas del colonialismo inglés y español en el siglo XVIII y comienzos del XIX, difirieron radicalmente desde el comienzo. La imposición de pautas institucionales en el primer caso, influenciaron las políticas latinoamericanas que han tendido a perpetuar las tradiciones centralizadas y burocráticas. En el caso de los Estados Unidos, el crecimiento económico se ha apoyado en una estructura institucional que alienta la contratación a largo plazo, esencial para la creación de mercados de capitales (op. cit. 151).

¹¹ De acuerdo a la teoría de Paul A. David, el path dependent es un evento histórico particular o un conjunto de condiciones históricas iniciales, que dan lugar a una secuencia de transiciones seleccionadas a través de un desarrollo evolucionista incremental. Dicho de otra manera: en las sociedades se estructura una pauta de dependencia la cual consolida ciertos marcos institucionales de desarrollo, donde la historia importa. Es posible considerar que el episodio colonial ha tenido un legado estructural, institucional y cultural que sigue moldeando el pensamiento y la acción actual, específicas de Latinoamérica.

1.2.3. Los estudios sobre la integración global de la producción y las cadenas de valor

Este enfoque se basa en el estudio de autores como Gereffi, Enst y Kaplinsky entre otros, acerca de la organización productiva mediante redes globales, que se construye en torno a un nuevo tipo de fraccionamiento de los productos y procesos productivos, separando los aspectos intelectuales de la producción, de los de manufactura y servicios. Dentro de ese nuevo contexto global, surgió la nueva empresa flexible tipo red como operadora de las cadenas productivas globales (Gereffi, 1995). Los cambios en la estructura productiva van acompañados por cambios en la división global del trabajo.

De acuerdo a estos autores, los PDT podrían beneficiarse de su posición en la cadena de valor aspirando a su ascenso, si es que se encuentran preparados mediante el fomento de condiciones endógenas para absorber el conocimiento técnico y gerencial que transfieren las firmas líderes de la cadena, a través tanto de mecanismos formales como informales. Los mecanismos formales implican contratos de mercado, donde se establecen las reglas entre el conocimiento ofertado y el conocimiento comprado; mientras los informales se pueden dar a través de la presión a los proveedores locales por parte de las grandes firmas para que compren equipo más sofisticado con la finalidad de que mejoren sus capacidades de producción, y obtengan habilidades técnicas, para la producción de clase mundial (Ernst, *op.cit.*:1422). Los proveedores locales pueden también obtener especificaciones y asistencia técnica, tanto en ingeniería, productos y procesos desarrollados, a través de conocimiento codificado contenido en manuales de control de calidad y especificaciones de servicios y folletos de entrenamiento, libres de cargo, con la condición de que los proveedores ofrezcan productos y servicios a bajo precio.

1.2.4. El enfoque del Cambio Organizacional

Este enfoque es un caso de complementariedad a la tesis del cambio institucional de North, ya que abre una ventana más a la comprensión de la importancia de las instituciones para promover el desarrollo. La propuesta de Hoff y Stiglitz, señala que el desarrollo debe verse más como un proceso de cambio organizacional y no solamente como acumulación de capital, tal como sostiene la teoría neoclásica, donde tarde o temprano todas las economías convergerán en un mismo punto de equilibrio.

Es decir, el subdesarrollo no puede explicarse únicamente por la poca escasez del capital, sino básicamente por *fallas de coordinación* en el funcionamiento conjunto de la

sociedad, que abarca tanto aspectos socioeconómicos, como institucionales y políticos, lo que a la larga conduce a la trampa del atraso, afectando tanto al progreso económico como al bienestar social (Hoff, et.al, 2002:390). Las *fallas de coordinación* en los países que las padecen se traducen en que éstos buscan la ganancia a través de actividades más rentistas que productivas, en que sus instituciones son ineficientes, y existe subinversión en investigación, desarrollo y capacitación. Por lo tanto, para estos autores, existe un amplio conjunto de influencias endógenas que afectan la eficiencia económica, limitando el desarrollo, aunque a decir verdad, no existen elementos que funcionen igual para todos los países, ya que éste depende de múltiples factores. Las instituciones, la acción de las fuerzas sociales y los eventos históricos alteran de hecho la trayectoria económica prevaleciente, y ejercen una influencia causal sobre los resultados subsecuentes, que pueden ser económicamente importantes. De esta manera, un conjunto particular de circunstancias puede implicar múltiples equilibrios y un choque histórico "seleccionar" el equilibrio. Una perturbación lo suficientemente grande puede mover a una economía en una dirección que converja a un equilibrio diferente del estado sostenido (Hoff, et al: 425).

1.3 Estado y desarrollo; hegemonía y movilización social: Gramsci

Hemos visto que las teorías de primera y segunda generación dejan sin responder la pregunta, de por qué los resultados en materia de intervención estatal y por extensión en materia de desarrollo son tan contrastantes, en los países de estudio. Creemos que el problema se origina en que esas teorías no ubican teóricamente la relación Estado-sociedad (Estado ampliado), como motor del desarrollo, a través de bloques históricos -o bloques dominantes para el caso de los países de estudio- dado que mantienen todavía una fuerte propensión al instrumentalismo que es una variante del exogenismo.

Nuestro punto de partida mantiene como definición central, la del papel del Estado en la reproducción social como fundamento para entender la problemática del desarrollo, tanto de las naciones ricas, como de los países tardíos. Debemos entender la forma en que se integra la sociedad y el Estado para definir la dirección que seguirá el proceso socio-económico, y el cambio de estructura económica e institucional de la sociedad. El concepto de hegemonía de Gramsci resulta crucial como veremos, ya que el Estado al condensar las relaciones económico-políticas de la sociedad, puede permitir el máximo desarrollo y la máxima expansión del grupo hegemónico, presentándolo como desarrollo y expansión de toda la sociedad. Tomamos de Rivera (Rivera, 2009) el

concepto de “movilización social” como condición del desarrollo capitalista, en el sentido de que el desarrollo económico es una transformación del funcionamiento de la sociedad, mediado por un proceso político. ¿Cuál es la naturaleza de ambos procesos? Esa respuesta, base para el estudio del desarrollo, la brinda precisamente Gramsci.

1.3.1 Una visión ampliada del Estado

En la *concepción restringida del Estado*, común en las teorías del desarrollo, éste es visto únicamente como instrumento de solución de necesidades que están materializadas o interiorizadas en un grupo o clase social. Equivale a verlo también, como mediador entre la economía y la política, o como mero representante de los intereses de la clase dominante, que ya posee la estructuración de la estrategia para acrecentar la valorización capitalista o el desarrollo, o bien como la entidad operando en la esfera pública a través del gobierno, los partidos políticos, el poder militar, etc.

A contracorriente tenemos la *visión ampliada del Estado*, concebido como la institución ó conjunto de instituciones en donde se concentra el poder político en su estado aparental, pero que en esencia condensa los diferentes intereses económicos de clase, aunque tan solo una de ellas se erija como dominante a través de la representación política del Estado. El Estado desde esta perspectiva, se presenta cualitativamente como la unidad histórica de las clases dominantes a través de la cual se expresan el capitalismo y la hegemonía. En este sentido, el Estado ha sido fundamental a lo largo de la historia del capitalismo para impulsar proyectos de desarrollo económico, o bien para hacerlos abortar.

A los economistas en general, les parecerá que hablar del Estado nos aleja del aspecto económico y estructural y nos sitúa directamente en el plano político y superestructural, sin embargo -tal como señala Gramsci-:

“La diferencia entre estructura y superestructura o entre sociedad civil o sociedad política es una diferenciación meramente metodológica no orgánica, porque en la vida histórica concreta sociedad política y sociedad civil son una misma cosa, de tal manera que la clase burguesa que emerge de la estructura económica-corporativa pretende elevarse a la fase política-hegemónica intelectual de la sociedad civil y volverse dominante en la sociedad política” (Gramsci, T. 5, C.13, §. 17: 34).

La visión marxista clásica concibe al Estado, como una respuesta a los intereses antagónicos de clase imposibles de dirimir espontáneamente, y que actuando a nombre de la clase “propietaria” se erige en fuerza coercitiva para resolver ese conflicto, siempre a favor de la clase que se convierte así en dominante. Por eso Engels dice: “*representa*

una máquina esencialmente destinada a reprimir a la clase oprimida” (Engels, 1973). Lenin y el grupo “clásico” de autores marxistas convalidan esa definición. Esta interpretación marxista del Estado, ha sido fuertemente criticada, al no considerar la legalidad peculiar de lo político y reducir al Estado a tan solo un medio para la función económica consistente en acentuar de modo unilateral su carácter de aparato represivo a favor de la clase capitalista dominante.

La respuesta teórica a esta cuestión a partir de Gramsci, sostiene la necesidad de una nueva teoría marxista del Estado, en donde los conceptos de economía, política, ética e ideología se encuentran estrechamente relacionados tanto conceptual como prácticamente. Para Gramsci, el Estado deja de tener un carácter meramente instrumental, y “restringido” en tanto coercitivo a través del ejército, la policía, la administración, la burocracia, etc., para concebirse más bien en su forma “ampliada” como el conjunto de actividades políticas, ideológicas, económicas, jurídicas y culturales con las cuales la clase dirigente no solo justifica y mantiene su dominio, sino que llega a obtener el consenso de los gobernados (Buci-Glucksman, 1979:123). En este sentido, el concepto de hegemonía es central en la teoría gramsciana, entendiendo por éste la dirección de un proceso histórico por parte de un grupo de la clase dominante a través del poder del Estado, la cual se da mediante una combinación de fuerza y consenso entre las masas, y una política de alianzas que abre una perspectiva nacional al conjunto de la sociedad, haciéndole “avanzar” (*op.cit.*:11). Para Heller, la acción objetiva del poder del Estado debe su permanencia a la solidaridad política de un núcleo de poder; que realiza su propia comunidad de voluntades y de valores frente a los adherentes y opositores mediante la persuasión o la coacción, sin embargo aun en los casos más primitivos de dominación- señala Heller- el poder del Estado no aparece condicionado solamente por el núcleo de poder sino por todas las relaciones de las fuerzas políticas internas y externas (Heller, 1971:259). Por lo tanto, la hegemonía, no es un proceso mecánico al que se llega una vez conquistado el poder, sino es más bien el momento de la resolución de un determinado período histórico, a partir de la relación orgánica entre estructura y superestructura.

El pasaje del logro de la consolidación de un proyecto histórico en la estructura, tendiente hacia la consolidación de la hegemonía en la superestructura, se encuentra mediado por la crisis, donde las fuerzas antagónicas tanto internas como externas germinadas con anterioridad, entran en confrontación, hasta que una sola de ellas o al menos una combinación de ellas, tiende a prevalecer demostrando que existen ya las

condiciones necesarias y suficientes para que determinadas tareas puedan y por lo tanto deban ser resueltas históricamente. Determinando así, además de la unidad de fines económicos y políticos, también la unidad intelectual y moral, situando todas las cuestiones en torno a las cuales hierve la lucha, no en el plano corporativo sino en un plano "universal", creando así la hegemonía de un grupo social fundamental sobre una serie de grupos subordinados (Gramsci, T. 5, C. 15, §. 59 *Risorgimento italiano*: 232).

El papel primordial del Estado en este planteamiento, entonces, es crear las condiciones favorables para la expansión de la ideología del grupo dominante, en una continúa lucha por superar los desequilibrios entre sus intereses y los del grupo dominado.

El concepto de "revolución pasiva" de Gramsci, no significa que un grupo social sea dirigente de otros grupos, sino que un Estado, aunque limitado como potencia, sea el "dirigente" del grupo que debería ser dirigente y pueda poner a disposición de éste un ejército y una fuerza política-diplomática(*ídem*). Bajo este razonamiento para que la "revolución pasiva" triunfe, se deben de tomar en cuenta los intereses de las clases subalternas sobre las cuales la hegemonía se ejercerá, manteniendo cierto equilibrio de compromisos, para asumir un papel de dirección. Aún cuando la hegemonía sea ejercida en la esfera ético- política –de acuerdo a Gramsci- es esencialmente económica, ya que es aquí donde se dirime la función decisiva que el agrupamiento hegemónico ejerce sobre el núcleo de la actividad económica (Gramsci, T. 5., C. 13., §. 18: 42). De esta manera, la conquista del poder y la afirmación de un nuevo mundo productivo son inseparables, y sólo en esta coincidencia reside la unidad de la clase dominante que es al mismo tiempo económica y política (*ídem*). Cuando se logra esta reciprocidad orgánica entre estructura y superestructura se puede hablar –continúa Gramsci-de un "bloque histórico" en donde el conjunto complejo de las superestructuras son el reflejo del conjunto de las relaciones sociales de producción (Gramsci, T. 3, C. 8, § 182: 309). El Estado entonces al condensar las relaciones económico-políticas de la sociedad, permite el máximo desarrollo y la máxima expansión del grupo hegemónico, presentándolo como desarrollo y expansión de toda la sociedad. La participación activa de los "intelectuales orgánicos", es importante en cuanto cuentan con la capacidad de formular teórica y prácticamente los pasos estratégicos a dar en el corto plazo (lo táctico), y sobre todo, en el largo plazo (lo estratégico) para la constitución de un bloque histórico.

1.3.2 Desarrollo tardío y hegemonía

Antes de proceder a aplicar la teorización del Gramsci al desarrollo tardío, debemos subrayar las condiciones históricas que explican su enfoque. Él explica *ex post* el proceso mediante el cual la burguesía reconstruyó por así decir, su dominio de clase aunque quedó sujeto a constantes rectificaciones. Por ejemplo, la movilización de la población adulta de un país para la guerra ponía de manifiesto el control hegemónico, pero con posterioridad a la gran depresión de los años 1930, se amplió la base de legitimización bajo la cual se constituiría posteriormente el Estado benefactor.

Gramsci no posee una aproximación teórica a las ondas de crecimiento discontinuo del capitalismo y su estudio de lo que hoy sería una concepción del cambio tecnológico es inexistente. De tal suerte que aunque apunta a la idea de un bloque hegemónico nacional, no presenta la hipótesis de sucesivas recomposiciones de la hegemonía.

Consideramos que la teorización de Gramsci explica las nuevas bases de constitución del capitalismo moderno, como capitalismo industrial, que ya ha pasado por dos revoluciones industriales, añadiendo la revolucionaria idea de que la hegemonía de una clase se ejerce con el consentimiento de las clases subalternas, como producto tanto del ejercicio ideológico como de la percepción de que una fracción de la burguesía ejerce un liderazgo “real”, fundamentado materialmente, y que los beneficios de éste pueden llegar más allá del círculo de poder. Para los fines de esta tesis, es necesario extender las aportaciones básicas de Gramsci en dos direcciones: a) para proporcionar líneas explicativas sobre la lógica bajo la cual se rehace el bloque hegemónico cuando el capitalismo inicia el pasaje a una nueva fase, entendiendo que sólo una parte de la estructura de dominación queda obsoleta, y, b) para abordar la relación entre el dominio de clase y el desarrollo económico.

Esta segunda línea de trabajo presenta ciertos problemas por los riesgos de aplicación mecánica, sin mediaciones de las tesis de Gramsci. Asumiremos por lo tanto, que los países tardíos se encuentran sometidos al bloque de poder mundial y a su respectivo sistema hegemónico. Dichos países fueron colonias de diferentes potencias capitalistas. Su emancipación o la ampliación del espacio para industrializarse se presentó a partir del “nuevo orden capitalista”, que emana de las catástrofes de la primera mitad del siglo XX.

En los países tardíos el Estado es una expresión del dominio de clase, pero esto no lo convierte en promotor *per se* del desarrollo capitalista en el sentido “clásico” del

término, es decir que alimente su fuente de valorización desarrollando las fuerzas productivas. Antes que tener una burguesía proto-industrial tenemos la “captura” del poder político por un grupo que logró tomar la delantera para acaparar el acceso a las fuentes naturales de riqueza (la propiedad territorial). En realidad, en una sociedad pre-industrial el poder se encuentra disperso entre los terratenientes, los grupos que controlan el comercio de importación y exportación, los extranjeros, los grupos políticos que saquen las arcas públicas y otros subgrupos entre los que están los proto-industriales.

Dadas las condiciones históricas de la segunda posguerra, los intereses industriales empiezan a ganar presencia política en la periferia, pero a diferencia de las tesis estructuralistas, esto no conduce automáticamente a su hegemonía. Hirschman contribuye a explicar este proceso cuando dice que su representatividad política durante la sustitución de importaciones, es débil, porque la industrialización misma crea conflictos que los divide e impide que logren coligarse (Hirschman, *op.cit.*). De allí que la hegemonía tiene un significado distinto si lo aplicamos a países que presentan estas condiciones.

Las preguntas que surgen consecuentemente son: ¿Existieron las condiciones para que emergiera una coalición pro-industrialista que tomara el control de la dirección del Estado y en esa medida se constituyera en clase hegemónica?, y en ese sentido, ¿Cuál sería la medida de su éxito? Sería obviamente el logro de la industrialización. Pero no solamente esto, sino también considerar hasta que punto el poder estatal opera representando realmente un proyecto histórico.

Entendemos que la formación de un bloque hegemónico en un país tardío implica como primer paso. a) la formación de una coalición política a favor de la industrialización; b) la construcción de los aparatos de la sociedad civil para impulsar lo que Rivera y otros autores llaman *el aprendizaje social* (Rivera, 2009, *op.cit.*). Lo que implica una interacción entre el Estado y la sociedad; c) la formulación de una estrategia de desarrollo nacional, acorde ó en correspondencia con las condiciones mundiales. La capacidad de aprendizaje social se expresa en el crecimiento del PIB per cápita, y en cambios en la estructura de la producción, que permitan cerrar la brecha internacional y elevar la competitividad en el mercado global. Por lo tanto, los periodos de crecimiento sostenido de la industria no pueden interpretarse *per se*, como constitución de un bloque hegemónico, como lo ejemplifica el caso de América Latina, sino como coaliciones de clase dominantes con jerarquías en su interior.

1.3.3. El Estado: garante de los derechos de propiedad

La interacción entre el Estado y la sociedad esta mediada por la especificación de los derechos de propiedad. En este sentido, una teoría del Estado Ampliado, no estaría completa sin un mayor poder explicativo del cambio secular que implica incorporar el elemento de los derechos de propiedad. El grupo que controla el Estado tiene la potestad de determinar los derechos de propiedad. Lo que requiere que éstos sean exclusivos, mensurables, y susceptibles de reconocimiento legal, con el objetivo de maximizar la riqueza del grupo dominante sobre los grupos subordinados (North, 1984:52). Lo cual se logra mediante las reglas constitucionales que especifiquen y avalen legalmente la distribución de los activos que permitan el control de la producción y los mercados, y de allí la apropiación de la riqueza (*op.cit.* 232). Los derechos de propiedad que emergen son el resultado de una continua tensión entre los grupos económicos que pugnan por la representación política para hacerlos viables. La tensión se da entre derechos que maximizan (en términos relativos) la riqueza inmediata, lo que en la gran mayoría de los países tardíos significa renta territorial y la apuesta al futuro por lo que Dabat et. al, llaman *rentas de aprendizaje* (Dabat, et.al 2007). En conclusión: el grupo que controla el Estado tiene la capacidad de determinar el control de los activos que permiten producir riqueza y la apropiación privilegiada de sus resultados. En el sentido que usamos este concepto, hegemonía no significa tan solo la capacidad para especificar derechos de propiedad y de alguna manera hacerlos aparecer legítimos, sino también la especificación de derechos de propiedad que posibiliten el aprendizaje social. El éxito de ese proceso se determina por resultados a largo plazo, medibles a través de la conceptualización de Amsden, es decir, en el cierre de la brecha internacional asociada con la apropiación de rentas económicas.

El concepto que tomamos de Rivera (Rivera, *op.cit.*), de *movilización social* es el resultado de la conjunción de las tres condiciones arriba mencionadas: a) la capacidad de coligarse políticamente y tomar la delantera frente a otras coaliciones, b) crear las instancias o las instituciones para realizar el aprendizaje social; y, c) movilizar a la población para el fin anterior, esto es para el aprendizaje social. El no cumplimiento de estas condiciones implica que puede haber legitimación con limitado aprendizaje social, lo que a la larga desembocará no en el aumento de la competitividad internacional, sino en una crisis que derrumba el nivel de vida del conjunto de la población.

Capítulo II.

Cambio Histórico Mundial: la emergencia de un Nuevo Paradigma Tecno-económico e Institucional; especificidad histórica

“...sólo la comprensión segura de la evolución y de los mecanismos que caracterizan a la economía capitalista mundial proporciona el marco adecuado para ubicar y analizar la problemática de América Latina” (Marini, 1974: 3).

Los elementos para caracterizar el conjunto de cambios estructurales globales que han tenido lugar en las últimas décadas, posibilitando la entrada a una nueva etapa de acumulación capitalista, son tomados básicamente de los enfoques modernos acerca del desarrollo, que analizamos en la segunda parte del capítulo I; que no obstante, aun no estar constituidos en una teoría integral del desarrollo, representan una nueva perspectiva teórica que actualmente nos permite comprender mejor las transformaciones globales de largo plazo que está experimentando el capitalismo desarrollado tanto en sus estructuras económicas como institucionales, así como las repercusiones de su propagación a los PDT y las posibilidades y condiciones de su re-inserción al nuevo paradigma. La noción de hegemonía de Estados de Gramsci también es retomada en este estudio.

Los cambios experimentados concretamente desde la década de los 1970, nos indica que nos encontramos ante un cambio histórico cualitativamente diferente al asociado al fordista-keynesiano que rigió la etapa anterior, y cuya declinación permitió la renovación y reestructuración del sistema capitalista bajo la forma de un Nuevo Paradigma Tecno-económico (NP). Basadas en la tecnología de la información y de las telecomunicaciones¹². Entendemos ese proceso en el sentido en que lo define Pérez: como un modelo o conjunto de principios económicos que estructuran el funcionamiento del aparato productivo, guiando la acción de los agentes económicos. El NP se enmarca en un período histórico determinado bajo el cual se configura paulatinamente un nuevo patrón industrial, financiero y comercial. Tarde o temprano este paradigma trastoca lo que North llama la matriz institucional forzando al marco cognoscitivo colectivo a adecuarse a una política, ideología y mapas mentales renovados,

¹² Se le podría llamar también Paradigma Informático-global, dado que las leyes a la que se encuentra sujeto el capitalismo bajo este nuevo Paradigma Tecno-económico es que todos los procesos económicos y sociales tienden a relacionarse con la lógica estructuralmente dominante, articulada por una red basada en las tecnologías de la información, donde sin lugar a dudas, en una secuencia histórica se observa con toda claridad el perfil de la nueva economía global, donde las capacidades tecnológicas de la revolución informática y de telecomunicaciones ha permitido la amplitud, profundización y rapidez de las interconexiones mundiales en todos los órdenes de la vida económica y social imperante.

así como una red de normas, leyes, regulaciones de toda la estructura responsable de la gobernabilidad social, acordes con estas transformaciones (Perez, 2002).

La instalación del NP¹³, se da en el marco de la crisis estructural del sistema fordista-keynesiano que empezó a manifestar signos de agotamiento desde 1969, debido a circunstancias tanto exógenas como endógenas. De acuerdo a Fajnzylber (1983), el patrón industrial conformado por el sector metalmecánico-petroquímico que hasta entonces lideró la economía de los países avanzados, se expresó en la saturación de los mercados para bienes de consumo estandarizados, teniendo como fondo el exceso de capital. Los choques petroleros de 1973 y 1979 exacerbaron la crisis, dado que el petróleo constituía la fuente de energía principal que delineó la expansión de crecimiento de los sectores de arrastre económico, provocando estancamiento en la producción, inflación y baja inversión. En el contexto financiero, la crisis se hizo patente con el colapso parcial del sistema monetario internacional establecido en Bretton Woods, basado en la paridad oro-dólar que cortó las últimas raíces que unían la moneda al oro, y suprimió el último papel activo que el oro conservaba en los bancos centrales (Aglietta, 1987:114). Este hecho, evidenció la declinación del dólar como moneda de reserva internacional estable, y en consecuencia la disminución del poder de Estados Unidos para regular el sistema financiero internacional. Ello se tradujo en un nuevo régimen de flotación monetaria, en donde los gobiernos de todo el mundo debieron enfrentar fuertes presiones inflacionarias.

En la esfera geopolítica se consolidó la participación activa de los países del sudeste asiático al circuito productivo mundial, en el ámbito político-ideológico; la conversión de China a partir de 1978 a un sistema de mercado mixto, la caída del Muro de Berlín en 1989, y el derrumbe de la Unión Soviética en 1991 como fuerza bipolar dentro del contexto mundial, aceleró el derrumbe de una época. Emergieron entonces nuevas tendencias donde se hizo evidente la supremacía económica de Estados Unidos, la revolución electrónica informática y de telecomunicaciones, el neoliberalismo, la globalización, y el ascenso de China en el mercado mundial a partir del año 2000. La etapa de instalación parece haber finalizado con la crisis desencadenada por la burbuja de internet entre los años 2000-2002, momento a partir del cual aun no se ha podido favorecer la formación de un bloque histórico internacional que lleve a una etapa de

¹³ De acuerdo al modelo de Pérez -tal como se explica en el Capítulo I-, la duración del ciclo largo de un paradigma tecno-económico consta de dos grandes etapas: una de instalación y otra de despliegue, mediadas una y otra por un periodo indefinido de reajuste de las fuerzas contradictorias al seno del sistema.

despliegue de desarrollo generalizado en las sociedades del mundo globalizado. La inestabilidad en todos los órdenes que ha acompañado esta fase, permite deducir que la prevista (por Carlota Pérez) etapa de despliegue del nuevo paradigma, tiene un avance vacilante, y las ondas de crecimiento aún son limitadas en su alcance. Por el contrario vivimos un periodo de reacomodo/transición lleno de incertidumbre, caracterizado por el desacoplamiento progresivo entre el capital productivo y el capital financiero, y la amenaza latente de crisis¹⁴, así como la emergencia de otro tipo de externalidades entre las que se cuentan: la crisis de los alimentos y los energéticos, desordenes ambientales, tensiones geopolíticas y sociales, etc. Revelando, todo esto la falta de un marco socio-institucional que atenuara dichas contradicciones. Para superar dicha etapa se requiere entonces de una nueva arquitectura institucional, presumiblemente de carácter global, dadas las mismas características del paradigma, así como una nueva forma política y organizativa del Estado, diferente a la keynesiana y/o neoliberal, capaz de aglutinar un enorme consenso para promover el bienestar generalizado tanto para el planeta como para sus habitantes.

2.1 Hegemonía de Estados y Orden Mundial

Desde el punto de vista de Gramsci, para que la hegemonía pueda constituirse en época histórica no es suficiente su cristalización en un bloque histórico nacional; es necesario también la proyección internacional del bloque en un *sistema de hegemonía de Estados*. Para que esto pueda tener lugar se requiere que un país tenga la suficiente capacidad de convocatoria internacional, de dirigir y dominar a otros países en términos de los objetivos internacionales y nacionales que él se propone en cuanto considerado representante de las fuerzas progresistas de la historia (Ordoñez, 1995). Se conjuga con esto, su grado potencial de presión diplomática sin necesidad de combatir (Gramsci T. 5, C. 13, § 19:48). Además de estar preparado en todo momento para insertarse eficazmente en las coyunturas internacionales favorables. Un Estado con extensión territorial, posición geográfica, capacidad industrial, agrícola y financiera, así como fuerza militar. Son todos estos elementos que definen la jerarquía de poder entre los Estados y su influencia y repercusión que deben sufrir los otros Estados (*ídem*).

Esta idea es apoyada por la perspectiva neo-gramsciana de Robert Cox en las Relaciones Internacionales, contenida en el artículo de Bieler y Morton (Bieler, *et al*,

¹⁴ La última crisis, y cuyos efectos disruptivos aún perduran, es la financiera que eclosionó en septiembre de 2008, con epicentro en Estados Unidos.

2004), que declara que la hegemonía se expresa al establecer cohesión social en una forma de Estado, para posteriormente expandirse a un modo de producción internacional a través del nivel del orden mundial. Esto ocurre cuando una clase líder desarrolla un proyecto hegemónico o concepto comprensivo de control en el cual trasciende los intereses corporativos económicos particulares y llega a ser capaz de atar y adherir las diversas aspiraciones e intereses generales de varias clases y fracciones de clase. Por lo tanto, la expansión hacia fuera de un modo particular de relaciones sociales de producción promovidas por las fuerzas sociales locales a través de un orden mundial asegura la promoción y expansión de un modo específico de producción, y su consecuente transferencia de derechos de propiedad, mediante el derecho internacional¹⁵.

Sin embargo, tal como apuntamos anteriormente en la fase actual no podemos hablar propiamente de un bloque histórico internacional, como si lo fue en el paradigma fordista, en tanto que las ondas de expansión se encuentran aún inacabadas, y sus repercusiones hacia la periferia no se traducen en un bienestar generalizado. Atendemos a la propuesta de Pérez, en tanto que el marco socio-institucional se encuentra aun desacoplado de la estructura productiva, por lo que su alcance es todavía limitado. No obstante se constituyó un proyecto político-económico neoliberal para restablecer las condiciones de la acumulación de capital en beneficio de los nuevos emprendedores tecnológicos y especialmente del capital financiero en violento crecimiento, quién hace patente su necesidad de un nuevo marco regulatorio, propicio para las nuevas fuentes de rentabilidad a escala global (Harvey, 2007:6).

2.1.1 La hegemonía del capital financiero

En los hechos, el comando del proceso del nuevo orden mundial lo tomaron una variedad de agentes financieros (algunos ligados a la producción, otros no). Los alcances de la revolución tecnológica, así como el correspondiente sistema de redes flexibles, desencadenaron una escalada de transacciones sin precedentes en términos de su volumen y frecuencia, debido al poder y a la velocidad en el procesamiento de la información, así como a la naturaleza virtual e instantánea de las operaciones digitales. Con estos elementos se transformaron rápidamente los sistemas circulatorios, provocando una enorme movilidad de capitales entre una compleja red de agentes

¹⁵ Entendemos por Derecho Internacional el conjunto de reglas o sistema de reglas jurídicas establecidas y emitidas por los organismos internacionales (OMC, FMI, BM, etc.) para garantizar no solamente el orden mundial, sino también la transferencia de derechos de propiedad a nivel internacional.

económicos a escala global, reduciendo el costo y el riesgo de dichas transacciones, mediante el comercio de valores computarizados¹⁶ (Ernst; 2002:1419). De aquí se desprende un masivo incremento de la liquidez internacional, y la creación de nuevas formas de mercados financieros basados en la titularización, instrumentos financieros, derivados y una gran variedad de operaciones comerciales con futuros, intensificando el dominio de las finanzas sobre las restantes facetas de la economía (Girón, 2005:40). Esta nueva estructura de poder financiero se ha caracterizado por dar lugar a un capitalismo de casino, en donde en términos de Pérez, la economía de papel se ha ido desacoplando sistemáticamente de la economía real, teniendo como consecuencia la inflación de los activos. La afluencia de capital de corto plazo creció de manera extraordinaria desde fines de la década de los 1980 hasta mediados de los 1990, desembocando posteriormente en la burbuja especulativa del internet en el año 2000¹⁷. Como efecto, crisis bancarias y financieras han emergido como un fenómeno persistente (Pérez, 2004). El FMI señala que de 1980 a 1996 hubo 150 crisis que afectaron al 70% de los países miembros de esa institución (Giron, *op.cit.*), entre ellas: México en 1995, Tailandia, Malasia, Filipinas, Hong Kong, Taiwán, Singapur, y Corea del Sur en 1997, Indonesia, Estonia, Rusia y Brasil en 1998, Australia, Nueva Zelanda, Turquía, y Argentina en 2001 (Harvey, 2007:81).

El cambio en la correlación de fuerzas mundiales ha sido por lo tanto inevitable. Desde la perspectiva neo-gramsciana la emergencia de una nueva estructura de clase global, comandando este proceso, utilizó como correa de transmisión los canales de la

¹⁶ Las instituciones financieras empezaron a utilizar poderosas técnicas estadísticas y adaptativas, mediante redes informatizadas, en la que la mayoría de las decisiones de compra-venta se apoyaban en programas de software que contenían modelos cada vez más sofisticados de sus mercados. Tendencias que de lo contrario habrían necesitado semanas para ponerse de manifiesto, se desarrollaron en pocos minutos (Kurzweil, 2000).

¹⁷ Los títulos de las acciones invertidos en las empresas punto com se desplomaron en marzo del 2000, fecha en que el capital financiero vio caer sus rendimientos a través de la caída del índice *Nasdaq*, cuyos precios en el transcurso de un año se desplomaron en cerca de un 90%, iniciando un proceso de recesión económica mundial, después de un periodo de casi diez años de crecimiento continuo de la economía norteamericana (Giron, 2005). La burbuja tecnológica basada en la especulación, arrastro a todos los mercados financieros, conduciendo a la pérdida del valor de un creciente número de empresas y al cierre de muchas más. Solamente en el año 2000; 240 empresas tecnológicas fueron "deslistadas" del *Nasdaq* al caer el valor de su acción por debajo de un dólar durante un periodo de treinta días. Al experimentar un descenso de la demanda, las empresas TIC tuvieron un exceso de la capacidad productiva al enfrentarse a numerosas reducciones, retrasos y cancelaciones de pedidos, lo cual las obligo a reestructurar y recortar su capacidad atendiendo a las presiones continuas sobre los precios. Este hecho favoreció que muchas OEM abandonaran la fabricación local en favor de ubicaciones que entrañaran un menor costo, siendo China una de las más favorecidas, haciendo que muchas de las ubicaciones existentes dejaran de ser viables (OIT, 2000). De la misma manera empresas como las de telefonía móvil se apresuraron a subcontratar íntegramente su producción, atendiendo siempre al menor costo.

política internacional a favor de las exigencias percibidas por el capital global financiero. El punto relevante es que ante el vacío relativo creado por la emergencia de nuevas fuerzas económicas motoras, la fracción de clase dominante, es decir; la financiera se proyectó colocándose a la vanguardia, definiendo las reglas de los procesos de creación y distribución de riqueza y por ende las oportunidades y riesgo para los países en desarrollo, que de acuerdo a nuestra concepción no son entes pasivos, en tanto que las coaliciones de clase dominantes y su representación política pueden inclinar la balanza política nacional en uno u otro sentido.

2.1.2. Las fuerzas políticas en ascenso: el Neoliberalismo

La presión diplomática que tanto Estados Unidos como Gran Bretaña ejercieron como líderes del orden mundial, instituyó el neoliberalismo como proyecto político-económico desde la década de los ochenta, el cual se consolidó en los 1990. Éste se propagó geográficamente de manera desigual al resto de los países involucrados en las relaciones internacionales. De acuerdo a Harvey, los Estados con diversas formaciones sociales, desde las socialdemócratas, pasando por las estatal-desarrollistas, hasta los Estados del bienestar más tradicionales o proteccionistas, debieron adaptar y adoptar alguna versión de la teoría neoliberal, o al menos ajustar algunas de sus políticas y prácticas económicas a tales premisas, ya sea de manera voluntaria o coactiva para solventar sus compromisos internacionales (Harvey, 2007:7). Cada uno de los países decidió en la práctica los sectores que le convenía liberalizar, o bien dejar fuera del mercado, algunos más se resistieron o aplicaron parcialmente dichas políticas. En el caso de los países asiáticos atacados por la crisis del 97, especialmente Corea del Sur, siguió manteniendo un intervencionismo estatal activo, sin embargo, propició también la formación de una clase con vocación internacional, cada vez más interesada en independizarse del poder estatal reorientado su actividad en la dirección neoliberal (Harvey, 2007:81).

Para el caso latinoamericano, tras la crisis de la deuda en 1982, el FMI y el Banco Mundial impusieron una agenda de ajustes estructurales de corte neoliberal. El primer experimento de formación de un Estado neoliberal se produjo en Chile tras el golpe de Estado en 1973 en contra del gobierno democrático de Allende, el cual fue promovido por la élites económicas dominantes apoyadas por las fuerzas internacionales, principalmente de Estados Unidos que sentían amenazados sus intereses ante las tendencia socialistas del gobierno. Sin embargo, el modelo extensivo del neoliberalismo para América Latina se puede encontrar en el documento de *What Washington Means*

by *Policy Reform* de John Williamson de 1990, mejor conocido como *el Consenso de Washington*, que recomendaba 10 reformas de política económica susceptibles de ser aplicadas a esta región. Se trataba de superar en todo caso el tipo de desarrollo “dirigido hacia dentro” y “liderado por el Estado” según palabras del Banco Mundial, quien sustituyó el discurso del Estado desarrollista por el de “democracias de mercado” (1990).

El papel del Estado en esta nueva fase del capitalismo, ha sido fundamentalmente crear y promover una matriz institucional adecuada para asegurar los derechos de propiedad de las clases dominantes en ascenso a escala global, institucionalizando el fundamentalismo del mercado, pero autolimitando su papel en éste. Esto proporcionó el marco para desempolvar las teorías liberales sustentadas por la escuela neoclásica, que más allá de las prescripciones neoliberales de la década de los setenta (ofertismo y monetarismo), alcanzó un nivel mucho más grande de desarrollo e influencia mundial. Políticas de choque fueron instauradas para vencer las resistencias e inercias de los complejos estatal corporativos. Los intelectuales orgánicos del *laissez faire*, promovieron el argumento de que la intervención del Estado en la economía¹⁸, generaba políticas nacionales que distorsionaban los precios, por lo tanto un sistema de precios de mercado era necesario para lograr los precios correctos. En el discurso se empezaron a enfatizar las “fallas del Estado” a través de las élites gubernamentales y empresariales, los centros de investigación y las universidades, los medios de comunicación, las instituciones internacionales reguladoras del mercado y las entidades financieras a escala global.

En los años 1990, los resultados socialmente regresivos de las políticas neoliberales en la mayoría de los países, suscitó en el seno de los organismos financieros internacionales una reevaluación sobre el curso de estas, argumentando que el crecimiento y la prosperidad no podrían lograrse tan sólo mediante reformas macroeconómicas y que sería necesario realizar una “segunda generación” de “Reformas

¹⁸ El Estado en esta teoría no es tratado como un aspecto de las relaciones sociales de producción, por lo tanto, la separación aparente entre política y economía, o Estado y mercado son promovidas. Para Gramsci la distinción entre sociedad civil y sociedad política es un error teórico que de análisis metodológico se presenta como orgánico, al afirmar que la actividad económica es propia de la sociedad civil, y que el Estado no debe intervenir, siendo deseable que su función se limite exclusivamente a la tutela del orden público y al cumplimiento de las leyes, permitiendo el libre juego de las diferentes fuerzas (Gramsci (T. 5,C. 13, § 18:41). Sin embargo, tal como refiere Pereyra la disociación orgánica entre sociedad civil y Estado como pretende el pensamiento liberal es un régimen que no ha existido jamás, pues la sociedad capitalista como lo demuestra la historia no puede prescindir, de las intervenciones activas, coactivas y consensuales del Estado (Pereyra 1988).

del Estado”, donde el Estado tuviera un papel activo, superando la visión neoconservadora neoliberal centrada en la “minimización” del Estado. Lo que se proponía ahora, era un Estado “eficiente”, donde este pudiese realizar no solo sus clásicas tareas de garantizar la propiedad y el cumplimiento de los contratos, sino también su papel de garante de los derechos sociales y de promotor de la competitividad de cada país con un bagaje de gobernabilidad, es decir de legitimidad frente a la sociedad (Bresser, 1998).

El Informe sobre el Desarrollo Mundial de 1991 del Banco Mundial, sistematizó el nuevo enfoque “amistoso con el mercado” (market-friendly approach), según el cual “*la interacción entre gobierno y mercado, promueven los mercados competitivos para eficientar la organización de la producción y distribución de bienes y servicios*” (Banco Mundial, 1991). Argumenta que los mercados no pueden operar en el vacío, necesitan de un marco legal y regulatorio, que únicamente los gobiernos pueden proporcionar. Ya no se trataba más de condenar la intervención estatal en la economía como algo indeseable y sí de reconocer el marco de acción del Estado que se “armoniza” con el mercado, permitiendo el máximo de competencia entre los agentes económicos. Ya no bastaba garantizar las condiciones para un buen gobierno, era necesario crear un ambiente de reglas e instituciones bien definidas y consensualmente aceptadas, propicias para la libre competencia, por ejemplo, el Estado debería: a) reducir drásticamente su presencia en la producción y distribución de bienes y servicios; b) dejar de restringir y controlar directamente la actividad comercial privada; c) abstenerse de intervenir en el sector financiero; d) concentrarse en fomentar la estabilidad macroeconómica y ofrecer un marco jurídico e institucional que incentivase el desarrollo del sector privado y la competencia capitalista; e) dejar de ser el proveedor universal de las condiciones de vida de la población; f) fomentar la ideología de que la renta y el bienestar dependen exclusivamente del desempeño de los individuos en el mercado; y g) focalizar la asistencia social en los segmentos más pobres de la población.

Por su parte, el Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000-2001, evoluciona sobre el tema de *el combate contra la pobreza*, donde el BM afirma que si bien es cierto que los elementos tradicionales de estrategias para lograr un desarrollo más rápido siguen fundamentándose en la estabilidad macroeconómica y en las reformas *market-friendly* para reducir la pobreza; reconoce también la necesidad de los aspectos institucionales y sociales para el proceso de desarrollo, así como de la acción global en el combate a la pobreza (Banco Mundial. 2000-2001), aceptando la inconveniencia de

recomendar políticas estandarizadas frente a la diversidad de las peculiaridades históricas e institucionales de cada país (Ibarra, 2004: 15). Sin embargo, la tónica que permea todos los informes del BM hasta el año 2005, reduce al Estado a una maquinaria meramente administrativa, cuyo trasfondo es “servir a los intereses de los grupos con suficiente poder de negociación para imponer reglas” (North, 1995:20).

Con el proceso de globalización en marcha, el mercado ganó mucho más espacio a nivel mundial, debilitando y quebrando las barreras creadas por los Estados nacionales que fueron perdiendo autonomía frente a los flujos globales de capital. Castells tiene una proposición sugestiva referente a la transformación de los Estados, él dice que se ha pasado de un Estado-nación a un Estado-red, constituido por una red de relaciones entre éstos y las instituciones supranacionales, las internacionales y los entes locales y regionales, que tienen una creciente capacidad de gestión. El ejercicio de la política pasa cada vez más por una continua interacción, a veces negociada, a veces conflictiva, entre estos niveles distintos de instituciones estatales que forman el Estado-red, cuya capacidad fiscal disminuye drásticamente, impidiéndole u obstaculizando su libertad de acción frente a estos grupos. Dejando en claro que su intervención en la economía se enfoca cada vez más al apoyo institucional de los intereses locales y extranjeros hegemónicos, provocando la concentración del ingreso, y la polarización de la riqueza (Castells, 1996). Es por ello, que en el enfoque neo-gramsciano, el neoliberalismo en su forma práctica política-económica, juega más un papel de supremacía que de hegemonía dado que las clases subalternas han sido cada vez más marginadas de la distribución de la riqueza y de las decisiones nacionales

En este sentido, Harvey opina que el principal mecanismo de acumulación del neoliberalismo ha sido “la acumulación por desposesión”, en tanto que ha tendido al desmantelamiento de los marcos normativos elaborados para proteger el bienestar social. Dicho proceso supone una transferencia de los derechos de propiedad de las esferas públicas y populares a los de dominio de lo privado y de los privilegios de clase. Una de las principales funciones del Estado neoliberal ha sido poner a disposición de la clase dominante el aparato ideológico, jurídico, diplomático y militar para que esta transferencia pueda llevarse a cabo. El resultado ha sido el crecimiento de una asombrosa desigualdad de clases a nivel internacional, lo cual plantea un grave problema político en tanto que la anarquía del mercado, de la competitividad y del individualismo desenfrenado genera una situación que se torna progresivamente ingobernable y un Estado próximo al anarquismo social (*ídem.*), que

dilata la dimensión ideológica de los intereses de las clases en el poder, presentándolos como los intereses de toda la sociedad. La reacción ha sido la proliferación de movimientos de masas (donde han jugado un papel importante las redes sociales a través del internet), expresando una diversidad de demandas económicas, políticas y sociales, que representan un centro de oposición que tienden a ser combatidas con métodos cada vez más sofisticados, pero no menos coercitivos y represivos.

2.2 Cambio Tecnológico, reorganización de la producción mundial y nueva División Internacional del Trabajo.

La regeneración del patrón industrial se orientó al uso, fabricación y diseño de nuevas tecnologías tal como la electrónica, la informática, la computación, la mecánica de precisión, el software, la óptica electrónica (microprocesadores, semiconductores, fibra óptica) y las telecomunicaciones¹⁹, así como hacia los servicios basados en el uso del Internet. Las nuevas tecnologías al estar basadas en bits de información²⁰, pueden manipular, organizar, transmitir y almacenar enormes cantidades de información, así como distribuirla con celeridad a través de las redes de comunicación en forma digital, virtualmente bajo cualquier modalidad: texto, sonidos, fotos, imágenes móviles, etc. (Freeman; 2001: 303). Dado que los precios por bit de información han tendido a decrecer exponencialmente, esto significa un proceso de innovación aún más rápido, permitiendo -según algunos autores- que la revolución tecnológica se renueve cada década, multiplicando la escala y rapidez con la cual la generación y transmisión de conocimiento y de información son aplicados a la actividad económica, dando lugar a la

¹⁹ En cuanto a la tecnología de las telecomunicaciones el desarrollo de una nueva infraestructura en la década de los noventa, a partir de la fibra óptica, el cable, el radio y el satélite, hizo posible liberar un gran número de señales digitales, enviando vastas cantidades de datos e imágenes instantáneas sobre redes eléctricas de fuentes múltiples y de uso.

²⁰ Llamados también chips que son una colección de circuitos relacionados que operan conjuntamente en una tarea o conjunto de tareas, y que residen en un pequeño disco de material semiconductor, normalmente de silicio.(Kurzweil; 2000) De acuerdo a la “Ley de Moore”, enunciada en 1965 por Gordon Moore, la complejidad de los circuitos integrados podría doblarse cada año, la revisión de la Ley en 1975, sugirió que la capacidad podría duplicarse cada dos años. Gates estima que la tasa de duplicación fue de 18 meses en 1995. Se prevé que esta Ley estará vigente hasta el año 2020 (Kurzweil, *op.cit.*). mientras que la capacidad inalámbrica para el sector de telecomunicaciones, se triplica cada dieciséis meses. Por otra parte, la ley de Gilder augura que cada seis meses se duplicará la capacidad de las comunicaciones, una explosión en la amplitud de banda, debido a los avances de la tecnología de redes de fibra óptica. Ambas irán acompañadas de enormes reducciones de los costos y significativos aumentos de la rapidez y la cantidad.

tecnología de la información ubicua y barata²¹ (Pérez, 2004). Sin embargo fue la combinación de computadoras y telecomunicaciones a través de internet en 1994 y su despegue a partir de 1995 y 1996, que la difusión mundial de servicios de información hizo el mayor progreso, inaugurando una época verdaderamente mundial²². De la misma manera, con el uso del Internet, se hizo común la introducción del comercio electrónico a través del marketing tecnológico y los servicios de consultoría, para consumidores, firmas y gobierno, promoviendo la cooperación internacional, incrementando la competitividad de las firmas, y la eficiencia de los recursos locales. Posibilitó también el establecimiento de redes ciudadanas²³.

Cuadro No. 1
Millones de usuarios del Internet por Regiones (2000 y 2006)

Regiones/año	Usuarios 2000	Usuarios 2006	Crecimiento 2000-2006 (%)
África	4,514,400	32,765,700	625.8
América del Norte	108,096,800	231,001,921	113.7
América Latina	18,068,919	85,042,986	370.7
Caribe	114,303,000	378,593,457	231.2
Asia	103,096,093	311,406,751	196.3
Europa	5,284,800	19,028,400	479.3
Medio Oriente	7,619,500	18,364,772	141.0
Oceanía	360,983,512	1,076,203,987	198.1

Fuente: Estadísticas mundiales de Internet, página electrónica.

²¹ El costo de transmitir un billón de bites de información desde Boston a Los Ángeles disminuyó de 150.000 dólares en 1970 a 0,12 dólares en 2001. Una llamada telefónica de tres minutos de Nueva York a Londres que en 1930, según los precios actuales, costaba más de 300 dólares, hoy se hace por menos de 0,20 dólares. El envío de un documento de 40 páginas de Chile a Kenya por correo electrónico cuesta menos de 0,10 dólares, por facsímil, unos 10 dólares, y por servicio de mensajería, 50 dólares (Índice de Desarrollo Humano, 2001).

²² Un informe de 1998 del Departamento de Comercio de Estados Unidos otorga a Internet un papel decisivo en el crecimiento económico y el descenso de la inflación. (Kurzweil op. cit.).

²³ El nuevo paradigma a través del internet ofrece a la sociedad civil recursos innovativos de comunicación impensables en otras épocas de la historia humana, que como bien lo define Castells: “*es una tecnología de comunicación interactiva global con poder de procesamiento de información y comunicación multimodal irrestricta, que no distingue fronteras*” (Castells, 2001). La inserción orgánica del internet, sobre todo entre las clases medias y en las generaciones más jóvenes crecidas dentro de este paradigma- ya que aún su alcance es limitado entre los sectores más bajos, rurales o de edad avanzada de la sociedad, debido sobre todo a la falta de interés, de equipo técnico, de conocimientos elementales de alfabetización tecnológica o incluso del idioma inglés-, es hoy por hoy un nuevo producto cultural, que esta modificando las formas de relacionarse con el mundo, produciendo enlaces de acción colectiva, entre grupos transnacionales con intereses comunes, no solo en el mundo de los negocios y las finanzas, sino también estatales, políticos, culturales y sociales, ámbitos en la que los intereses individuales entrecruzan los del estado- nación- (Lyotard), creando no solo un movimiento pluralista de comunicación transnacional de comunicación, donde prácticamente cualquier tipo de información puede ser transmitida y encontrada, sino también de unificación de las minorías dispersas. De esta manera, el uso activo del Internet, en la base de la interacción social, sugiere que las formas sociales existentes ha generado profundos cambios en las relaciones individuales, ciudadanas, grupales e institucionales, privadas y publicas, nacionales e internacionales, que da origen a la cultura del ciberespacio donde cada vez mas se realizan un porcentaje creciente de las relaciones humanas y sociales (Esteneinou, 2001).

En el cuadro No. 1 se observa con sorprendente claridad, la rapidez y extensión en el uso de ésta tecnología alrededor del mundo.

Conjuntamente a la innovación tecnológica, el modelo japonés llamado toyotista que se inició en la industria del automóvil con la empresa Toyota, referente a la organización de la producción basada en productos de alta calidad, mejora continua, entrega a tiempo, bajo costo, creciente flexibilidad en innovación de producto y diseño, y desarrollo del capital humano, dio lugar a lo que Kaplinsky ha llamado la “Manufactura de Clase Mundial”. Este nuevo modelo organizacional y gerencial fue copiado primero por las firmas norteamericanas del automóvil, que para entonces se encontraban ya “rejuvenecidas” al incorporar chips electrónicos en sus vehículos y control computarizado en sus equipos de producción. Este sistema se extendió luego rápidamente a otros sectores, como el electrónico donde la calidad es especialmente crítica (Kaplinsky, 2005:69). Similarmente, la invención del control del justo a tiempo en logística llegó a ser la base del crecimiento global de la ventaja competitiva, en un rango de sectores diferenciados, y no solamente en manufactura. Esto requirió la implementación de nuevas rutinas organizacionales dentro de las fábricas, así como cambios en los patrones de consumo y de comportamiento social, que resultaron en sistemas flexibles computarizados y descentralizados. Permitió también la modernización de las tecnologías maduras, superar la caída de la rentabilidad, y la recuperación de las tasas de crecimiento de la economía mundial durante gran parte de la década de los noventa, así como tasas de inflación estables, y de desempleo con tendencia decreciente. A este fenómeno en su conjunto se le conoció como la “Nueva Economía”, teniendo como puntero a Estados Unidos. Otros países también se beneficiaron de las ventanas de oportunidad abiertas con el cambio de paradigma ya sea para adelantarse o para dar alcance en la carrera al desarrollo, como en el caso de Japón (*forging ahead*) que se mantuvo en la cresta de la ola durante la década de los ochenta; o los países asiáticos de nueva industrialización, así como Europa Oriental, Rusia, India, Suecia, Finlandia, Dinamarca, Irlanda, Bélgica, España, Portugal y Grecia que se han mantenido en un estado de *catching up*, y que decir del espectacular crecimiento de China, mientras que América Latina en su conjunto ha quedado rezagada. Muchos otros países se encuentran también en la cola de la onda expansiva, y dentro de los punteros hay grandes desigualdades sociales y regionales.

El sector de arrastre del nuevo patrón industrial ha sido llamado por Ordóñez y Dabat (Ordóñez; 2004; Dabat; 2004.): Sector Electrónico-Informático (SE-I), en

sustitución del sector metal-mecánico petroquímico del periodo fordista. Se trata a la par de un nuevo patrón de competencia y organización que comprende un conjunto de ramas dinámicas y articuladoras del crecimiento económico, que van desde la producción de componentes electrónicos básicos; equipos de procesamiento de datos, de comunicaciones; equipo electrónico de producción; equipo electrónico de consumo; equipo militar y espacial; la producción de software, servicios de computación; y servicios de comunicación (Ordóñez, *op.cit.*). Todas ellas son ramas intensivas en conocimiento capaces de generar ganancias extraordinarias por medio de incesantes innovaciones consistentes en la producción de estándares tecnológicos que permiten ventajas competitivas, sobre las que han gravitado tanto los proveedores de servicios y productos como los capitales de riesgo. El SE-I se ha caracterizado por su capacidad para dividir la producción en segmentos separados dentro de las cadenas de valor global (CVG), y los centros geográficos de consumo.

Entre las características más sobresalientes del sector tenemos las siguientes: i) se ha constituido en un proveedor hacia delante proporcionando insumos a prácticamente todas las industrias y servicios (Ordoñez, 2004) renovando industrias como la automotriz, que es una de las industrias con mayor facturación en todo el mundo²⁴; ii) mantiene una creciente actividad de “*outsourcing*”, ya que su naturaleza intensamente competitiva, la complejidad y sofisticación creciente de sus productos y servicios, ha dado lugar a un rápido crecimiento de la demanda de capacidades de fabricación avanzadas y otros servicios conexos; iii) actúa bajo una estructura de la propiedad oligopólica; iv) es un sector que mantiene una intensa actividad de adquisiciones y fusiones entre sus industrias, como estrategia de ascenso en la cadena de valor global; v) los ciclos de diseño de los productos se reducen cada vez más, por ejemplo: en la industria de las computadoras personales en años recientes se presentan modelos nuevos al mercado cada tres meses, y en el de los productos electrónicos de consumo, entre cuatro y seis, lo cual indica que si una empresa no puede mantener el ritmo de estos ciclos, no sobrevive, dado que la acelerada depreciación del valor de los modelos nuevos hace que la respuesta oportuna al mercado sea una ventaja competitiva crucial (Koido, 2003); vi) mantiene una enorme tendencia hacia la convergencia de productos: voz, datos y

²⁴ Aunque el estudio de la industria automotriz es un caso muy interesante, no entra directamente dentro del SE-I, aunque indudablemente es una de las industrias más directamente beneficiadas del suministro tecnológico del SE-I, responsable de su renovación y repunte en la última década del siglo XX hasta nuestros días.

video²⁵; vii) los fabricantes o proveedores de primer círculo de partes y componentes se ubican cada vez más cerca de su mercado de exportación, o del consumidor final; viii) es uno de los sectores que más absorbe inversión en I+D de alta tecnología, y, finalmente; ix) es uno de los sectores de mayor exportación, y de importación de componentes electrónicos.

Con el descenso del costo de las comunicaciones y la información casi a cero, la integración global de la producción se hizo común. El producto completo ya no se produce actualmente en un solo país a través de corporaciones multinacionales con una matriz en ciertos países desarrollados y filiales generalmente en países en desarrollo. Sino que se produce fraccionadamente en diferentes países y en diferentes fases, dentro de un marco de estructuras jerárquicas de producción de alcance global y estrategias competitivas, separando los aspectos intelectuales de la producción (diseño, programación, asistencia técnica), de los de manufactura y servicios. Esto ha modificado sustancialmente las características de la división internacional del trabajo.

Dentro de este contexto se inscribe la nueva empresa flexible tipo red como operadora de las cadenas productivas globales (Gereffi, 1995). De acuerdo a Gereffi, existen dos tipos de estructuras de gobierno en las cadenas de valor: las dirigidas por el productor y las dirigidas por el comprador, estas últimas, se encuentran ubicadas en industrias intensivas en trabajo, tales como la confección, juguetes, electrónicos de consumo y muebles, donde grandes minoristas, distribuidores de marca y compañías comerciales son las que gobiernan las cadenas. Sobre todo en países en desarrollo que fabrican por encargo de los compradores extranjeros, los cuales brindan: insumos, marcas y diseños. Por el contrario las cadenas de valor gobernadas por los productores, son industrias intensivas en capital y tecnología y juegan un rol central en el control del

²⁵Estos cambios hacia la convergencia resultan de las tendencias de la competencia en la industria de las telecomunicaciones, que tiende a enfocarse cada vez más hacia servicios de alto valor agregado, ya que si bien, el servicio de voz ha sido y es todavía el factor clave del negocio de las telecomunicaciones, el crecimiento exponencial de los servicios de datos representa una amenaza a las rentas tradicionales de voz, ya que empuja el precio de las comunicaciones de voz a cero y con ello a las rentas de los operadores. Es por ello que la banda ancha esta rápidamente llegando a ser el medio básico para la liberación de servicio tanto de redes fijas como inalámbricas, permitiendo una plataforma que es capaz de llevar un amplio rango de servicios de telecomunicaciones. Lo cual por supuesto también crea desafíos a la política y a la regulación del espectro radiofónico, impactando negativamente a los monopolios de operadores de líneas fijas, dado que su principal renta es la telefonía de voz. Los operadores de telefonía móvil también ven mermar sus rentas debido a la saturación de los mercados, por tanto la migración hacia tecnologías de tercera generación (que incluye voz, datos y tv.) representan un potencial de crecimiento futuro hacia el que se esta moviendo el sector de las telecomunicaciones (ONUDI, 2004).

sistema de la producción global, a través de la subcontratación externa (outsourcing), especialmente en los sub-procesos más intensivos en trabajo, y del establecimiento de conexiones cooperativas entre los centros líderes de tecnología y los de demanda (Pérez; 2001:128), con la finalidad de acceder más rápido al mercado e imponer diseños dominantes con alta rentabilidad.

A la cabeza de las cadenas de valor, se encuentran las empresas líderes Original Equipment Manufacturing y Original-Design Manufacturing (OEM-ODM, por sus siglas en inglés), son generalmente empresas de marca, encargadas de las operaciones de diseño, I+D, y distribución del producto (que no fabrican) además de ser propietarios de las patentes correspondientes. Dichas empresas mantienen altas barreras a la entrada, y una interacción muy cerrada entre firmas, universidades e institutos de investigación. Al estar desligadas de la manufactura, requieren un alto grado de outsourcing de alta tecnología, y complejas habilidades. La subcontratación les permite acceder a tecnologías clave, lanzar un mismo producto en distintas partes del mundo de manera simultánea (lo que constituye una ventaja competitiva fundamental), reducir sus necesidades en términos de capital de explotación y ajustar de manera más flexible sus niveles de producción, traspasando la carga de gastos generales improductivos a las firmas subcontratadas, conocidas generalmente como: Contratistas Manufactureros (CM) ²⁶. Estas últimas son también empresas de clase mundial, que actúan como transnacionales en locaciones de bajo costo en todo el mundo, generalmente cerca de sus clientes y de los mercados finales. Su ventaja competitiva reside en que pueden concentrarse en la producción y optimizarla entre las distintas fábricas bajo su mando, equilibrando continuamente los inventarios con la demanda., ya que las ventas están garantizadas en cada período por parte de las OEM-ODM.

Los CM empezaron suministrando principalmente componentes a las OEM-ODM, más cuando la demanda se incrementó, sobre todo a partir de la década de los noventa, paulatinamente fueron ofreciendo una gama más amplia de servicios y actividades con mayores niveles de valor añadido, como por ejemplo: servicios de comprobación, elaboración de prototipos y de introducción de nuevos productos, o a prestar servicios de reparación y de apoyo hasta el final de la vida del producto, además de ofrecer servicios de diseño e ingeniería en componentes y productos completos (OIT, 2007). Como

²⁶ Asia está creciendo en asiento de los CM, por varias razones: es una locación con una población que es la más grande y la de más rápido crecimiento del mundo, que ofrece abundante oferta de mano de obra e ingenieros altamente cualificados a un costo competitivo.

proveedores de primer círculo al producir en gran escala, reducen los costos de producción y el tiempo de salida del producto al mercado, dando como resultado la ampliación del mercado mundial, la aceleración de la rotación de capital a través de canales de distribución mundial, y la reducción de los costos de funcionamiento, ya que al adquirir grandes cantidades de componentes electrónicos y otras materias primas, obtienen de sus proveedores de segundo círculo descuentos por volumen y otras condiciones favorables (*ídem*).

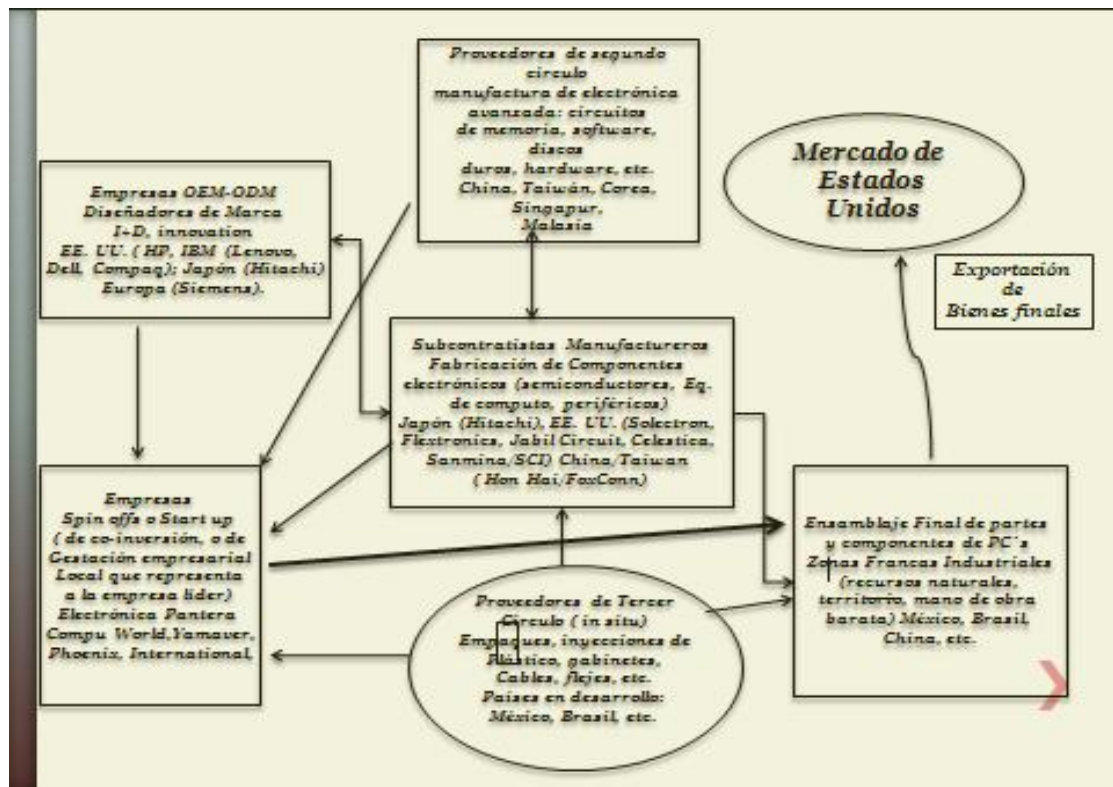
Las intensas transacciones dentro de la cadena de valor, liga a las empresas en patrones de alianzas estratégicas bajo las cuales se crean nuevos segmentos de producción²⁷, que se separan o se fusionan, según los niveles de competencia a riesgo de ser aventajados. Estableciéndose mecanismos formales e informales que facilitan la innovación entre los diferentes nodos de redes, con la finalidad de generar ventajas competitivas dinámicas desde una posición oligopólica, y de rentas sobre la base de rendimientos crecientes a escala. Los mecanismos formales implican contratos de mercado, donde se establecen las reglas entre el conocimiento ofertado y el conocimiento comprado; mientras los informales se pueden dar a través de la presión a los proveedores locales por parte de las grandes firmas para que compren equipo más sofisticado con la finalidad de que mejoren su capacidad de producción, y obtengan habilidades técnica, para la producción de clase mundial (Ernst, *op.cit.*, 1422). A cambio se obtienen especificaciones y asistencia técnicas, tanto en ingeniería, productos y procesos desarrollados, como a través de conocimiento codificado contenido en manuales de control de calidad y especificaciones de servicios y folletos de entrenamiento. Sin embargo, la difusión solamente es posible si quien recibe esta información cuenta con las capacidades locales para absorber dicho conocimiento, lo cual requiere aprendizaje individual y organizacional. La capacidad para asimilar, adaptar y mejorar tecnología importada se constituye también en un reto y en un factor de competitividad.

La producción global a partir de las cadenas de valor, puede definirse entonces como una división global del trabajo. De acuerdo a Gereffi, los países que logran situarse estratégicamente en estas redes globales y atraer a las empresas líderes, tienen posibilidades de ascenso en la cadena de valor y una mejor posición en la competencia

²⁷ Por ejemplo, durante el período de 1985-1997, el crecimiento de nuevos segmentos de la industria del hardware para computadoras en los Estados Unidos fue indispensable para el desarrollo del segmento del microprocesador de la industria de semiconductores (Mowery, 1999, 363).

mundial (Gereffi, 2001). A continuación presentamos a modo de ejemplo, un esquema del comportamiento de una cadena de valor, en la fabricación de una computadora.

Figura No. 2
Cadena de valor en la fabricación de una computadora



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de la OIT 2007

A la cabeza de dichas redes se encuentran las marcas líderes (OEM-ODM) norteamericanas²⁸, europeas²⁹ y japonesas. Estas empresas organizan áreas de influencia en una relación de interdependencia múltiple con otros países menos desarrollados, que se integran a la cadena de valor con capacidades productivas diferenciadas desde recursos naturales, mano de obra y territorio, hasta manufacturas de

²⁸ Estados Unidos se encuentra en la delantera de este proceso, en la producción de microprocesadores, software e Internet y en la coordinación y organización de las cadenas globales de producción entorno a aquellos subsectores a través de sus empresas OEM. (Ordóñez; 2006, Dabat; 2006).

²⁹ En Europa Occidental se perfila un nuevo grupo de países integrados a la economía global del SE-I, encabezados por los escandinavos como Suecia, Finlandia con liderazgo en equipo de telefonía celular y Dinamarca en software libre, seguidos de países como Irlanda, Bélgica, Austria, España, Portugal o Grecia. Mientras los países industrializados tradicionales como Alemania, Gran Bretaña, Francia e Italia se estancan al mismo tiempo que pierden posiciones en la división internacional del trabajo del SE-I (Ordóñez; 2006)]

equipo original³⁰ sobre todo en la fabricación de componentes electrónicos, pieza central de las redes de producción global en el sector de arrastre (Luthje, 2004:7). Esa relación incluye también manufactura de productos de marca³¹; operaciones de ensamble³²; o subcontratación para fabricar componentes³³. China principalmente en Delta del Río ha llegado a ser la más grande locación de fabricación de componentes en el mundo (Lütje; *op.cit.*), de allí surgen semiconductores, equipo de cómputo y periféricos. Con ello China es desde los años 1990 el mayor mercado productor de hardware de computadoras.

El siguiente eslabón en importancia en la cadena de valor son los CM. Los cuales cuentan actualmente con cerca del 15% al 20% del valor agregado mundial en manufacturas por firmas especializadas en diferentes puntos de la cadena de valor³⁴. Sobresalen por su tamaño y su presencia internacional: Flextronics, Celestica, Jabil Circuit, Sanmina-SCI y Solectron; todas ellas de origen norteamericano³⁵. La Hon

³⁰ Sobre el tiempo algunos países han mejorado su rol, moviéndose de ensamblaje simple de componentes de importación primero en la electrónica de consumo bajo la influencia principal de Japón, a contenidos locales más grandes de eslabonamientos intermedios de la industria electrónica, como la producción de bienes de consumo finales que se distribuyen por medio de cadenas minoristas o proveedores de marca, mediante acuerdos o contratos con clientes extranjeros; los NIC's han sido muy exitosos en este rubro. Hong Kong, Taiwan y Corea representan el 72% de la exportación de bienes de consumo final provenientes del tercer mundo, incluidos computadoras personales (PC), circuitos de memoria, equipo de comunicación y software, Singapore también ha pasado del ensamble y prueba de semiconductores al diseño y fabricación de obleas de silicio, llegando a ser uno de los líderes globales en manufactura de electrónica avanzada con impresionante capacidades de diseño y desarrollo y relaciones locales crecientes, así como Malasia en la producción de la mayoría de los discos duros del mercado mundial de computadoras. Estados Unidos es el principal mercado de estos productos (Gereffi; *op.cit.*; ONUDI, 2004, 150).

³¹ Se refiere al establecimiento de marcas propias que permiten a las empresas tener presencia directa en el mercado internacional. Corea es el país que más ha avanzado en esta dirección con marcas en Computadoras (Leading Edge), electrodomésticos (Samsung y LGoldstar), y producción en masa de chips de memoria, Taiwán también vende sus propias marcas en la fabricación de computadoras personales y chips de diseño especial que van integrados a juguetes, video juegos y equipo electrónico, al igual que Hong Kong. (Gereffi, *op.cit.*).

³² Se trata de operaciones intensivas en mano de obra, usando insumos importados para una empresa extranjera. La tendencia es crear zonas especiales y dar incentivos para atraer a empresas extranjeras en ramas como confección, electrónicas y otros sectores livianos. La ventaja que obtiene los países huéspedes es la creación de empleos y la derrama de divisas (*idem*).

³³ Se refiere a la fabricación de componentes por empresas avanzadas de los NICs que se envían a los países desarrollados que encargan su ensamble a otras locaciones (*idem*).

³⁴ En 1996, Solectron entonces líder mundial de las CM, tenía cerca de 19 locaciones mundiales, mientras que en el año 2000 tenía cerca de 50 (Lütje; *op.cit.*).

³⁵ Estas empresas tradicionalmente se han desarrollado en actividades de fabricación de equipo de comunicaciones (teléfonos celulares y equipos de red), de informática personal y empresarial (incluido *et almacenamiento de datos*), los productos electrónicos de consumo (incluidas las consolas de juegos), los sistemas de semiconductores y la realización de pruebas, aunque en los años 2000 han incursionado también en el sector automotriz, dada la elevada participación de la electrónica en el valor de los automóviles, y en los equipos médicos (OIT, 2007)..

Hai/Foxconn³⁶ de Taiwán y China vino a sumarse a la feroz competencia en la oferta de actividades y servicios de alta tecnología a las OEM-ODM, superando a Flextronics. Esta compañía se ubica también en grandes clusters localizados en Malasia, Tailandia y algunas plantas pequeñas especializadas en Singapore, donde se tiene la oficina central operacional para Hong Kong, Taiwan y Japón.

Los subcontratistas tradicionales, generalmente arraigados al ámbito local, se hallan en el eslabón más bajo de la cadena de valor, realizando actividades generales, estandarizadas, tales como la fabricación de placas base y placas de circuito impreso y otras actividades con alto coeficiente de mano de obra. En este eslabón entran los países en desarrollo como los latinoamericanos, quienes se han integrado a la cadena de valor, sobre todo en actividades de montaje de piezas de productos de media y en algunos casos de alta tecnología, diseñados básicamente en los países industrializados y en grandes empresas asiáticas, que aprovechan las ventajas que estos países ofrecen en cuanto a mano de obra barata y poco especializada. De acuerdo a Dabat:

“El que un país en desarrollo pueda insertarse directamente al nuevo ciclo industrial y escalar de eslabonamientos bajos e intensivos en trabajo descalificado a eslabonamientos medios o elevados de la división internacional del trabajo del SE-I, o bien acceder a estos últimos, depende de las potencialidades que le confieren sus capacidades socioeconómicas, empresariales, educacionales y la existencia de políticas industriales activas coherentes con esa finalidad” (Dabat, 2006).

2.2.1 Información y conocimiento como fuente de valorización.

Lo anteriormente expuesto da cuenta de cómo el conocimiento aplicado a la producción ha llegado a ser la principal fuente de valor, y a la cual, las empresas de clase mundial destinan un enorme porcentaje de inversiones en I+D³⁷, sobre todo en actividades de diseño, la actividad intelectual más elevada en la cadena de valor de la producción global. Estas empresas son también las que tienden a concentrar la propiedad intelectual de las patentes al ostentar la propiedad de la información tecnológica protegiéndola

³⁶ Esta empresa fabrica: computadoras de escritorio e impresoras para HP, teléfonos celulares para Nokia y Motorola Ericsson, Siemens; IPODS para Apple consolas de juego para Sony; componentes electrónicos para Dell, Intel, Sony y Cisco Systems; y juegos electrónicos para Microsoft. En 2005 sus ventas oscilaban entre 7.500 y 11.500 millones de dólares de los Estados Unidos (en contraste Flextronics, alcanzó los 15.900 millones de dólares), y empleaban a 50.000 y 166.000 personas aprox. cada una (Flextronics, daba empleo a 92.000 personas) (OIT, *op.cit.*).

³⁷ El gasto en I+D de algunas grandes empresas es mayor de lo que destinan países enteros a ello.

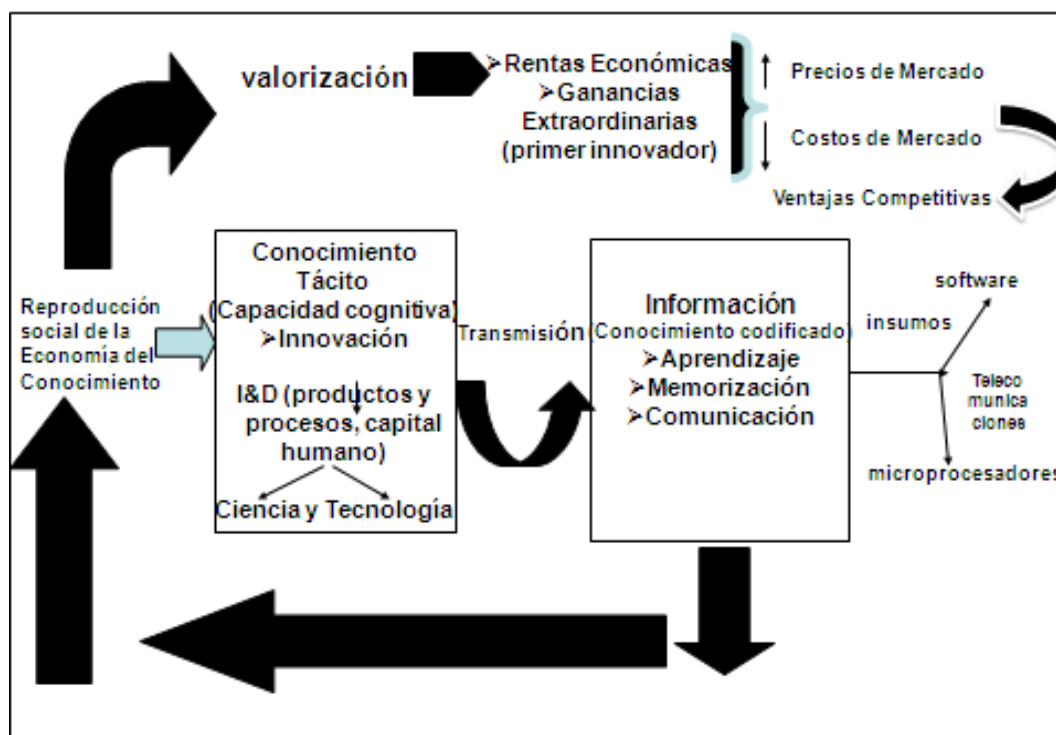
mediante barreras a la entrada. Este fenómeno solo ha sido posible gracias a la producción y aplicación de la ciencia y la tecnología en gran escala, tanto a los procesos de producción como al producto. Así como la gran capacidad de procesamiento de la información, debido al desarrollo del microprocesador y del software como los insumos o factores claves tangibles e intangibles del sistema. Debido a ello esta nueva fase de acumulación capitalista ha merecido variadas denominaciones como: *capitalismo o sociedad del conocimiento y de la información, economía fundada en el conocimiento, informacionalismo, capitalismo informático global*, etc. Desde el punto de vista de Rivera la especificidad histórica de la era actual radicaría por tanto, en una relación crecientemente compleja entre conocimiento útil e información, como soportes de la reproducción social (Rivera, 2005).

A menudo información y conocimiento son conceptos que tienden a confundirse. David y Foray (2002). Los diferencian señalando que la información es un conjunto de datos, estructurados y formateados pero inertes e inactivos, hasta el momento en que son utilizados por aquellos que tienen el conocimiento suficiente para interpretarlos y manipularlos. Por su parte el conocimiento, es fundamentalmente una capacidad cognoscitiva que se exterioriza por medio de las actividades fundamentalmente laborales en su sentido amplio (incluyendo el arte). La línea de causación se establece entonces del conocimiento a la información, en la medida en que el conocimiento puede convertirse en información, al ser fácilmente reproducible mediante la codificación (representación, explicitación y articulación susceptible de inscribirse sobre un soporte físico), mientras que la conversión de la información en conocimiento implica un proceso mucho más arduo que requiere de la capacidad de reproducir en la praxis social una capacidad cognitiva difícil de explicitar. En este sentido, la codificación desempeña una función central en la economía del conocimiento mediante el empleo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, que al favorecer los medios de memorización, comunicación y aprendizaje, ayudan a reproducir el conocimiento, creando posibilidades cognitivas nuevas en cuanto a métodos de inscripción y transmisión de conocimiento. (David y Foray, *op.cit.*).

No obstante, la incorporación del conocimiento a la producción no es un fenómeno nuevo, sino muy por el contrario es una parte intrínseca del capitalismo y de la revolución permanente de las fuerzas productivas que le permiten revitalizarse cíclicamente, lo que realmente ha cambiado es el énfasis en la capacidad intelectual más

que en la física para producir valor, lo que marca una ruptura y discontinuidad con épocas precedentes del capitalismo.

Figura 3.
Diagrama de flujo de Conocimiento a la Información = valorización



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a Amsden y otros autores ya citados, los activos basados en conocimiento en esta fase actual del capitalismo son generadores de rentas económicas, éstos se traducen o implican habilidades tanto gerenciales (capacidad de producción) como tecnológicas (capacidad para la ejecución de proyectos y de innovación) que permiten a sus propietarios producir y distribuir un producto por arriba de los precios del mercado prevaleciente, y/o por debajo de los costos de mercado. En este sentido, el conocimiento es un insumo especial porque es conceptual, ya que requiere combinaciones de hechos que interactúan en formas intangibles. Así las habilidades gerenciales llegan a ser más un arte –dice Amsden–; porque requieren de conocimiento tácito más que explícito, de igual manera las capacidades tecnológicas que crean nuevos productos y nuevas técnicas de producción son parte de los activos invisibles de la firma (Amsden, 1989:3). La propiedad de los activos intangibles basados en el conocimiento difíciles de copiar, permiten a su poseedor ganancias extraordinarias por arriba de la ganancia media, y así monopolizarlas en calidad de primer innovador, en tanto no se difundan al resto de los

competidores. De esta manera, el conocimiento en la actualidad es el motor más poderoso de la producción y la principal fuente de ventajas competitivas y por lo tanto de apropiabilidad de rentas económicas globales³⁸. Gran parte de las inversiones de capital están dirigidas a la producción y transmisión de conocimiento; capacitación del “capital humano”, instrucción, actividades de I+D, información y coordinación (David y Foray, *op.cit.*). La pregunta es: ¿quiénes y cómo participan de estas rentas económicas globales en la nueva geopolítica mundial?

La naturaleza contradictoria de la nueva etapa del capitalismo consiste en que por un lado existen las condiciones que facilitan la reproducción del conocimiento aplicado a la producción, mientras que por otro, el conocimiento, al ser el insumo clave de reproducción del capitalismo actual(dado que una de las condiciones de reproducción del capitalismo se basa en la propiedad privada), tiende a establecer derechos de propiedad intelectual con la finalidad de garantizar la apropiación privada del conocimiento socialmente producido, restringiendo la difusión de la información y elevando los costos de acceso (Kenney; 1997)³⁹. De esta manera, las empresas OEM-ODM, son las más beneficiadas con la protección a los derechos de propiedad, ya que su principal fuente de crecimiento se centra en su capacidad innovativa. Estas empresas han ejercido una influencia capital en la inclusión de los derechos de propiedad en los estatutos de la OMC, creando un derecho monopólico, ya que son ellas quienes poseen el mayor número de patentes y son justamente los derechos de patentes los que concentran la mayor cantidad de artículos en la normativa del los Derechos a la Protección Intelectual (TRIP´S por sus siglas en inglés) y el derecho que más se ha ampliado en su alcance. En 1996, los países con mayor número de solicitudes de patentes registradas fueron: Japón, Estados Unidos, Alemania, Corea del Sur, Reino Unido, Francia e Italia. Tan sólo Japón, Estados Unidos y gran parte de los países de la Unión Europea tienen la

³⁸ De acuerdo a Dabat, *et al* (2007): “*las rentas globales constituyen una evolución ulterior de las rentas internacionales, redefinidas por la acción de agentes y fuerzas globales cuya capacidad de organización y posesión de activos les permite desarrollar en el contexto de la persistencia de diferencias en capacidades nacionales y recursos productivos, formas superiores de apropiación*”.

³⁹ Según David y Foray, la creación de derechos de propiedad sobre el conocimiento, produce enormes desperdicios ya que no solamente se tiene acceso a un bien de consumo sino a un factor de producción, limitándose así el progreso colectivo del saber al impedir que este pase de mano en mano, se enriquezca, y sea comentado y re combinado por otros, lo cual crea una situación paradójica, ya que mientras se dan las condiciones para su reproducción, el numero cada vez mayor de derechos de propiedad intelectual prohíbe el acceso a esos conocimientos procurando crear una rareza artificial en una esfera en la que la abundancia es la regla natural (David y Foray, *op.cit.*). Para Kenney, la legitimidad de los derechos de propiedad es fundamentalmente cuestionable porque el innovador es tratado como un individuo, cuando invariablemente el ímpetu y el conocimiento subyacente en la innovación están en el stock social de conocimiento (Kenney, 1997).

mitad de las solicitudes, comparada con países como México, que es de los últimos en su participación en este rubro (Pérez 2002, Pineda, 2001: 33). Asimismo en cuanto a marcas registradas para el año 2002, también se observa concentración en los países desarrollados. El Cuadro No. 2 evidencia el desequilibrio que existe entre los países desarrollados y en desarrollo, observándose que únicamente Corea del Sur, y China considerados PDT participan en esta lista.

Cuadro No.2
Países con mayor número de patentes registradas

(miles) 2002	
País	No. de patentes
Japón	371, 495
E.U	198,339
Europa Occidental	129, 155
Corea del Sur	76. 860
China	40, 346

Fuente: Elaboración propia con datos de los Indicadores de Ciencia e Ingeniería Nacional, Science Foundation, 2006.

Las ventajas competitivas de las empresas de carácter global se basan también cada vez más en el capital humano. Este es visto como el conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específicos. Nonaka y Takeuchi, distinguen dos tipos de conocimiento: el **explícito** (codificado) –aquel que puede ser estructurado, almacenado y distribuido – y el **tácito** –aquel que forma parte de las experiencias de aprendizaje personales de cada individuo o grupo de individuos (Nonaka y Takeuchi, 1995). Algunas formas de conocimiento que antes eran consideradas como conocimiento tácito han pasado a ser conocimiento explícito gracias a las posibilidades que ofrecen las redes de comunicación, los archivos multimedia y las tecnologías audiovisuales, al ser susceptibles de almacenarse en sistemas de información, y ser usados con posterioridad. En cuanto al conocimiento tácito, se fomenta a través de redes de colaboración entre los trabajadores que componen la organización. Su creación fomenta la innovación, piedra angular de las actividades de estas empresas. Empleados de línea, como ingenieros, ejecutivos, etc., son responsables de la acumulación y generación de conocimiento tanto tácito como explícito.

Por otra parte, la onda expansiva del paradigma informático-global trae consigo también un proceso de proletarización continua de los niveles más bajos del trabajo

intelectual. La división del trabajo ahora se establece entre los trabajadores que se encuentran en la escala más alta: los diseñadores de productos y procesos, incluyendo matriz de software, que gozan de una gran movilidad entre las empresas globales, y con opción de migrar hacia los grandes centros tecnológicos de la periferia. Aquellos que se encuentran en el escalafón más bajo participan en la fabricación de hardware, y el ensamble es fuerza de trabajo generalmente atada a su país.⁴⁰ De tal manera que los *knowledge workers*, junto con las actividades de alta intensidad cognitiva, se afirma como la variable clave del crecimiento y de la competitividad entre las naciones y las empresas. No obstante, la fragmentación de las empresas en redes y la individualización creciente del trabajo y de los trabajadores es tal, que la capacidad de agregación sindical de las relaciones laborales disminuye en todos los países (Castells, 2001), con lo que se acaba de socavar el pacto social y el consenso social y político del Estado del Bienestar.

2.2.2 Rentas globales (tecnológicas) frente a rentas del aprendizaje

De acuerdo a Kaplinsky la apropiación de rentas que el llama “tecnológicas” ya que se fundamentan en la innovación tecnológica, por parte de las OEM-ODM, se apoyan también en la construcción de barreras a la entrada a los competidores (Kaplinsky, op. cit., 62), al limitar el acceso de éstos a las capacidades tecnológicas, volviéndolas escasas y generando superbeneficios a quienes las poseen. Sin embargo, un hecho característico de esta nueva fase es que estas rentas son permanentemente erosionadas por la fuerte competencia enfrascada en la generación continua de innovaciones capaces de copiar o superar innovaciones precedentes, lo cual puede llevarse a cabo sobre la base de prolongadas y sostenidas inversiones en I+D⁴¹ (*ibíd.*, 63). Esto significa que las rentas son acumulativas y que mantienen una trayectoria en *paths o rutas* particulares, lo cual

⁴⁰ De hecho este es uno de los aspectos menos tocados por la globalización, lo cual es indicativo de que la agenda de la globalización ha sido controlada por intereses financieros y de producción, más que sociales, ya que las leyes en contra de la migración son cada vez más severas en los países desarrollados que sufren oleadas masivas de emigrantes de países por lo general menos desarrollados donde las condiciones de trabajo son progresivamente más precarias. Lo que si está sucediendo es un intercambio cada vez más global de capital humano de alta calificación sobre todo entre las empresas de alta tecnología, que incluso compiten por atraer este tipo de personal sobre todo de países emergente como India que garantizan ahorro de costos, a la vez que combate los efectos del envejecimiento demográfico en el mundo desarrollado.

⁴¹ Según el informe de la UNCTAD de 2005, se empieza a generalizar por parte de las ET el traslado de una parte cada vez mayor de su actividad de I+D al extranjero, sobre todo a los países en desarrollo donde se ubican una fuente esencial de mano de obra barata, crecimiento, conocimientos especializados e incluso nuevas tecnologías, sobre todo en Asia, incluyendo China, así como en India y Rusia.

también limita las oportunidades tecnológicas a las cuales las firmas interesadas en la competencia mundial pueden aspirar. Sin embargo -afirma Kaplinsky-, aun si nuevos entrantes cuentan con los recursos para competir con las firmas líderes, podrían requerir un número grande de generaciones de prueba y error ante el potencial de los competidores para alcanzar la frontera tecnológica (ibid., p. 81). Otros participantes crecientes de las rentas tecnológicas aunque en menor medida, son los PDT de Asia Oriental incluyendo a China y a otros países, al desarrollar capacidades organizacionales adecuadas para ello. Por su parte, las empresas estrictamente nacionales de América Latina en general no participan de la apropiación de rentas tecnológicas globales, a no ser en formas marginales e indirectas, las que se benefician son las empresas transnacionales ubicadas en territorio nacional que efectúan IED⁴², usufructuando tres factores o condiciones básicas: a) localización geográfica estratégica como plataforma de exportación para acceder a los grandes mercados de consumo, sobre todo de Estados Unidos; b) como abastecedores de mano de obra abundante con bajos salarios y de menor calificación intelectual, destinada a cumplir actividades de ensamblaje básicamente y; c) infraestructura educativa y de telecomunicaciones que permita a las grandes empresas transnacionales operar con bajos costos.

En este sentido, los PDT trataran de captar rentas internacionales para así sostener su industrialización. Esas rentas, como explican Dabat *et al* (op. cit.) sólo por excepción serán rentas tecnológicas, la tendencia es entonces hacia las rentas basadas en recursos naturales (renta del suelo) o rentas de aprendizaje en industrias intermedias (Amsden y Chu, 2003; Dabat, *et al*, op. cit.), ya que se interponen las empresas transnacionales. Por lo tanto, el desarrollo nacional está ligado a los factores históricos mundiales y a la dinámica del mercado mundial, pero donde el desarrollo endógeno también importa. De aquí la diferencia en la trayectoria de América Latina y Asia

⁴² La inversión extranjera directa constituyó el componente más cuantioso de la entrada de capitales en América Latina en la década de 1990, convirtiéndose en la segunda región en desarrollo más importante a este respecto, sólo superada por el sur y sudeste de Asia (incluida China, en la actualidad el segundo país receptor más importante de IED, después de Estados Unidos). Entre los principales destinatarios latinoamericanos se encuentran Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México, quienes abrieron con mayor consistencia sus procesos de liberalización a los regímenes de inversión, junto con la consolidación y profundización de los procesos de reforma económica, que incluyen privatizaciones y concesiones en obras de infraestructura (ONUDI, 2004). Tan solo México y Brasil, “absorbieron 63 por ciento de los flujos globales de Estados Unidos”, país que tradicionalmente ha sido el más fuerte inversor en la región; en específico, en el sector manufacturero tanto de ensamblaje automovilístico, como de maquiladoras, aunque cada vez más se dirige a los sectores tradicionalmente sometidos al control estatal como los energéticos y los servicios. La inversión japonesa también han crecido en la región en actividades de ensamblaje automotriz y electrónica, centrando su atención en Panamá, México y Brasil. Las inversiones españolas, por su parte, también incrementaron su participación en la región a partir de 1994, especialmente en telecomunicaciones, banca y transportes.

Nororiental. Como explica Amsden, Pérez y otros autores, la etapa de maduración en el ciclo internacional de vida del producto, abate las barreras a la entrada y les permite a las empresas más competitivas de un PDT dinámico generar un tipo *sui generis* de innovación que da lugar a lo que Dabat *et al* llaman *rentas internacionales de aprendizaje* (Dabat, et. al *op.cit*).

2.3 Comercio Mundial

Estructura Exportadora/Importadora

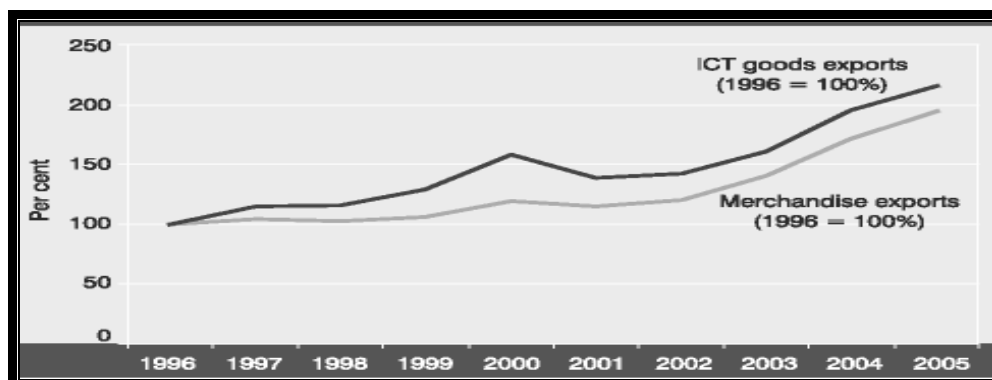
El nuevo patrón industrial conformado en torno al SE-I, con base en Estados Unidos, le permitió a ese país sustentar un nuevo liderazgo. El comercio internacional de productos de alta tecnología: computadoras, semiconductores, equipo de telecomunicaciones, electrónica de consumo, aeroespacial, instrumentos de precisión, componentes electrónicos, química fina, farmacéutica, y servicios relacionados con la industria de la tecnología de la información y la comunicación, hizo que las multinacionales de ese país lograran lo que Nelson, llama liderazgo industrial (Nelson, *et al* 1999). Hasta 2003 Estados Unidos fue el mayor exportador mundial de estos productos, siendo sobrepasado por China en 2004, siguen en orden decreciente: Alemania, Reino Unido, Francia, los Países Bajos, Japón, Republica de Corea, Hong Kong (China), Malasia, Tailandia, Filipinas, México, Singapur y Taiwán (UNCTAD, 2007). En general a nivel mundial los productos de alta tecnología han ganado cuotas importantes en el mercado, tal como se presenta en la gráfica No. 1

La burbuja financiera de los productos TIC en el año 2000, significó una caída en la exportación de estos productos, recuperándose en el año 2003, revirtiéndose la crisis completamente para el año 2005. El comercio de estos productos tecnológicos pasó a representar de 12% aprox. del total del comercio en 1996 a más del 27% en 2003 (en donde más del 60% de las importaciones constaban de componentes electrónicos), casi cuatro quintas partes de las exportaciones consistían en equipo informático, de telecomunicaciones, de audio y de vídeo (OIT, 2007).

En lo que respecta a la exportaciones a nivel mundial de equipos de procesamiento eléctrico entre el año 2003 y 2004, destacan China, Estados Unidos, los Países Bajos y Alemania; en cuanto a circuitos integrados y componentes electrónicos: Estados Unidos se encuentra a la cabeza, Japón en segundo lugar, Corea del Sur en tercero, y Malasia en cuarto; para la exportación de equipo de telecomunicaciones destacan: China, Corea del Sur, Japón y Estados Unidos.

Gráfica No.1

Crecimiento de las exportaciones mundiales de mercancías y exportaciones de bienes de Tecnologías de la información y el conocimiento (TIC) 1996-2005

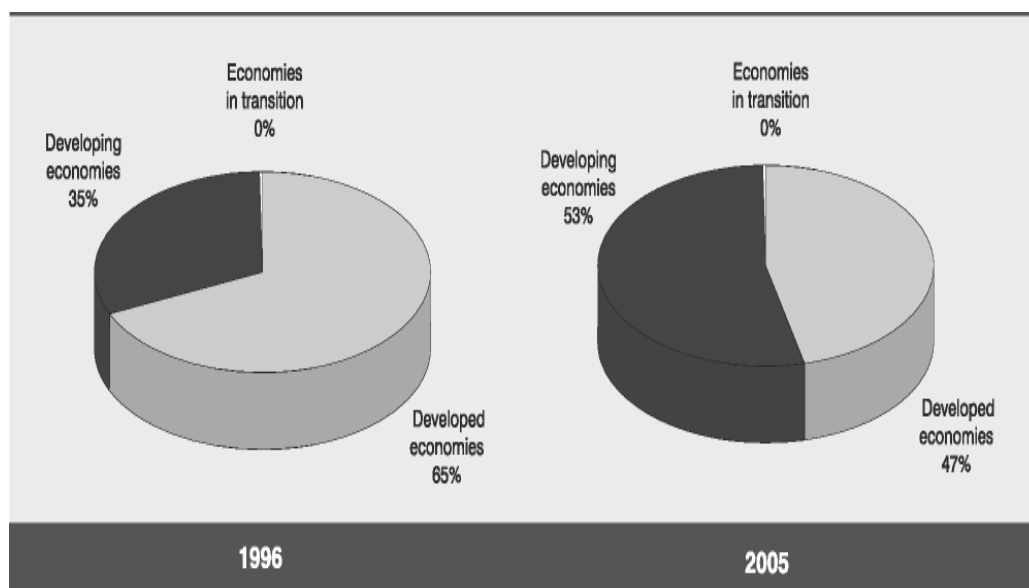


Fuente: UNCTAD, 2007.

Asia Oriental se ha constituido en la región emergente de mayor dinamismo en crecimiento industrial de manufacturas de valor agregado en el mundo en desarrollo, ganando proporción del mercado en productos dinámicos de 29% en 1980 a 54% en 2000 (ONUDI, 2004:135); manteniendo dicha región el 70% de las exportaciones manufactureras en el año 2000 en el mundo en desarrollo. Destaca el papel de Malasia, Singapur y Tailandia aunque sus exportaciones dependen en gran medida de las inversiones extranjeras directas; mientras que la competitividad de Corea del Sur y Taiwán es el resultado de un nivel muy elevado en el desarrollo de recursos humanos y actividades de investigación y desarrollo, las inversiones internas son muy altas, mientras que la IED es muy reducida en la exportación de productos de alta tecnología.

Actualmente China ahora se sitúa entre los tres principales exportadores mundiales de alta tecnología, dejando de ser una simple ensambladora de insumos importados. En 2005, India se constituyó en la primera economía en desarrollo en exportación de servicios de software e información, jugando la IED también un rol importante en este crecimiento. Se puede observar en consecuencia que los países en desarrollo especialmente el sudeste asiático y cada vez más China e India, han logrado construir su ventaja competitiva en base al aprendizaje.

Gráfica No.2
Porcentajes de exportaciones de productos TIC en países en desarrollo, desarrollados y en transición 1996 y 2005



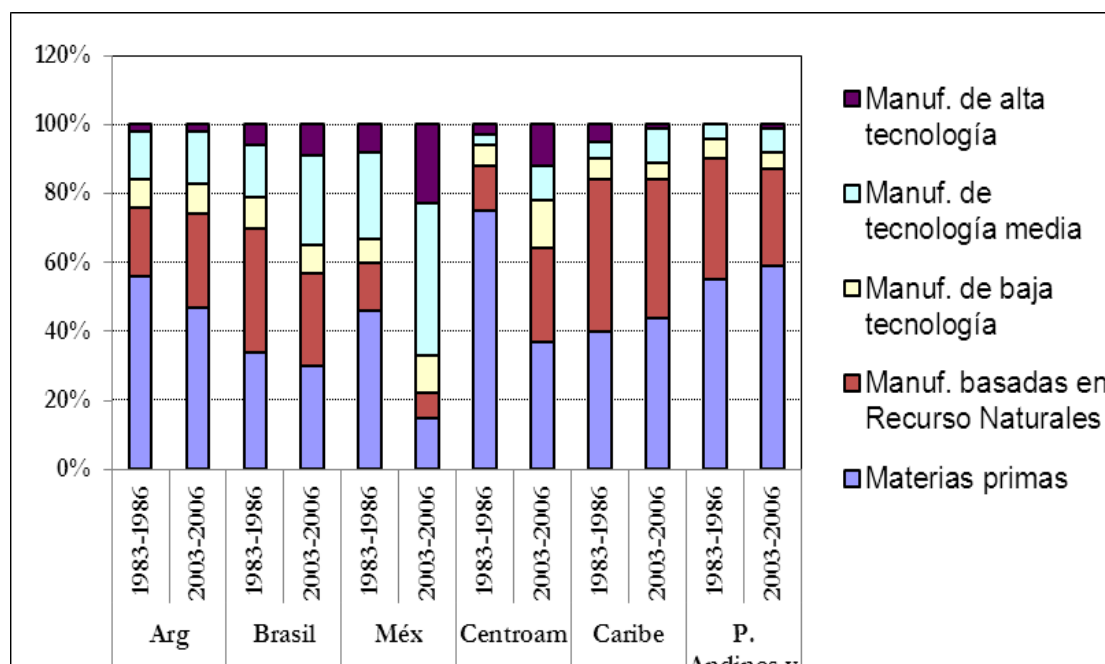
Fuente: OIT 2005

Entre los países latinoamericanos como se aprecia en la gráfica No. 3, el que más destaca es México, pero con una modalidad de empresa extranjera. Brasil por su parte tiene una importante participación de exportaciones de commodities industriales y de productos primarios. Se observa que también exporta productos de la industria química y la maquinaria standard que requiere de compleja pero no alta tecnología, también tienen presencia los productos automotrices (vehículos completos y partes). El problema es que a medida que se eleva el contenido tecnológico, como regla, disminuye la participación de las empresas nacionales y aumenta la de las transnacionales.

De acuerdo a Castells, los tratados de libre comercio son la manera a través de la cual los países desarrollados tratan de aprovechar sus ventajas respectivas de hegemonía y control de la propiedad intelectual, para dar salida a la sobreacumulación de capital y al mismo tiempo, aprovechar el ejército industrial de reserva de países pobres, pero con avances educativos (Castells, *op.cit.*). En este sentido, por ejemplo, para Norteamérica: México ha emergido como la primera locación de bajo costo; para Europa han sido: Hungría, Polonia, la República Checa y Rumania (Luthje; *op.cit.*, 3), y, para Asia; Malasia y China

Gráfica No. 3

Composición técnica de exportaciones en América Latina, 1983-1986 y 2000-2006



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL 2008

2.4 Contradicciones del Nuevo Paradigma Tecno-económico

El escenario mundial se presenta como un complejo entramado de interacciones cada vez más estrechas entre países, instituciones, empresas e individuos. Una nueva base de relaciones sociales de producción es nucleada en torno al nuevo paradigma, en la que subyace la generación de conocimiento e información como la principal fuente de valorización de la dinámica productiva económica y social, lo que modifica sustancialmente el bloque de poder dentro de la economía global. El capital se ha vuelto globalizado, flexible y altamente incontrollable por los gobiernos locales. Sin embargo, las tendencias hacia la globalización de este nuevo paradigma, no se han concretado plenamente, o como dice Boutang se encuentra en una fase de “*acumulación primitiva*” (Boutang, 2004). Los resabios sobre todo institucionales de la época fordista aun se encuentran enraizados en la conciencia de los individuos como herencia del pasado, no solamente en el modo consumista y derrochador, debido en gran parte al bajísimo precio de la mano de obra china y de los países emergentes en general (Pérez, *op.cit*), sino también en el sentido de que el conjunto de los derechos de propiedad instaurados en las épocas precedentes constituyen una limitante infranqueable entre la socialización y la apropiación del conocimiento.

La información y el conocimiento, al constituirse en las nuevas fuentes de riqueza, no pueden considerarse capital fijo en la forma clásica del capitalismo industrial, ya que en este caso son riqueza inmaterial incorporada en los individuos y en los programas informáticos, lo cual genera una serie de *mismatchings* (incoherencias) en el circuito de la valorización, trastocando las relaciones sociales de producción en relación al paradigma anterior, cuya generación de valor se basaba en la transformación productiva a partir del gasto de energía muscular. Ahora aunque el coste de producción del conocimiento requiere una gran inversión en I+D, el coste de su reproducción tiende a cero, lo que representa un alto grado de socialización, socavando constantemente la tasa de ganancia de los grandes productores del conocimiento. Por lo tanto el valor de cambio del conocimiento está ligado a la capacidad práctica de limitar su socialización, a partir de las instituciones a favor de la preservación de los beneficios del capital, es decir, las patentes, los derechos de autor, las licencias, o contratos monopolistas. Lo que limita el libre acceso al conocimiento, para beneficio de los jugadores más fuertes quienes se adjudican derechos de propiedad sobre la producción y distribución de los bienes inmateriales, lo cual en los hechos solo puede ser frenado temporalmente. Por lo tanto, una ventaja comparativa del gran capital es el aumento de la velocidad del tiempo de la producción y de la comercialización para poder extraer valor del conocimiento, al mismo tiempo, que tiende a ser socializado. Lo cual aparece como una contradicción indisoluble del capitalismo del conocimiento.

La fase expansiva del nuevo paradigma podría permitir efficientar la producción, el transporte, el comercio, la educación, la salud, etc., dando oportunidad a que todo el mundo tenga acceso a sus beneficios y eliminar los obstáculos que se oponen al desarrollo humano. Sin embargo, la brecha digital, entre los países productores, generadores, creadores y apropiadores de conocimiento y aquellos que participan en los escaños más bajos, dilata las desigualdades que se transforman en exclusión social (Castells, 2001). No obstante, la direccionalidad que asuma el NP es aún incierta, ya que requiere de grandes transformaciones institucionales que pueden provenir tanto de choques internos, como externos, estimulados por una mezcla de influencias y dentro de un proceso abierto extraordinariamente complejo.

Capítulo III.

Trayectorias de Desarrollo seguidas por México, Brasil y Corea del Sur (Condiciones histórico- estructurales e institucionales).

“Es necesario conocer la historia política para analizar la vigencia de un bloque histórico” (Gramsci, cuaderno 3, §90).

De acuerdo a Gereffi, *et al* : “ *La vía de desarrollo adoptada por un país explica el ritmo y trayectoria de sus esfuerzos de industrialización, pero también la forma en que éste se inserta en el sistema mundial y en ello influyen de manera muy diversa factores internos como la dotación de recursos e infraestructura, cultura y organización, así como factores externos como los intereses hegemónicos dominantes, las alianzas geopolíticas, la inversión extranjera, la deuda externa y el comercio exterior entre otros; pero existe siempre un factor aglutinador que orienta y conduce ese proceso de desarrollo*” (Gereffi, 1990: 78). Atendiendo a la idea de Paul David (2000) de que el patrón de desarrollo es un proceso dinámico, y de que además la conceptualización de cambio debe ser entendida como un proceso histórico; para los países de estudio a los cuales hemos llamado: Países de Desarrollo Tardío (PDT), es necesario que atendamos a diversos criterios - tal como propone Gereffi-, para poder entender las especificidades históricas de sus vías de desarrollo de cada uno de ellos a partir de su primera industrialización, hasta su desempeño en las nuevas condiciones del capitalismo mundial desde los años 1980-1990.

Es por ello que en este capítulo abordaremos cómo es que éstos países recombinaron de manera singular sus capacidades endógenas con los imperativos del capitalismo global, dando este proceso lugar a trayectorias específicas conformadas por múltiples influencias, entre las que destacamos las siguientes: 1) los efectos del comportamiento del capitalismo desarrollado dentro de la economía mundial, en la industrialización de los PDT; 2) su inserción en la División Internacional del Trabajo, en concordancia con su tipo de especialización productiva; 3) la relación de fuerzas entre las distintas fracciones de clase que componen el bloque de poder nacional, la naturaleza de su proyecto nacional, además de su relación con el capital foráneo, y, finalmente; 4) cómo la correlación de fuerzas de la coalición al frente del poder nacional le da estructuración y orientación al aparato estatal en periodos determinados.

Estas influencias, se enmarcan dentro de periodos históricos específicos que dan cuenta de los cambios cualitativos y cuantitativos del capitalismo en los países industrializados, que a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, empezaron a

expandir su radio de acción hacia la enorme periferia, quedando en claro que ejercieron una influencia inevitable en las trayectorias de los países de estudio. Ubicamos tres períodos claves que dan cuenta de estos cambios (tecnológicos, industriales, comerciales, financieros e institucionales), a saber: a) como antecedente muy puntual, y basándonos en Amsden (Amsden, 2001) los saldos de los primeros intentos de industrialización de finales del siglo XIX, hasta la mitad del siglo XX, donde la relación con los países europeos, principalmente Inglaterra jugaron un rol importante en tanto competidores, pero también facilitadores de la industrialización por medio de la introducción de técnicas y tecnología para concretar un primer intento de industrialización. Aunque entre los países más avanzados, lo que Amsden llama: “el resto” hubo avances incipientes, el esfuerzo fracasó y prevaleció la inserción agro-exportadora; b) el inicio de la industrialización "imitativa", entre los 1950 y los 1980, donde se consolidó una matriz económica-institucional endógena, madurada en el marco de la fase de despliegue del paradigma fordista-keynesiano, donde el “resto” acumuló experiencia y aprendizaje en actividades industriales básicas, y c) de los años 1980, hasta mediados de la primera década del siglo XXI, donde se manifiesta plenamente la “bifurcación” entre los casos fallidos y los exitosos en el desarrollo tardío, dentro de un contexto de cambio de paradigma tanto económico como institucional mundial (ver capítulo II).

Para comprender la trayectoria de desarrollo seguida por un país, es indispensable sin caer en determinismos, entender que lo que éste logre en términos de desarrollo socio-económico en el presente y futuro inmediato, está influenciado por factores histórico acumulativos, es decir, por su situación y capacidades actuales son dependientes del sendero previo (Paul, David, 1992, Hoff y Stoglitz, 2002). Ello no equivale a desestimar la influencia de los llamados “factores objetivos”, es decir, el tamaño y riqueza de su territorio, su ubicación geográfica, etc. No obstante, una misma dotación de factores puede conducir a resultados diferentes, fracaso en un caso, y éxito en otro. Esto se explica igualmente por la relevancia que tienen otros fenómenos de carácter institucional y de luchas de clases, donde la ideología, la visión del mundo y sobre todo los intereses económicos de los distintos grupos sociales que conforman el bloque en el poder son irradiados a toda la sociedad, generando resultados determinantes en sus trayectorias socio-económicas y políticas.

Para los países de industrialización tardía⁴³, la acumulación originaria de capital, a diferencia de los países centrales, no estuvo determinada en primera instancia por lo que Dabat (1994) llama “motores endógenos”, sino por los efectos de la inserción internacional en calidad de exportadores primarios (o sea un motor exógeno). De esta especialización resultó una elevación de la productividad resultante de la inserción en el sector externo, creando las condiciones para el inicio de un mercado interno y un principio de industrialización (Hirschman (1988), Balassa (1988)). Esa renta territorial es el punto de partida de la industrialización, pero el éxito no está asegurado como se observará en el estudio del primer periodo. Cuando hay articulación de una estrategia de desarrollo, como sucedió en “el resto” a partir de mediados del siglo XX, el excedente obtenido por las exportaciones primarias es decisivo en el sentido de que ese excedente tendría que derivar en una redistribución de la renta nacional y generalmente por la vía inflacionaria. Sin embargo, la renta territorial puede dilapidarse en mayor o menor medida y el impulso a la industrialización puede ser más bien débil. Además se encuentra el problema de la tecnología y el avance industrial mundial que define la frontera del capitalismo. Los países de desarrollo tardío del siglo XX no tienen capacidad de innovación en el sentido occidental del término, es decir, no tienen capacidades tecnológicas endógenas, sino que avanza a través de un *proceso de aprendizaje*, a partir de la dependencia inicial con los países industrializados, quienes les proporcionaron las primeras tecnologías para el establecimiento de su propia infraestructura industrial (Amsden, 1989, p. 2). Este punto de contacto de los PDT con el capital foráneo, en retroalimentación con la infraestructura institucional local (recursos naturales, población, herencia colonial, formas de Estado, ideología y valores, etc.), ha jugado un papel crítico en la selección de una solución de equilibrio particular predominante y persistente en el tiempo (Paul, David, *op.cit.*), que define una vía de desarrollo.

Como se planteó previamente, una serie de eventos pasados mantienen una línea de continuidad con el comportamiento del presente; los factores que refuerzan esa continuidad son las instituciones en el sentido de Veblen (1994), y como lo interpretan Hoff y Stiglitz (2002), (al respecto ver también Rivera, 2009), en especial las creencias e ideologías de las clases dirigentes de un país o bloque en el poder quienes hacen aparecer sus propios intereses como los de toda la sociedad. En tiempos de crisis las instituciones

⁴³ Término usado por Amsden, para explicar como la industrialización tardo en llegar a los países atrasados, debido en gran parte a que los Estados nacionales eran demasiado débiles para movilizar las fuerzas que pudiesen inaugurar el desarrollo económico y repeler la onda de agresión externa que comenzó en la segunda mitad del siglo XIX (Amsden, 1989: 12).

tienden a cambiar y a desarrollarse de manera adaptativa bajo la guía de las clases dirigentes, con la finalidad principal de asegurar la propiedad y las ganancias, pero también bajo la presión de las clases subalternas para lograr una mejor distribución de la riqueza. De esta lucha de clases e intereses, en la que juegan factores individuales y colectivos, depende la cohesión o articulación de una estrategia de desarrollo. Cabe subrayar que las estrategias pueden quedar desarticuladas y existir pasividad social, lo que define una situación de atraso persistente (Rivera, 2009).

3.1 *Períodos históricos del comportamiento del capitalismo periférico en relación con el capitalismo desarrollado.*

3.1.1 *Primera Industrialización periférica (finales del siglo XIX-finales de los 1940)*

i) 1870 a 1913 Integración económica internacional

Al finalizar el siglo XIX, la integración económica internacional del “resto” fue el producto de diversos factores interrelacionados propios de un capitalismo avanzado. La aceleración del ritmo y volumen de los flujos de capital y de mano de obra, fue el rasgo más característico de esta integración. Contribuyeron a ello los avances tecnológicos, sobre todo en la construcción de una infraestructura de comunicaciones y transportes de larga distancia, como el ferrocarril, la navegación de vapor, el telégrafo y el teléfono, cambios que permitieron de manera intensiva y extensiva un creciente intercambio internacional de mercancías, al enlazar puntos geográficos distantes. Por otra parte, la creación de un sistema multilateral de pagos facilitó los movimientos de los bienes de capital. El establecimiento y desarrollo de instituciones financieras especializadas tanto en países prestamistas como prestatarios, promovieron la expansión del comercio internacional y las inversiones extranjeras, a través de un sistema de cambios libres y de divisas convertibles, que minimizaron las necesidades de transferencia de oro para respaldar las transacciones (Kenwood, 1972:176).

En este período, Inglaterra siguió siendo el centro de las transacciones comerciales y financieras más importante. A finales del siglo XIX, con casi un siglo de retraso con respecto a Inglaterra, la industrialización “imitativa” se extendió particularmente a Europa noroccidental, y después de los 1870, a Estados Unidos y a Japón, quienes se disputaron el liderazgo productivo y financiero del que antes gozaba Inglaterra (Kenwood, *op.cit.*, 209).

A medida que la actividad primaria disminuía en los centros industriales europeos y crecía la actividad manufacturera, en especial la participación de las manufacturas pesadas y productos de ingeniería, la demanda de recursos naturales y de alimentos crecía para abastecer un mercado interior en ascenso, lo cual movilizó a estas naciones hacia la búsqueda de nuevas fuentes de aprovisionamiento. Estados Unidos fue en este periodo el país más favorecido por esta demanda ya que para entonces ocupaba un importante lugar como productor de granos y alimentos, convirtiéndose en el mayor exportador de alimentos a Europa, mientras que la mitad del total de sus importaciones eran manufacturas europeas (*ibid.*, 169). Este superávit alimentario con Europa, junto con la inversión extranjera directa y de cartera, abonaron a la formación de una acumulación de capital en Estados Unidos, que lo convirtió rápidamente después de Europa en uno de los principales países exportadores de manufacturas, junto a Japón quienes a partir de este proceso de industrialización empiezan a importar cada vez más materias primas de los países periféricos. En este contexto, las importaciones de productos agrícolas y recursos naturales provenientes de Latinoamérica, Asia, y África crecieron de formas significativas. (*ibid.*, 141).

Este fue un periodo en que la especialización internacional de la producción en términos estrictamente capitalistas, empezó a perfilar una clara división internacional del trabajo, en tanto la existencia de centros manufactureros localizados en Europa y Estados Unidos y Japón, y del crecimiento de nuevos centros de producción primaria, lo cual produjo cambios significativos en las corrientes comerciales entre los países desarrollados y los países periféricos. Latinoamérica fue la principal región abastecedora de materias primas y tierras fértiles para satisfacer la demanda industrial y alimentaria europea y norteamericana. Entre las exportaciones más importantes se encontraban las de Brasil con café y caucho, mientras las de México con minerales: oro, plata, cobre y plomo. Para el caso de Japón, en 1913, Asia reemplazó a los Estados Unidos como abastecedor de materias primas cubriendo casi la mitad de sus necesidades. Esta región a su vez se había convertido en el principal mercado para las exportaciones japonesas (*ibid.*, 145).

La presión progresiva de la demanda industrial en los países centrales sobre los recursos naturales y la consecuente alza de precios, intensificó el cambio tecnológico en los países centrales aplicado a la producción de la agricultura, resultando en el desplazamiento de una masa de trabajadores rurales, campesinos y artesanos hacia los centros manufactureros o hacia la construcción de ferrocarriles. Pero la absorción de

dicha masa de trabajo fue insuficiente. La emigración hacia otras regiones de ultramar, constituyó una válvula de escape a la sobrepoblación agrícola europea. Del total de la inmigración registrada entre 1821 y 1915, cerca del 62% se dirigió a los Estados Unidos, 9% a Argentina, 8% a Canadá y 7% a Brasil (*ibíd.* 81). Esta conducta fue incluso fomentada por los Estados europeos, y a medida que crecía la emigración europea disminuía el tráfico de esclavos desde África hacia las regiones tropicales del Nuevo Mundo. Los emigrantes europeos al llegar a las nuevas regiones aportaron conocimientos y nuevas técnicas de cultivo, en una amplia gama de industrias manufactureras, incluyendo las textiles, muebles, químicas, vidrio y cerveza (*ibíd.*, 95).

Las necesidades comerciales y de inversión de Europa a partir del aumento de su industrialización, así como la demanda de recursos naturales y de alimentos, particularmente tropicales, aceleró la búsqueda de suministros más baratos para continuar su industrialización, la cual se llevó a cabo de dos maneras por demás contrastantes: mediante el imperialismo colonial que tuvo lugar a finales del siglo XIX, hasta el estallido de la primera guerra mundial; y mediante la inversión extranjera tanto de cartera como directa.

En referencia a esta última, hacia 1914, la inversión extranjera principalmente de Francia y Alemania, se dirigió mayoritariamente a Europa, Rusia, los Balcanes y Turquía, así como a Estados Unidos, Canadá, Argentina, Brasil y México (*ibíd.*, 52). En Asia, la mayor parte de los flujos de capital se dirigieron hacia la India, Ceylán, China y Japón (*Ídem*). Las inversiones extranjeras realizadas principalmente en Europa, Estados Unidos y Japón, supusieron un factor importante en el desarrollo de sus economías, en tanto fomentaron su productividad, la renta y la capacidad de ahorro que recibía la inversión. Así como la transferencia del conocimiento tecnológico y la capacidad empresarial, que fructificó debido al avance educativo con el que ya contaban.

En América Latina, el capital europeo sobre todo inglés, francés y alemán se dirigió fundamentalmente hacia las industrias mineras, de ferrocarril y en menor medida a las manufacturas (*ibíd.*, 71). Hacia 1899, la IED norteamericana, se dirigió principalmente a Europa, Canadá, México y Brasil, en estos dos últimos países las inversiones principales fueron en industrias agrícolas de tipo colonial, induciendo a la expansión de los cultivos de plantación, tales como: azúcar, caucho, café, té, y cacao, lo cual supuso en los países receptores, una fuerte aceleración de la especialización internacional de la producción. Este proceso requirió de un constante flujo de préstamos del exterior para la construcción de ferrocarriles, que tuvieron como efecto la ampliación

de los mercados domésticos y una integración más acelerada de estos países a los mercados mundiales (*ibíd.*, 70). En Latinoamérica, solamente México, Argentina y Brasil contaban con unas cuantas redes ferroviarias de importancia. Brasil, debido a su clima favorable para determinados cultivos y una mejor calidad del suelo, proveyó de un inmenso espacio vital para el asentamiento de una gran oleada de emigrantes europeos (sobre todo italianos) con espíritu de empresa. Por lo que se refiere a la actividad minera, México y Perú, eran productores por excelencia de: oro, plata, y cobre, países donde Estados Unidos realizó importantes inversiones. Más tarde, empezó a invertir en la explotación de yacimientos petrolíferos, principal foco de atención de la demanda extranjera para la producción de gasolina de automóviles y aviones.

La inversión extranjera directa fue un factor importante del incipiente proceso de industrialización en el “resto”. La mayoría de los países periféricos que contaban con grandes recursos naturales se convirtieron en “enclaves económicos”, donde la demanda extranjera y la nueva tecnología se dirigieron sobre todo al sector agroexportador , y de manera muy particular a las regiones que contaban con dichos recursos, sin que este desarrollo tuviera un efecto expansivo al resto de la economía local, la cual mayoritariamente se mantenía en un sinnúmero de microprocesos autárquicos de reproducción no entrelazados con la economía de mercado. Aquí se perfilan factores que ejercen influencia duradera. Primero la identidad de la potencia que ejerce la mayor influencia. En el caso de América Latina es Estados Unidos, en contraste con la influencia que ejerce posteriormente Japón en Asia, lo que destaca es su influencia educativa como veremos después.

Políticamente hablando, en la mayoría de los países latinoamericanos, se empezaron a consolidar los nuevos estados republicanos, siendo países independientes tan jóvenes, que se insertaban por primera vez al mercado mundial, esto explica por qué sus esfuerzos se encaminaron más a estabilizar y consolidar el poder político - manteniendo formalmente el ideal la Constitución de los Estados Unidos y la ideología de la Revolución Francesa-, más que a generar condiciones endógenas de desarrollo capitalista. Por otra parte, las doctrinas económicas prevalecientes influenciadas por las doctrinas británicas del librecambio y la no intervención, al representar la ideología de una de las fracciones de clase del bloque en el poder: la de los grandes terratenientes y los dueños de los esclavos, que mostraban poco interés en la construcción de manufacturas (Hirschman, *op.cit.*, 265).

ii) Desintegración del mercado mundial (1913 a 1945)

Este periodo, se caracterizó por la paulatina desintegración del mercado mundial debido, en gran parte, a la devastación infraestructural de la economía europea occidental provocada por la primera y la segunda guerras mundiales, a favor de la industria bélica. Actuó también la crisis financiera de 1929, causada por el colapso de la bolsa de valores de Nueva York, que desplomó en cadena el mercado internacional de capitales y destruyó el régimen liberal del comercio que imperaba desde la década de los 1870. No menos importante fue la Revolución Bolchevique de Rusia en 1917, pues esta representó más adelante la reconfiguración del mercado mundial, en tanto que se incorporaban al bloque soviético las economías de Europa Oriental, desequilibrando la correlación de fuerzas capitalistas en el mundo.

El colapso de la bolsa de valores con epicentro en Estados Unidos en 1929, implicó el desplome del mercado internacional de capitales y acabó por destruir el orden de regímenes liberales del comercio. Estados Unidos y Alemania, a raíz de estos hechos, implantaron políticas proteccionistas auspiciadas por el Estado. América Latina sufrió duramente el impacto de la crisis económica mundial y el proteccionismo, debido a que los países del área eran fundamentalmente proveedores de materias primas a las principales potencias industriales, quienes disminuyeron sustancialmente su capacidad de compra, afectando la exportación por ejemplo, del café de Brasil; del azúcar de Cuba; del trigo, maíz y carne de ganado bovino de Argentina; del café y cacao de Colombia, además del petróleo y cobre de Perú, y de los minerales de México. El persistente deterioro de los precios relativos que venían sufriendo los productos primarios desde el inicio de la primera guerra mundial, se acentuó en el período de crisis, sumiendo al área en un severo estancamiento que duró hasta la segunda guerra mundial.

De esta manera, el crecimiento “hacia afuera” que América Latina venía manteniendo desde mediados del siglo XIX, quedó suspendido con el proteccionismo de Estados Unidos de quien dependía cada vez más para el aprovisionamiento de capital productivo, financiero y tecnológico. Por otra parte la sustitución progresiva que los minerales naturales venían sufriendo por otros de carácter sintético, obligó a los países latinoamericanos a iniciar un proceso de industrialización “hacia dentro”, o vía mercado interno, que se afianzó con la segunda guerra mundial (Hirschman, 1973:91). En pocas palabras, con esos procesos traumáticos quedó clausurada la vieja división internacional del trabajo, y se inició la segunda industrialización tardía.

En esta primera fase, el modelo de desarrollo por sustitución de importaciones en América Latina, se centró en el tramo más básico de la manufacturera ligera, un proceso débil en el abastecimiento del mercado interno, donde los establecimientos fabriles nacionales eran por lo general pequeños, dotados de poco capital y equipo técnico rudimentario, así como de personal obrero con escasa calificación. Los bienes de capital eran mayoritariamente importados. Con mucho, la actividad principal seguía siendo la agroexportadora a pesar de su decrecimiento.

. El desarrollo capitalista al estilo clásico de los países industrializados, se vio frenado constantemente por una serie de factores estructurales entre ellos: la escasez de capital financiero y tecnológico y la persistente herencia del sistema colonial en las relaciones sociales de producción, caracterizadas por la explotación semi-esclavista y semifeudal de la mano de obra en términos de plusvalor absoluto, debido a la abundante mano de obra disponible, y a las técnicas de producción aún primitivas. Por otra parte aún no se contaba con un auténtico mercado interior, este se encontraba desarticulado dado que las vías ferroviarias conectaban únicamente a ciertas regiones productoras del país con los mercados exteriores, excluyendo a una gran masa de la población de la economía de los valores de cambio, de esta manera la industria tardó mucho en desarrollarse. Se trata de una suerte de *interregno* en el cual los principales flujos de comercio se efectúan entre los países desarrollados e implican productos industriales mezclados con efectos “Leontief”. La periferia disminuye su participación en el comercio internacional en comparación con la época victoriana. Esta situación como veremos, cambió con la emergencia de la llamada “nueva división internacional del trabajo”.

La relación de Estados Unidos con América Latina, en términos de inversión extranjera, registró un avance considerable en este periodo, el foco se encontraba en la industria de la siderurgia, el petróleo, y en las industrias metal-mecánicas que aportaron grandes capitales para la fabricación de productos de guerra. Estas empresas estuvieron bajo el amparo proteccionista de los gobiernos nacionales, de los cuales obtuvieron privilegios cambiarios, fiscales, financieros y arancelarios para la importación de equipos y de productos intermedios, incrementando fuertemente los préstamos internacionales. Mientras que la industria local registró cierto avance en la transformación industrial nacional demandando productos primarios que antes se exportaban en bruto. México, Chile y Argentina, fueron los países más importantes, en este sentido (Whythe, 1947). En cuanto a las industrias más importantes, por el porcentaje de obreros empleados y por el

valor añadido, están las de artículos alimenticios y los textiles; en donde se notan claros signos de concentración y mecanización. México y Brasil fueron los principales productores y exportadores de estos bienes. Otras manufacturas también tuvieron cierta relevancia dentro del mercado mundial como las manufacturas de bienes de consumo y la industria farmacéutica, pero en general la industrialización fue muy pobre en comparación con los niveles de las naciones industrializadas de occidente (Kenwood, *op.cit.*). Por su parte, Japón se perfilaba ya como una potencia mundial al disputarse con China el control de la zona asiática como zona de influencia.

3.1.2. Hegemonía de Estados (1945 -1980)

i) La edad de oro del capitalismo (1950-1970)

El ordenamiento capitalista mundial posterior a la segunda guerra mundial, consolidó la escisión del mercado mundial en dos grandes bloques: el campo capitalista al mando de Estados Unidos y el campo socialista a cargo de la Unión Soviética. El poderío económico, industrial, financiero, comercial y militar de Estados Unidos fue indiscutible después de someter militarmente a Alemania y a Japón a favor de los aliados de quien era acreedor. La necesidad de reconfigurar el mercado mundial asolado por las guerras y la expansión del comunismo, llevó a Estados Unidos a la inauguración de un nuevo orden económico internacional, dando lugar a la innovación de una gran arquitectura institucional que representaba oportunidades en todos los órdenes reforzando su hegemonía (Tratado de Bretton Woods), esta hegemonía fue disputada por la Unión Soviética, cuya influencia socialista se extendió a los países de Europa central y oriental. En este periodo las naciones latinoamericanas, asiáticas y africanas, no se distinguieron en este periodo, por su participación en los organismos internacionales emanados de la nueva arquitectura institucional, puesto que se encontraban marginadas del proceso de reestructuración capitalista mundial; su atención estaba más bien puesta en el caso de las primeras en lograr su industrialización y un desarrollo "hacia adentro", mientras que la de los otros países lo estaba en lograr su descolonización y su independencia política de las potencias capitalistas centrales.

La proyección internacional y diplomática de Estados Unidos, le permitió dominar a otros países en términos de sus propios objetivos internacionales y nacionales, permitiéndole extender su influencia económica e ideológica en el mundo occidental. El resultado fue la conformación de un bloque histórico de orden internacional, que aseguró la promoción y expansión mundial de la producción en

masa y el bienestar keynesiano (aspecto fiscal del Estado benefactor). Por supuesto con variantes sociales, culturales, históricas y políticas propias de cada país del orbe. Hubo incluso en la periferia más avanzada en lo social, un equilibrio de consenso entre gobiernos, negocios privados, sindicatos e intereses públicos.

La lógica que guió al paradigma fordista-keynesiano al nivel de la producción, fue la estandarización, la homogeneización y la masificación de los procesos y productos, así como su efecto en la cultura del consumo, que se masificó. La empresa multinacional fordista-americana fue la principal difusora del paradigma en la periferia del mundo capitalista, por medio del establecimiento de sus filiales que multiplicaron sus mercados de productos finales, una vez que el mercado estadounidense se encontraba saturado y muchos de sus productos e industrias se encontraban en su fase de madurez.

La industrialización de la periferia que se verificó en este periodo presentó ciertos rasgos comunes que sirvieron de base a dicho proceso: (1) se sustituyeron importaciones de bienes sencillos que ya tenían demanda y podían producirse por pequeñas empresas, contemplando de manera optimista producir más adelante productos más complejos; (2) el proceso dependió de grandes dosis de intervención estatal, para fomentar la acumulación de capital, y promover las inversiones; (3) la conexión con el mercado mundial fue débil, ya que no había demanda externa para productos intensivos en mano de obra (Rivera, 2000); incluso cuando se produjeron bienes equivalentes como siderúrgicos, químicos, cemento, etc., los costos eran superiores al mercado mundial, lo que dictaba que fuera más sensato económicamente importarlos que producirlos eficientemente, como señalaron Balassa y otros críticos del sobreproteccionismo.

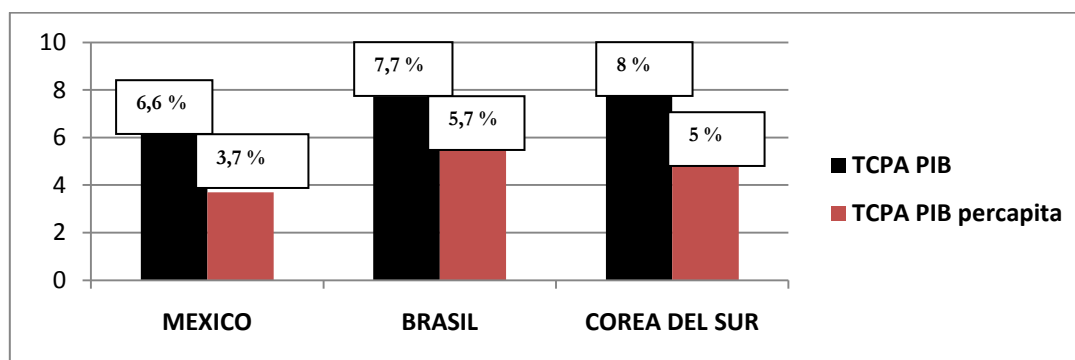
Las economías más grandes de América Latina gozaron de un periodo de crecimiento rápido impulsado por la llamada etapa “fácil de la sustitución de importaciones” y luego por el endeudamiento externo. De hecho tanto México como Brasil, fueron las economías en desarrollo con más rápido crecimiento económico de la región. Entre 1960 y 1970 el crecimiento del PIB en México fue de 6,6%, el de Brasil de 7,7% y el de Corea del Sur de 8%. Como muestra la gráfica No. 4, siendo Brasil el país con el más alto ingreso *percapita* en promedio anual.

Al concluir el periodo, en general, la producción industrial en estas economías se duplicó el porcentaje de la producción primaria, creciendo la industria pesada más rápidamente que la liviana a partir de mediados de los 1960. De manera desigual se desarrollaron las redes de infraestructura urbana, y los cuellos de botella especialmente en México, fueron notorios (Rivera, 1986), es en este rubro donde las diferencias entre

México y Brasil comienzan a manifestarse más visiblemente. Veremos este punto más adelante.

Gráfica No. 4

TCPA del PIB y del PIB percapita para México, Brasil y Corea del Sur 1960-1973



Fuente: Elaboración propia con datos de: para la TCA del PIB (base 2003) Ing. Manuel Aguirre, *Termómetro de la economía mexicana, Indicadores históricos 1935-2009*, <http://www.mexicomagico.org/Voto/intro.htm>; para la TCA del PIB real percapita (a precios constantes del 2005): Alan Heston, Junners y Robert Bettina Aten, Penn Worl Version Tabla 6.3, *Centro de Cooperaciones de la producción, Ingreso y precios de la Universidad de Pennsylvania, agosto de 2009*.

Aparte de las ramas básicas acero-químicas, la industria metal-mecánica en América Latina se encontró básicamente constituida por fábricas de montaje para automóviles. La industria automotriz fue uno de los ejes privilegiados de la industrialización recibiendo fuerte apoyo público, y una de las industrias con mayor coeficiente de importaciones en componentes. En cuanto a la industria química, el mayor crecimiento se registró en la rama petroquímica, con México y Venezuela a la cabeza., quienes comenzaron a adoptar procesos más complejos de refinación al fabricar algunas sustancias petroquímicas “no tradicionales” (ácido acético, metanol, y acetona). Sin embargo, el petróleo crudo siguió siendo el principal artículo de exportación. Brasil, Argentina y Colombia se destacaron en la producción de fertilizantes nitrogenados, caucho sintético, plástico, fibras y lubricantes industriales. Particularmente la electrificación extendió su influencia a la industria electroquímica y electrometalúrgica de productos intermedios. La producción también fue alentada preferentemente hacia artículos suntuarios, causando cambios en los hábitos de consumo de las masas latinoamericanas al ligar la idea de consumo con *status*, debido en gran parte a la incursión de la televisión de manera masiva, y al uso de la publicidad (O’ Brien, 1999).

Estas industrias estuvieron dominadas por el capital extranjero, que condicionó el estilo de desarrollo de los países receptores, imponiendo sus preferencias tecnológicas,

de estructura productiva y de demanda. Estas empresas operaban a través de grandes conglomerados oligopólicos, que se integraban de manera más consistente a la economía mundial. Pero permaneciendo como filiales en los países locales, se supeditaban a las restricciones en los contratos gubernamentales para la elaboración y comercialización de su producción, y a los créditos estatales y privados para importar bienes de capital. Además de la obsolescencia planeada se añadió la excesiva demanda de divisas para importar maquinaria y equipo de capital extranjero, que parcialmente los financiaba, la exportación agrícola y de bienes intermedios. La élite burocrática se beneficiaba de manera patrimonial de la tasa de impuestos fiscales sobre las importaciones, lo que indujo a comportamientos plagados de corrupción, un proceso que alimentó a un gran aparato burocrático, pero que a la larga, se tradujo en la dependencia cada vez más asidua del endeudamiento externo público y privado para mantener con vida al modelo de la ISI.

Entre 1950 y 1965, México y Brasil fueron los países con mayor inversión extranjera en las industrias manufactureras, lo cual refleja sobre todo en el caso de México su dependencia de Estados Unidos. Los síntomas de esa sujeción son variados: políticas proteccionistas de los gobiernos nacionales, que favorecían probablemente más a las empresas extranjeras; el atractivo de los bajos salarios, la rápida urbanización y un mercado interno creciente. El apoyo gubernamental estadounidense al capital norteamericano en expansión hacia la periferia, fue también muy importante, al negociar con los gobiernos nacionales préstamos a cambio de evitar cualquier tipo de contingencia para sus empresas tales como expropiaciones a través de reformas sociales que alentarán el comunismo en la región.

Lo anterior pone de manifiesto un problema crítico que diferencia la estrategia de desarrollo entre México y Corea del Sur. Brasil queda en un punto intermedio. Al asumir el modelo japonés, Corea del Sur tuvo una constante preocupación por apoyar a la empresa nacional; hablaremos en tal caso de un fuerte núcleo endógeno, débil en el caso de México que no contrarrestó con éxito el predominio de la empresa extranjera⁴⁴. Así como hubo diferencias en la negociación con el capital extranjero, hay otras diferencias marcadas entre América Latina y los tigres asiáticos. Mientras el modelo de la ISI en América Latina evidenciaba su falta de eficiencia orgánica, Corea del Sur, empezó un

⁴⁴ Mientras que en 1977, la IED procedente de Estados Unidos representaba el 20% de la industria manufacturera en América Latina, el 65% de la industria de maquinaria de transporte, el 34% de la industria de maquinaria eléctrica y el 23% de la maquinaria no eléctrica; en el caso del Sudeste de Asia en 1982 la IED procedente de Japón apenas alcanzaba 6%, 19%, 8% y 5%, respectivamente (Amsden 2001:209, citada en Salas Porras, 2006).

proceso de sustitución de importaciones escalonada, para en poco tiempo después, cambiar su estrategia de desarrollo industrial hacia las exportaciones a través de sectores industriales progresivamente competitivos (Westphal, 1992: 237). Lo anterior perfila a Corea del Sur como una de las economías de más rápido crecimiento, convirtiéndose en competidora de clase mundial en industrias de tecnología media y alta (Amsden, 1989).

ii) 1970- 1980: reestructuración capitalista

El entorno internacional en la década de los 1970, volvió a dislocarse una vez que los precios del petróleo en 1973 y 1979 se incrementaron, ya que el petróleo constituía la columna vertebral de la producción industrial mundial. El control monopólico en cuanto a la extracción, refinación y distribución en las principales zonas de reserva, estaba mayoritariamente a cargo de Estados Unidos, Alemania y Japón, este control fue desafiado como se sabe por la Organización de los Países Productores del Petróleo (OPEP), quien nacionalizó los yacimientos petroleros en 1971 y elevar los precios del crudo en 1973. El consecuente incremento de los precios del petróleo, se transfirió a la economía mundial y a las zonas de influencia de los tres principales países extranjeros involucrados en el control del petróleo. Aunado a esto el colapso del sistema monetario internacional establecido en Bretton Woods, acabó por agravar los problemas inflacionarios en todo el mundo.

El cambio tecnológico que empezaba a perfilarse en este período, significó oportunidades en materia de desarrollo económico, en términos del pasaje a un nuevo paradigma tecno-económico. Para el caso latinoamericano significó el agravamiento de los problemas que enfrentaba el modelo de la ISI, a partir de la elevación de los precios relativos de los bienes de capital necesarios para la industria nacional proveniente mayoritariamente de Estados Unidos, y de Europa, una vez que las tasas de interés sobre los créditos aumentaron vertiginosamente. Este fenómeno provocó un creciente déficit comercial, y una reducción de la demanda de las exportaciones latinoamericanas destinadas al mercado norteamericano. Paralelamente la deuda externa se acumulaba rápidamente. México y Brasil, eran las economías más endeudadas de América Latina. De acuerdo a Hirschman, los préstamos exteriores fueron alentadas por los mismos bancos comerciales y organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) (Hirschman, *op.cit.*, 213), los cuales condicionando sus préstamos al establecimiento de alguna forma de planeación económica para administrar la bonanza que estos países estaban experimentando. El

problema, menciona este autor, fue que algunos países latinoamericanos cayeron en la trampa de la deuda con mucha mayor facilidad que otros. (*ibíd.*, 215). El aumento de las tasas de interés que Estados Unidos estableció a raíz del segundo choque petrolero, perjudicó gravemente la solvencia de los países latinoamericanos, y abultó el monto de la deuda externa, dando por tierra toda esperanza de mantener un desarrollo autónomo y sostenido, ya que las divisas obtenidas de las exportaciones, se disiparon en importaciones de bienes de consumo y en fuga de capitales, *convirtiendo la bonanza en un desastre* (*ibíd.*, 216), lo cual desembocó en la crisis de la deuda en 1982 con epicentro en México.

3.1.3 Década de 1980-1990: transición hacia un nuevo modelo de desarrollo

La declaración de insolvencia en el pago de la deuda de México en 1982, abrió un nuevo espectro en las relaciones de los Estados nacionales y los organismos internacionales de crédito. En este sentido se reestructuraron institucionalmente los acuerdos contractuales para dar cumplimiento al pago de la deuda. Los nuevos acuerdos incluían fuertes ajustes macroeconómicos basados en la economía de mercado. Se planteó también la reforma del Estado, para que éste reajustara su participación activa en la economía, principalmente en la administración de las empresas paraestatales que reportaban gran productividad, y se crearon los consensos necesarios en las altas esferas del poder político, para modificar constitucionalmente todos aquellos impedimentos jurídicos y nacionalistas que bloquearan la transferencia de propiedad al capital extranjero, y a la libre movilidad de capital. A nivel internacional, se reconfirmó una nueva hegemonía internacional con predominio del capital financiero y de la Empresa Transnacional, estas entidades a través de sus gobiernos comenzaron a postular posiciones monetaristas y a denostar la creciente intervención del Estado en la economía. Paralelamente, algunos de los antiguos arreglos institucionales que presidían la política, la economía y la sociedad latinoamericana, empezaron a derrumbarse. En términos de *hegemonía de Estados*, es conocido como el país dominante dentro de una región, tiende a imponer ideológicamente a otros países su visión del mundo, lo cual conduce a nuevas reglas del juego, que favorecen sus propios intereses económicos.

Dentro de este contexto, la liberalización y desregulación se impusieron como normas institucionales por parte del BM y del Fondo Monetario Internacional FM, en pro de políticas de desarrollo hacia fuera para resolver los problemas de crecimiento de

estos países (Wade, *op.cit.*). La ruptura o debilitamiento del modelo sustitutivo latinoamericano en lo productivo, provocó un cambio consecutivo en la estructura industrial de estos países, donde la composición y destino de la producción se basó principalmente en un sector manufacturero dirigido al mercado externo. Bajo estas circunstancias, la estructura productiva de los tres países de estudio tiende a re-especializarse, y entra en una nueva fase de competitividad internacional. México por su parte, se especializó en la actividad maquiladora de exportación sobre todo de la industria eléctrica y electrónica, a partir de actividades de ensamble, que operan con capital mayoritariamente extranjero con estructuras oligopólicas, y tecnología fundamentalmente importada. Brasil, predominantemente se re-primariza impulsando el sector regresivo llamado “*agronegocio*”, y, Corea de Sur, se integra a las cadenas de valor de alta y media tecnología en el sector de productos electrónicos de consumo: computadoras personales, máquinas herramientas, producción de componentes electrónicos en gran escala, etc. Este periodo dio lugar a una nueva división internacional del trabajo, en donde cada vez más los PDT se están haciendo cargo con mayor frecuencia del sector manufacturero.

3.1.4 De 1990 a la primera década del siglo XXI: elevación de las barreras internacionales a la entrada

Para la década de los años de 1990 el nuevo patrón industrial está dominado por oligopolios globales, los cuales a su vez son las industrias líderes de las cadenas globales de producción. En esta década se verifica el gran salto en la integración global de la producción y una parte de Asia se convierte en la “*fabrica global*”, en tanto que América Latina queda rezagada, pero apegada a dos modalidades diferentes de inserción a la economía global. Por un lado México, el Caribe y América central se integran como proveedoras de las cadenas globales, pero en segundo nivel, dependiendo de la mano de obra de calificación media y baja. Más allá de Panamá, prevalece el Mercosur, como extensión de la sustitución de importaciones, liderada por Brasil. Adicionalmente en la medida de la riqueza de la región en recursos naturales, se registran auges esporádicos de renta internacional del suelo (petróleo, soya, café, cobre, etc.) que en su mayor parte atenúan el impulso al aprendizaje, al dar lugar a auges económicos transitorios. Paulatinamente las economías dinámicas de Asia dominan las redes avanzadas de proveedores globales, y después de Internet y las telecomunicaciones, son innovadores de segunda línea. Ernst habla de redes globales de innovación, y lo que Pérez llama:

“doble ventana de oportunidad”, se ha cerrado. Las opciones de desarrollo aunque abiertas han cambiado en comparación con los inicios de la etapa de crecimiento temprano.

Trataremos a continuación la situación específica de los tres países. Trabajaremos con tres apartados: (a) la modalidad de inserción al sistema mundial, derivado de los factores determinantes que emergen; (b) la modalidad político-estatal y los cambios que experimenta en cada periodo; y, (c) los avances de la industrialización desde la perspectiva de consolidación del núcleo endógeno y el aprendizaje colectivo.

3.2 México: trayectoria histórica y modalidad de inserción internacional

México quedó integrado a la órbita de expansión mundial como país agro-exportador en el último cuarto del siglo XIX, después de que se completó un proceso interno de consolidación donde se perciben situaciones y hechos tanto de carácter interno, como externo de gran peso. Como país que fue sujeto a dominación colonial y poscolonial, quedó enmarcado en esferas de influencia externa, y como nación formalmente independiente presenta rasgos estructurales que tienden a perdurar, delineando e imprimiendo un sello peculiar a este dinamismo, por ejemplo: los efectos derivados de su medio físico, la vecindad con Estados Unidos de Norteamérica, y el grado de evolución de sus políticas industriales, influenciadas a su vez por factores políticos e institucionales, donde las coaliciones de clase dominantes juegan un papel primordial, para entender dicho proceso.

Para favorecer la verificación de la hipótesis de que México no ha roto la trampa del atraso por la incidencia de factores político-institucionales, es preciso abordar tres temáticas interrelacionadas: en primer lugar, los factores “de origen” que determinan la trayectoria histórica de la economía mexicana; en segundo término los cambios o ajustes que ha sufrido tal trayectoria provocados por crisis de diversa índole, casi siempre a partir de choques externos; y por último el perfil de la coalición dominante que se impone en cada periodo. Cerraremos el análisis indicando donde se encuentran los factores de cierta potencialidad socio-económica, atendiendo los elementos tanto internos como externos. El más importante de comprender de ellos es el alto grado de exclusión social y que tiene derivaciones sociales muy amplias (autoritarismo, sistema de privilegios, escasa capacidad de aprendizaje social, desatención o negligencia frente a la educación popular, etc.). Los periodos de análisis se ajustan como sigue: el primero de

ellos tiene lugar justamente a finales del siglo XIX cuando los países desarrollados (específicamente Estados Unidos) desplazan sus actividades económicas hacia la industria, requiriendo cada vez más de la oferta de insumos de los países ricos en recursos naturales; el segundo, inicia con la gran depresión, cuando México adoptó un proteccionismo elemental, que después se institucionaliza para dar lugar a un proceso de industrialización “*hacia adentro*”; finalmente ,los choques externos que se perfilan desde la década de los 1970, aunado a los efectos perversos emanados de la sustitución de importaciones y que desvía la trayectoria de desarrollo de México hacia el libre mercado.

3.2.1. Dinámica de la coalición dominante

a) Antecedentes

Los rudimentos de un bloque dominante que controla el Estado y se disputará a lo largo de la historia de México la hegemonía económica, asegurando la acumulación de capital a su favor, quedaron de manifiesto en el porfiriato (1876-1911). Estamos hablando de la oligarquía terrateniente con vocación agroexportadora, de los banqueros representados por Limantour y del grupo de los “científicos” asociados al capital francés, el cual constituirá el capital financiero embrionario y que tendrá gran incidencia en el período posrevolucionario, gozando de un estatus elevado que encuentran los inversionistas norteamericanos. En un orden jerárquico inferior están diversos grupos regionales vinculados al comercio interno y a la industria en ciernes (Cardoso, 1980).

La aparente *pax* porfiriana, entre 1906 y 1907 es alterada por la exacerbación de la lucha de clases principalmente en tres ramos productivos de propiedad extranjera, donde se observan relaciones típicamente capitalistas: ferrocarriles, minería (Cananea) e industria textil (Río Blanco), aun cuando el proletariado industrial tan sólo constituyó el 1.6% de la fuerza de trabajo nacional, la mano de obra minera el 2.61% y la agrícola el 74.28%, (Cardoso, *op.cit.*, 68). Estas luchas serán el precedente inmediato de la Revolución Mexicana, cuyo triunfo cambiará dramáticamente la correlación política entre fracciones de clases, al debilitar económica y políticamente a la oligarquía terrateniente porfirista, dando lugar a una recomposición de la coalición dominante que constituyó la semilla de conformación de la llamada “familia revolucionaria” y cuyo núcleo son los “caudillos del Norte” (Rivera, 1992: 31). fuerzas que una vez llegados al poder se convierten así mismos en propietarios capitalistas, y el poder financiero.

La nueva institucionalidad basada en la incorporación de ciertas conquistas de la Revolución mexicana a las políticas gubernamentales ya sea de manera real o ideológica dependiendo del periodo al que nos refiramos, se convirtió entonces en la cultura política dominante, y en la emergencia de un nuevo nacionalismo, en detrimento de los inversionistas extranjeros que gozaban de un poder e influencia desproporcionado, en la época porfirista.

b) De las reformas cardenistas a la crisis de la industrialización sustitutiva

Las reformas cardenistas establecieron la definición política-social y económica del nuevo Estado mexicano bajo el control de la “familia revolucionaria”, y de manera subalterna de los sectores de clase dominante de origen porfirista (sobre todo del capital financiero). A partir de ellas de las reformas cardenistas tuvo lugar lo que Gramsci denominó “revolución pasiva” (Gramsci,1986, Ordoñez, 1996), en tanto que el Estado como representante de esa coalición se convirtió en el dirigente intelectual y moral de toda la sociedad, con capacidad de asimilar molecularmente las demandas de las clases subalternas emanadas de la Revolución mexicana. El resultado fue la construcción de un Estado social autoritario o autocrático corporativo, tal como lo denominan De la Garza y Rivera (Rivera, *op.cit.*. 22, De la Garza, 1988), quien combina de manera estratégica consenso y coerción, que no libre de contradicciones, se hizo cargo de manera activa del proyecto nacional de desarrollo de México dentro de una política de mercado cerrado, que perduró hasta el estallido de la crisis de 1982. El Estado social mexicano (Estado Ampliado en el sentido de Gramsci), aunque ya tenía una base ideológica y doctrinal en la Constitución del 1917, empieza a madurar desde mediados del siglo XX, con el “desarrollo estabilizador”. Para los 1960, había adquirido un control corporativo totalizador sobre las clases subalternas, la burocracia sindical oficial hegemónica del movimiento obrero coadyuvó a tal proceso, ya que contuvo la mayor parte de las luchas emprendidas por mejorar las condiciones de vida y los salarios.

El Estado, se erigió en un acumulador directo de capital y extractor directo de plusvalía generada por las empresas paraestatales - de las que pasó de ser propietario de 146, en 1955, a 1,115 en 1982 (Cypher, *op.cit.*,96) -, la cual se transmitía hacia el sector privado por medio de los precios, y segundo, porque estos subsidios fueron administrados de manera discrecional, lo cual se prestó a corrupción, y al enriquecimiento de funcionarios públicos que ocupaban puestos claves en la jerarquía

del partido oficial, que a su vez actuaban a su vez como capitalistas beneficiándose de este control, dando origen a una burguesía de origen estatal (Rivera, *op.cit.*, 27).

La eficacia de la ideología de la Revolución mexicana y el espíritu de la unidad nacional, empiezan a perder peso a finales de la década de los cincuenta, en la medida en que el Estado se enfrenta con la contradicción fundamental de encontrarse incapacitado de continuar satisfaciendo indefinidamente las necesidades de las clases subalternas (De la Garza, *op.cit.*, 30), no solamente asistenciales y/o salariales, sino también políticas. De hecho los movimientos políticos registrados a finales de esta década (maestros, telegrafistas, ferrocarriles y petróleo) luchan también por reivindicar su autonomía política frente al Estado (*ibíd.*, 129), lo cual da paso a una nueva fase de contradicción de clases franca y abierta, que colapsa con el movimiento estudiantil de 1968.

Por otra parte, los sectores empresariales fueron paulatinamente jerarquizándose de acuerdo a su capacidad para controlar al Estado. La COPARMEX fue uno de los primeros grupos empresariales organizados, cuya base de acumulación se encontraba en el antiguo capital agroexportador y bancario de origen porfirista (*ibíd.* 67). Durante el periodo de desarrollo estabilizador se experimentó un periodo de auge económico como producto del proteccionismo de los gobiernos en turno: subsidios, derogación de los impuestos sobre las ganancias (los impuestos a los ingresos del capital descendieron aproximadamente de un 50% en 1955 a un 14% en 1966, mientras que los impuestos sobre el ingreso al trabajo, se incrementaron en estos mismos años de 48% al 83% (Cypher, *op.cit.* 101)), crédito privilegiado, etc., lo que permitió a la elite bancaria como la fracción dominante dentro de la burguesía, convertirse en propietaria de monopolios industriales y en la administradora de industrias estratégicas (Rivera, *op.cit.*, 37). Por ejemplo, entre 1940 y 1950, 570 empresas manufactureras eran propietarias del 68% de todo el capital manufacturero de México (*ibíd.*, 76). Estas empresas obtenían ganancias extraordinarias, no tanto por su carácter de primer innovador, sino porque contaban con el indulto de ser fijadoras de precios, con un gran poder de mercado (Rivera, *op.cit.*). A medida que avanzaba la década de los setenta, se destinó con mayor frecuencia su inversión privada a bienes raíces, servicios y a la especulación con los inventarios (Cypher, *op.cit.* 138). La creciente base de acumulación del poder económico-rentista de la burguesía monopólico-financiera que se consolida en esta década, le permite distanciarse de la burocracia administrativa populista del gobierno echeverrista. A la vez que se ve limitada su hegemonía, cuando Echeverría declaró la famosa frase: “*las finanzas se manejan desde Los Pinos*” (Gracida, 2002:107). Al correr la década de los

1970, las contradicciones dentro del bloque en el poder se exacerban, el hecho más evidente fue la conformación en 1975, de un frente unido de la élite empresarial llamado Consejo Coordinador Empresarial (CCE) que agrupó a la Concamin (capital industrial), la Concanaco (capital comercial), la Coparmex (el cuerpo coordinador del grupo norteño) y a la ABM (Asociación de banqueros de México) (Cypher, *op.cit.*,139). Este frente, a la par que buscaba seguir manteniendo el mismo nivel de subvención por parte de la burocracia administrativa, pretendía frenar la autonomía de ésta para aplicar políticas públicas, contrarias a sus intereses. El secuestro y posterior asesinato del banquero Eugenio Garza Sada cabeza del grupo Monterrey, hizo evidente el resquebrajamiento formal de la coalición dominante. La desaceleración de la productividad y de la tasa de acumulación, que están en la base de la crisis de los 1970, suscitan una feroz lucha dentro de la coalición o bloque dominante, pero la institucionalidad estatal era sólida para los parámetros de una economía del grado de desarrollo de México, por lo que se evitó el caos bajo la forma de guerra civil. Sin embargo, los síntomas de inestabilidad se van acrecentando hasta llegar a la crisis de la deuda.

Cuando las expectativas del *boom* petrolero se desvanecen en los primeros años de los 1980, y los efectos perversos de la contratación masiva de préstamos foráneos se traducen en una gran inestabilidad macroeconómica, se genera lo que se ha dado en llamar la “*crisis de confianza*”: por parte del capital financiero que reaccionó con una masiva fuga de capitales (36 000 millones de dólares (Madisson, *et al* 1993: 22)). La contraofensiva político-económica del gobierno de López Portillo fue la nacionalización de 54 bancos privados que controlaban o participaban en la administración de casi 1000 empresas (Cypher, *op.cit.*.162).

c) La fase disruptiva en el proyecto de desarrollo: 1982- primeros años del S.XXI

La reforma neoliberal, que empezó a implementarse a partir de la deuda de 1982, año en que confluyeron además de la crisis política y de legitimación del Estado, las presiones internacionales, trajo como consecuencia contradicciones internas del sistema, resquebrajando a la fracción más nacionalista del bloque dominante que venía operando desde la década de los años 1940, y por lo tanto, del “desarrollo hacia adentro”, (Rivera, 1992: 26), en este contexto, la burguesía monopólica-financiera en concordancia con los parámetros internacionales del libre mercado sale fortalecida.

Los choques tanto externos como internos desviaron la trayectoria de la vía de desarrollo que México había venido sustentando durante casi cuarenta años, proceso que obligó al país a subordinarse a la lógica de la competencia mundial, que entró en un nuevo ciclo de producción de mercancías y circulación de capital financiero bajo la égida de una institucionalidad basada en un nuevo liberalismo económico. En este contexto, México se alinea de manera ortodoxa a las prescripciones del Consenso de Washington (privatización, desregulación, apertura comercial, etc.), debilitando los viejos controles que el Estado mexicano había desarrollado desde el cardenismo (Rivera, 1992.) “al calor de una diaria, conflictiva y desigual a la vez que inevitable relación con Estados Unidos” (Cordero y Tello, 1981: 106).

El triunfo de Miguel de la Madrid significó un cambio en la dirección política y la gestión económica, y un proceso de recomposición de la coalición dominante, con débil representación de los intereses desarrollistas. La nueva coalición que tendió a formarse desde mediados de los 1980, tiene los siguientes rasgos: a) los activos productivos del Estado social pasan a ser controlados por personajes emergentes que gozan de barreras a la entrada para asegurar el control de los mercados; b) la desarticulación de la vieja clase industrial modifica el equilibrio anterior, pero debilita la cohesión endógena; y c) los intereses extranjeros, refuerzan su participación en detrimento del núcleo endógeno.

Cordero y Tello en su libro: *La disputa por la Nación*, exponen que la fracción desarrollista alegó fervientemente que la aplicación de las teorías neoliberales tendría consecuencias desastrosas para el país al desmantelar el sector productivo nacional, ocasionando pobreza y dependencia para el país. De hecho, la situación adversa era un rasgo que se agudizó desde fines de los 1960, por lo que la reestructuración era necesaria. Lo que se pudiera lograr con ella a favor del fortalecimiento del núcleo endógeno, el aprendizaje social y la movilización de la población dependía de los intereses que se impusieran en la nueva coalición dominante. Salinas de Gortari era consciente de lo anterior y por eso trabajó políticamente para cambiar la correlación política y redefinir la dirección de la economía (conformó un sistema de alianzas que abarcó en posición subalterna a intelectuales, el clero y el corporativismo depurado). Los representantes ideológicos de la fracción dominante insertos en el aparato estatal, adoctrinados en universidades norteamericanas: los tecnócratas neoliberales (administradores, economistas y técnicos) sin embargo, revocaron en los hechos el compromiso retórico con las masas, base del Estado social. Éstos asumieron como principal misión la formación de una administración pública eficientista (ver Rivera,

1986), donde el Estado tendría que retirarse de intervenir en diversas áreas de la economía, particularmente de las industrias paraestatales (se privatizan 1, 555 empresas)⁴⁵ y del sector social.

Doctrinariamente uno de los compromisos más importantes de la dinámica de dominación fue el control de los sindicatos para negociar contratos colectivos, empleos, salarios, prestaciones sociales, seguridad social y el derecho de huelga. Pero ese proceso, eje del neoliberalismo se ejerció de manera sesgada, manteniendo las prerrogativas de organizaciones clave para el ataque a los sectores vulnerables de la población. La CTM, la mayor confederación de sindicatos, quien desempeñara otrora un papel importante en la orientación del proceso de industrialización del país, así como en la política laboral en su conjunto, se declaró cómodamente aliada de los gobernantes en turno, así los sindicatos desde los años noventa, disminuyeron de 54% a 31% (Rodrik, 2001:13). De hecho para los trabajadores y el pueblo en general el período de reforma de Salinas, Zedillo y el de Fox, fueron los periodos más difíciles, dado que los salarios reales disminuyeron dramáticamente. Por otra parte, a partir del período de Salinas se dieron reformas masivas a la Constitución que favorecieron la transferencia de los derechos de propiedad⁴⁶. a favor ya no sólo del gran capital nacional, sino también del capital extranjero. Los funcionarios públicos amalgamados en la élite tecnocrática, aplicaron

⁴⁵ La venta de paraestatales favoreció la creación de 50 grandes consorcios oligopólicos, cuyas utilidades al cierre de 1993 alcanzaron los 23 mil millones de pesos, la tercera parte de lo que obtuvo el Estado por su venta (Nayar, *op.cit.* 83), que se convirtieron en los 24 supermillonarios de México. Mientras que el grueso de los industriales nacionales siguieron formando un contingente débil, poco articulado y políticamente proclive a operar con déficit.

⁴⁶ De tal suerte, se modificaron los artículos: 25 (suprimiendo en la práctica, el papel del Estado como productor directo de bienes y servicios, manteniendo únicamente la facultad de dictar las normas), el art.134, que modificaba el sustento jurídico del gobierno mexicano para que pudiera vender las empresas del Estado, el artículo 27 para dar fin al reparto agrario, y modificar las formas de propiedad colectiva de la tierra, las leyes forestales, de aguas, minera, pesquera, etc , para propiciar la compra de tierra por parte de los capitalistas nacionales y extranjeros; el artículo 28 para dar autonomía al Banco de México, y dar paso a una política monetaria y crediticia sin obstáculos jurídicos. En cuanto a la actividad productiva el Decreto para el fomento de la industria automotriz, en 1989, permitió mayor participación extranjera en la producción de autopartes; el Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación; permitió la operación de maquilas extranjeras en el país y la participación en el mercado doméstico hasta con el 50% adicional del valor de las exportaciones anuales realizadas.(Ruelas, 1995). Tampoco hay que olvidar la desregulación financiera, que en 1990, incluyó la liberalización de las tasas de interés pagadas a los ahorristas y la posibilidad de acceder a nuevas colocaciones fuera de los bancos. México captó más de la mitad de todo el flujo de capitales extranjeros en la década de los noventa, ya que ofrecía tasas de interés elevadas en términos reales, altos rendimientos en la bolsa de valores, y la desregulación de los servicios financieros. A fines de marzo de 1997, se modificó la legislación financiera y bancaria, entre otras cosas, para permitir que el capital extranjero pudiera detentar el control de los bancos que tuvieran un capital contable mayor al 6% del total nacional de la banca mexicana.

dichas reformas discrecionalmente para beneficiar a los grupos designados previamente por ellos a cambio de obtención de rentas, con lo cual la corrupción asumió un papel creciente generando una enorme concentración de la riqueza y del poder económico. El caso más paradigmático fue la privatización de Telmex en 1990, la cual, se convirtió a partir de 1995 en “campeón nacional”, y parte de la estrategia de desarrollo del país (Ruelas, 1995).

Mientras tanto, la nueva ofensiva empresarial que incluía a la COPARMEX, la CCE, y la CONCANACO, se planteó seriamente emprender una lucha electoral contra el PRI, con la finalidad de marginar definitivamente cualquier vestigio de la burguesía burocrática nacionalista, esta iniciativa estimuló el resurgimiento del PAN como fuerza opositora al partido oficial, logrando ganar las elecciones presidenciales en el año 2000.(Cypher, *op.cit.*). El peculiar gobierno de Vicente Fox que emergió de esta contienda mantuvo un sesgo de carácter reaccionario y de orientación religiosa, cuya función primordial fue permitir la libre participación tanto de inversionistas nacionales como extranjeros (la inversión extranjera creció 162% en el año 2003 (Ornelas, 2004)), en los sectores estratégicos considerados hasta entonces patrimonio nacional. El resultado final fue un incremento del desempleo, de la economía informal, de los índices de pobreza, de la emigración, y de la desindustrialización nacional, así como una desproporcionada concentración de la riqueza, y una creciente descomposición social (violencia, delincuencia, etc.) como consecuencia del despojo material y de oportunidades a grandes sectores de la sociedad, a favor de la estabilización de la economía, de la disminución de la deuda externa, y de la restitución de la rentabilidad capitalista en grandes proporciones. ·

En este período, el desempeño económico se caracterizó por un bajo crecimiento económico y, crisis recurrentes (1987, 1995, 2001).

3.2.2 El desempeño de la economía y las fallas de sustentación: los déficits y la pérdida de dinamismo

Después de un periodo de ajuste entre 1930 y 1950 México adopta un sistema de sustitución de importaciones elemental, , para dar lugar a un periodo de crecimiento estable y relativamente prolongado, por lo menos hasta inicios de los 1970. Los factores político-institucionales que se estructuran progresivamente a partir de las reformas cardenistas, establecen las bases institucionales para el desarrollo industrial endógeno del país, fundamentado en un pacto nacionalista, cuya consigna fue el proteccionismo de

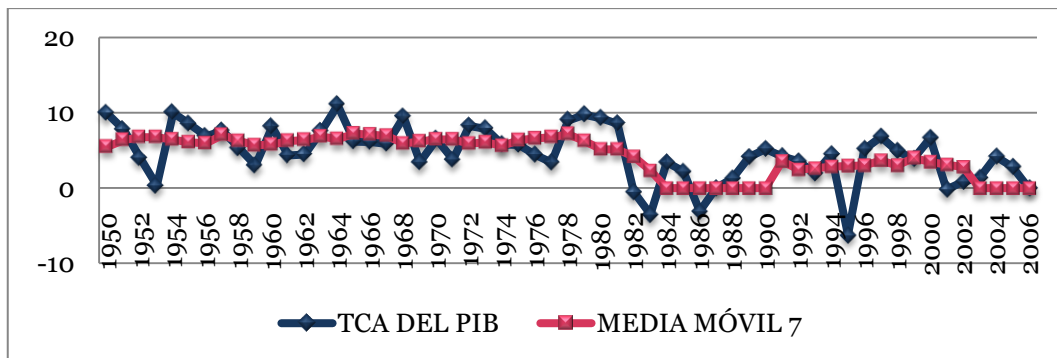
las actividades internas, oportunidad ofrecida fundamentalmente por las condiciones mundiales de los países desarrollados enfrascados en la economía de guerra, la escasez de las manufacturas importadas y el incremento de las exportaciones del sector agro-exportador, lo que dio lugar a una importante reserva de divisas que alentó dicho proceso.

Posteriormente, la “etapa fácil” de la ISI evoluciona con la industria pesada dentro del contexto del desarrollo estabilizador, impactando positivamente la tasa de crecimiento. La política de subsidios por parte del Estado, dentro de un mercado interno muy protegido por barreras arancelarias y no arancelarias (la proporción de las importaciones que requerían permisos previos aumentó de 28 % en 1956 a más de 60 % en promedio durante los años sesenta, y alrededor de 70% en los años setenta (Lustig, *et al*, 1997), fue el instrumento principal en la promoción del desarrollo industrial. No obstante, al no ser la industria generadora de divisas, sino depositaria de las transferencias de los sectores que tradicionalmente lo habían sido: tales fueron los casos de la agricultura, minería y petróleo, y al carecer de una base tecnológica propia, ya que los bienes de capital se importaban, se generó un déficit crónico sobre el gasto público que requería creciente oferta de divisas para sostener el crecimiento industrial. Durante el período de 1958 a 1970 el 62.1% de la inversión pública se destinó a los energéticos, industria, comunicaciones y transportes. (Blanco, 1979, 24), mientras que tan solo el 11% lo fue para el sector agropecuario. El gasto público invertido de esta manera provocó una crisis fiscal permanente que condujo al estrangulamiento financiero del Estado y al sobreendeudamiento externo (Rivera, *op.cit.*, 40). La expansión del gasto público llegó a su máximo con el gobierno de Luis Echeverría Álvarez (LEA) y José López Portillo (JLP), el cual se incrementó de 26.1% del PIB en 1970 a 38.5% en 1976, mientras que la deuda externa pública en 1975 lo hizo en casi un 500% (Cypher, *op.cit.*,126). Es de notarse también que la inversión extranjera que hasta antes de la década de los cincuenta había estado restringida a los sectores de exportación de materias primas (minería, agricultura y petróleo), bienes de consumo y servicios públicos (ferrocarriles y electricidad) (Nafinsa, 1971:3), incrementa su participación en la economía nacional, como efecto de la expansión de las empresas transnacionales norteamericanas fordistas en las ramas más dinámicas y rentables (automóviles, farmacéuticas, equipo electrónico y procesamiento de alimentos (O`Brien, *op.cit.*, 140)), trastocando el contenido del patrón industrial nacional, bajo los auspicios del Estado. A esto Fajnzylber le llama “proteccionismo frívolo”, en tanto que la importación de bienes de capital con una moneda sobrevaluada

fue la forma en que se materializó la IED, y no en recursos financieros líquidos, esta distorsión obedece a los requerimientos funcionales del capitalismo desarrollado más que a las necesidades de industrialización locales (Fajnzylber, 1983). La participación de la IED en la industria nacional paso de 7% del total en 1940 a 73.8% en 1970 (Blanco, *op.cit.*, 26). En la década de los 1960, de las cien mayores empresas que operaban en el país, 56 eran o totalmente controladas desde el extranjero o presentaban una fuerte participación de capital extranjero; 24 eran empresas públicas, y 20 eran empresas de capital privado mexicano; de tal suerte, que para 1970, el 35% de la producción industrial y el 62% en los bienes de consumo duradero, provenía de las empresas trasnacionales (Morales, 1986: 73). Estas empresas funcionaban en estructuras oligopólicas con condiciones políticas, jurídicas y salariales locales muy favorables para exportar, pero se articulaban muy pobremente con la industria nacional. No obstante su participación en la economía nacional se tradujo en términos macroeconómicos en un crecimiento importante del PIB, tal como se aprecia en la gráfica siguiente No 5, que por otro lado ha tenido una trayectoria descendente desde la década de los 1980.

Gráfica No.5

Tasa de Crecimiento Anual (TCA) del PIB de México 1950-2006 (base 2003)

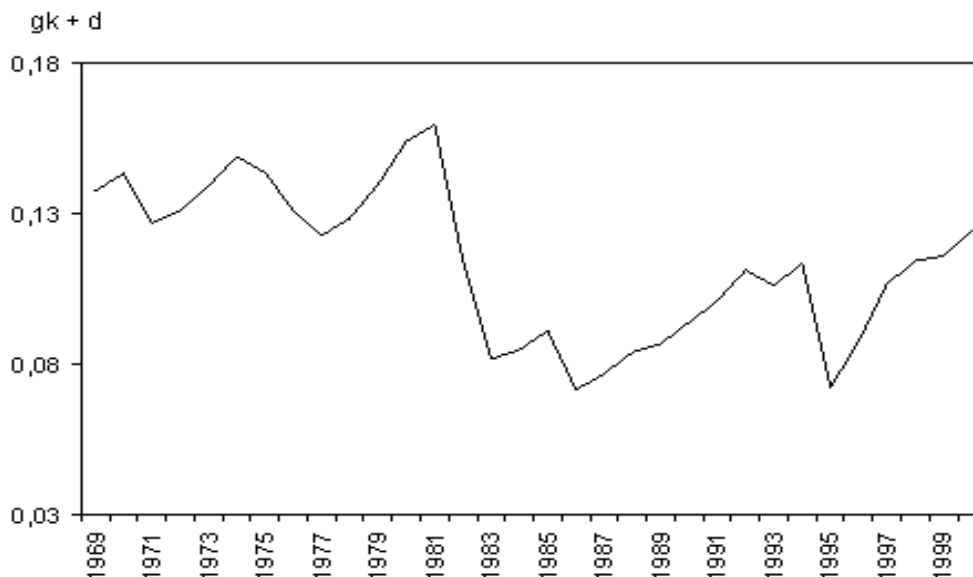


Fuente: Manuel Aguirre, *Termómetro de la economía mexicana, Indicadores históricos 1935-2009*,

El periodo de 1964 a 1968 fue el de mayor crecimiento dentro del periodo llamado el “milagro mexicano”, pero a partir de la década de los 1970 la ineficiencia del sector industrial creció debido a la parálisis de la tasa de crecimiento de la inversión privada y al consecuente envejecimiento de la planta instalada, haciendo que la productividad del trabajo creciera lentamente. La formación bruta de capital fijo privado, entre 1971-1973, creció tan solo 2.7% en promedio, en contraste con el 11.3% de los ocho años anteriores, para así alcanzar su máximo de 23% en 1979 (Gracida, *op.cit.*). Como puede ser apreciado en la gráfica No. 6 de la tasa de acumulación.

Gráfica No. 6

Tasa de acumulación de capital, México, 1969-2000



Fuente: Marqueti, *La economía brasileña y de América Latina durante el neoliberalismo*, Curso sobre la economía brasileña, presentación power, point, en la Facultad de Economía, UNAM, 2007.

Nota: la tasa de acumulación en términos marxistas es la proporción de la plusvalía que se invierte o acumula. En términos generales es la capacidad de crecimiento de una economía.

Los costos de transacción para sostener el desarrollo fueron altísimos reflejando la hegemonía de los intereses que buscaban a todo trance el mantenimiento de la rentabilidad cortoplacista. Así que los efectos fueron patentes, destacando los siguientes: aumento del déficit fiscal y comercial. La coalición dominante se desestabiliza con la crisis de la industrialización de la ISI, entre otras cosas porque los intereses industrialistas de base, son débiles, ya que no había consistencia en su implementación que quedaba en el vacío por no estar situado en el centro de los intereses reales políticos. La debilidad de la coalición empresarial “industrialista”, favorecieron una coalición burocratizada, populista y rentista, dependiente del uso faccioso del poder público. Lo anterior fue una limitante del proceso de aprendizaje tanto tecnológico como social, y marca los altibajos de la industrialización sustitutiva. El tipo de institucionalidad y sus implicaciones en la gestión económica apuntan a un Estado depredador, en el sentido en que lo trata Evans: como un Estado que socaba más que promueve el desarrollo en términos de acumulación de capital (Evans, 1995:12). Las políticas de fomento a la industria naciente indudablemente fueron importantes como lo demuestran las estadísticas referentes a las tasas de crecimiento anual, sin embargo, se desvirtuaron por el burocratismo y el “proteccionismo frívolo”, que privilegiaron más la maximización de

las ganancias individuales del bloque dominante, que las metas colectivas, del desarrollo nacional (Evans, *op.cit.*).

Las circunstancias desfavorables al crecimiento parecían poder revertirse cuando México se transformó en un productor neto exportador de petróleo a finales de la década de los 1970 y las expectativas de exportación del energético con un producto diario de 2.3 millones de barriles en 1981, prometían ser el principal renglón del presupuesto (los impuestos pagados por Pemex, eran la cuarta parte de la recaudación total) (Hirschman, 1996:193)), no obstante las importaciones necesarias para darle sustentabilidad a la rentabilidad del petróleo crecieron más que las exportaciones, hecho que combinado con los choques externos del petróleo y el incremento de las tasas de interés internacionales, resultaron en una de las crisis más severas dentro del periodo de sustitución de importaciones en 1982, socavando de este modo las esperanzas de continuar con el mismo patrón industrial. El sexenio de López Portillo terminó con una inflación que se acercaba al 30% y una deuda externa que se incrementó en 1002.73% (Ortiz Mena, *op.cit.* 209). La crisis de la deuda implicó para México cambiar radicalmente su estrategia de desarrollo, cuando se vio obligado a solicitar una vez más la ayuda financiera del FMI y el BM a cambio de trastocar el rumbo en las estrategias de desarrollo.

La adhesión de México al GATT (Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y de Comercio) en 1986, fue el antecedente inmediato de la transición del desarrollo nacional hacia adentro, a la apertura comercial. Sin embargo, la medida más trascendental que ubicó a México entre las economías más abiertas del mundo, fue puesta en marcha de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Éste tratado marcó una nueva modalidad dentro de los acuerdos bilaterales, denominados por la CEPAL como acuerdos de “nueva generación” o “regionalismo abierto”, entendiéndose por ello, la interdependencia entre acuerdos de carácter preferencial y de integración como resultado de una liberalización amplia y generalizada tanto de bienes y servicios, como de flujos de inversión directa y de capitales. Estados Unidos logró imponer una agenda corporativa con una temática coincidente con el contenido de las negociaciones de la Ronda de Uruguay de la OMC; eliminando aranceles sobre todos los bienes industriales ⁴⁷; y garantizando un comercio agrícola irrestricto entre México y

⁴⁷ El objetivo fundamental del TLCAN fue eliminar los aranceles en 15 años: de 1994 al año 2009; el período de desgravación mayor fue a favor de México, en autos grandes de pasajeros, minerales metálicos, maquinaria y equipo; más o menos el 1 % de las exportaciones no petroleras, como el vidrio soplado y la cerveza entre otros productos, son las últimas en desgravarse.

Estados Unidos en un término de quince años (es el primer acuerdo comercial que retira tales barreras (CEPAL, 2006). Con el TLC México consolida su especialización como país manufacturero exportador dentro de la nueva división internacional del trabajo (Dabat, *et al.*, 2008). Las empresas que se vieron más favorecidas son aquellas que se han articulado con la economía de los Estados Unidos, generalmente transnacionales, por el tamaño de sus exportaciones: la industria electrónica y eléctrica, por delante de las exportaciones petroleras⁴⁸, las cuales representaron 8% de las exportaciones totales mexicanas en el 2001, después de haber constituido 63.4 % de la canasta exportadora en 1985, ubicando a México en el décimo lugar en 2004 como proveedor del mercado mundial (Dabat, *op.cit.*). En cambio la gran mayoría de las micro y pequeñas empresas nacionales no exportan ni participan como subcontratistas de las exportadoras porque sus condiciones tecnológicas y organizacionales son deficitarias frente a las primeras (De la Garza, 2001). Es decir, el nuevo modelo industrial exportador aunque dinámico, no tiene poder de arrastre en la economía mexicana, porque se encuentra desarticulado de los otros sectores nacionales, basando su ventaja competitiva en la mano de obra barata en la manufactura de ensamble, en las de las importaciones baratas (por apreciación cambiaria) y en los bajos aranceles auspiciados por el TLCAN (Villareal, *et al.*, 2001). Curiosamente el incremento de las exportaciones manufactureras, llevó a el gobierno salinista y a sus apoyadores a afirmar que México se encontraba a un paso de entrar al primer mundo. Sin embargo, las perspectivas de desarrollo fueron desdibujadas con el alzamiento zapatista que se hizo público con la entrada al TLCAN. Evidenciando las carencias de un México prácticamente olvidado: el sector de la población indígena, desacreditando completamente las ínfulas de progreso de la élite política y económica del país.

Las importaciones realizadas por el sector de la maquila en equipos y bienes de capital, creció más que las exportaciones, de tal forma que desde los años noventa el saldo de la balanza comercial de la manufactura siempre ha sido deficitaria. A partir de noviembre del 2000 hay una desaceleración del empleo, la exportación manufacturera, y de la producción en general para entrar en franca recesión en el año 2001, y recuperarse pobremente en los siguientes años, como puede apreciarse en la siguiente gráfica.

⁴⁸ La carta de intención del gobierno mexicano al FMI así lo manifiesta: “*El principal motor de crecimiento durante 1999 serán las exportaciones no petroleras*”(José Ángel Gurría, Carta a Michel Camdessus, 15 de junio de 1999).

La capa más poderosa de la burguesía financiera a la cabeza de la jerarquía de la coalición dominante siguió beneficiándose por las políticas discrecionales del Estado, ya que fue rescatada mediante el FOBAPROA ante la declaración de insolvencia de una cantidad considerable de empresas y familias con los bancos, por un monto aproximado de 552,000 millones de dólares; equivalente al 40% del PIB de 1997 (Mora, *op.cit.*).

Finalmente, el saldo dejado por los cuatro sexenios de políticas neoliberales ha sido de un crecimiento económico muy pobre, con un promedio anual de crecimiento de apenas 2.4%. Otros datos dan cuenta de la polarización de la riqueza resultante de estas políticas nacional: la población más pobre en el año 2005 solo tuvo acceso al 3.71% de la riqueza, mientras el más rico, se apropió del 57.6% de la riqueza nacional (Mora, *op.cit.*).

3.3 Brasil: Trayectoria y modalidad de inserción

Como en el caso de México, Brasil después de tres siglos de ser una colonia portuguesa se convirtió en una economía activa vinculada a la economía mundial desde finales del siglo XIX, al alcanzar su autonomía política como República Federal en 1889. Esta inserción se dio a partir del sector primario-exportador, donde la producción y exportación del café fue el factor dinamizador de la economía hasta el primer tercio del siglo XX. La oligarquía terrateniente involucrada tanto en la producción como en el comercio de dicho producto, fue la fracción de clase dominante en este período, y aunque debilitada a partir del pasaje a la industrialización sustitutiva, el nuevo estilo de poder, y la política de masas que se impusieron desde mediados del siglo XX, no implicaron la debacle de los agro-exportadores, que continuaron jugando un papel importante en los diferentes períodos históricos y etapas de desarrollo, obstaculizando muchas veces el despliegue de la burguesía industrial local (Evans, 1995). Otra etapa de gestión se inicia con Kubitschek (1956-1960) quien combinó estratégicamente capital local con capital extranjero para acceder a un nivel de industrialización más alto. Lo que requirió vincularse de manera estrecha con el gran capital internacional, evidenciando el conflicto creciente entre el nacionalismo desarrollista y la preservación de vínculos y compromisos con la sociedad tradicional y el sistema político económico internacional (Ianni, 1974). El golpe de Estado de 1964 señala la transición hacia un sistema de “desarrollo económico asociado” que llevó a Brasil a un importante desarrollo traducido en el “milagro económico”, pero que heredó importantes desequilibrios fiscales y de balanza de pagos.

La representación político democrática que entró en vigor en Brasil a mediados de los ochenta, tras la ruptura con el modelo ISI, sobre todo en el primer período de Collor de Mello fue la transición de una reestructuración económica hacia el neoliberalismo que si bien cedió a las demandas del FMI mantuvo las bases de un Estado desarrollista, pero que desgraciadamente acabó en corrupción y caos. Tras una transición democrática inconclusa, toma posesión Fernando Henrique Cardoso obteniendo legitimidad a partir del Plan Real de 1994. La elección de Lula en 2002 significa la legitimación del proceso anterior, quien para enfrentar la crisis de confianza de los inversionistas adopta en su primer período las fórmulas de mercado para ampliar progresivamente un constitucionalismo social; donde la coalición dominante esta mejor cohesionada en un proyecto con componentes importantes de aprendizaje social, permitiendo que Brasil ocupe un lugar importante como país emergente en la esfera internacional.

3.3.1. Dinámica de la coalición dominante

A partir de la constitución de Brasil en República constitucional y parlamentaria, hasta el año de 1985, el poder lo ejerció la oligarquía terrateniente agro-exportadora, con importantes ligas extranjeras. De sus filas salieron los líderes militares que ejercieron el poder gubernamental en nombre de aquellos. En un *status* muy inferior estaban las clases medias y la pequeña burguesía industriales numéricamente en desventaja dado el grado de urbanización.

Con la guerra con Paraguay en 1880, las fuerzas armadas experimentan un relevo generacional y consolidan su legitimación a través de lo que se ha dado en llamar el *tenientismo* (liderazgo militar), que permite una apertura a la emergente clase media para que proporcione cuadros subalternos a la dirigencia militar. Particularmente después de la primera guerra mundial, los sectores medios vinculados al comercio y a la pequeña industria buscan un espacio en la estructura del poder, pero con éxito limitado para reducir el poder económico y político de la oligarquía agro-exportadora (Ianni, 1974). Las fluctuaciones y crisis del sector caficultor especialmente la baja de los precios internacionales a partir de la crisis del 29, redujo parcialmente el poder de la oligarquía tradicional para dar paso a una recomposición del bloque dominante, con un aumento paulatino de los intereses industriales. El primer periodo del gobierno de Getulio Vargas de 1930 a 1945, representará estos intereses, que de acuerdo a Kholi establece un Estado cohesivo- capitalista (Kholi, *op.cit.*), conocido como “Estado Novo”, en la medida en que logró mantener un control centralizado sobre la economía, la política y el territorio

(*ibíd.*), adoptando explícitamente principios nacionalistas e intervencionistas, mediante una burocracia militar con propósitos desarrollistas (Ianni, 1971). No obstante, el sector militar siguió dominado por los intereses terratenientes, pero se forman diversas facciones, una de ellas más abierta respaldada por los mismos terratenientes comienza a invertir en la industria. Las interpretaciones tradicionales de este reacomodo del poder, como la de Ianni (1971) ven a la dirigencia de las fuerzas armadas como eje autónomo del poder que se inclina a los intereses industriales. En realidad la alta jerarquía militar sigue representando los intereses terratenientes, pero las condiciones internacionales inducen a cambios que por lo menos hasta inicios de 1970 son tentativos, es decir, es solo a partir de esa fecha que se consolidan los intereses industriales pero bajo la supervisión y veto de los militares, mismos que ponen orden ante lo que consideran excesos o pérdida de rumbo. Cabe insistir que el bloque militar no es homogéneo como lo ven algunos autores. Existe un elemento nacionalista que lo aglutina en su mayor parte, pero en la lucha interna de facciones se perfilan liderazgos, prevalece no obstante un sistema de equilibrios que explica el golpe militar. El ala progresiva del ejército por ejemplo, aceptó la deposición de Vargas en 1945, y lo auspicia de nuevo en 1950; garantizó también frente a una fuerte campaña de la derecha la posesión de Juscelino Kubitschek en 1955; e hizo fuertes presiones para que Janio Quadros y Goulart dimitieran entre 1961 y 1964.

Dos Santos sostiene que a partir de la década de los 1960, los oficiales militares influidos por las ideas norteamericanas actuaban como élite modernizadora con objetivos nacionalistas. En coalición con los intereses locales privados, de los partidos de derecha y de los tecnócratas, da un giro en su concepción estratégica de desarrollo, al darle prioridad a la contrainsurgencia y a la seguridad nacional, con fuerte tendencia fascista (Dos Santos, 1978). El gobierno de Goulart es señalado como populista, y subversivo, al minimizar los intereses monopólicos, y establecer relaciones con el sistema sindical y los grupos nacionalistas y de izquierda, la respuesta del Ejército fue el golpe de Estado en 1964. De acuerdo a Ianni, con anterioridad se había establecido una amplia campaña publicitaria dirigida principalmente a las clases medias para que aceptaran el derrocamiento y la reformulación de las instituciones políticas con los militares al frente del poder constitucional y de la política económica (Ianni, 1974), dando lugar a una nueva estructura de poder.

La clave más bien está en la reconfiguración del bloque de poder, a medida que avanza en Brasil la sustitución de importaciones, y aparecen problemas nuevos, como el

mal llamado “agotamiento” de acuerdo a Hirschman de la ISI (Hirschman 1996). Una facción del ejército sigue ligado a los intereses agro-exportadores, mientras que otra expresa los intereses de la emergente clase empresarial que tiene diversas fuentes (agraristas que invierten en industrias de enlace, grandes comerciantes de importación, inmigrantes, etc.). El golpe militar no es una simple acción represiva, es el resultado de un **impasse** entre las diversas facciones, donde se imponen temporalmente los radicales, pero dada la complejidad del país y el peligro de una nueva ola subversiva, pasa la iniciativa a los progresistas, pero después de una brutal represión.

A partir de mediados de 1960, con el paso a una segunda sustitución de importaciones, aumenta inevitablemente la incidencia de las compañías multinacionales, que aceleran la inserción de Brasil a la competencia internacional, pero el elemento nacionalista se preserva. Con el “el milagro brasileño” (1968-1973), Brasil se orienta a convertirse en una potencia regional pero la coalición dominante sigue siendo inestable. Como señala Evans, a pesar de que Brasil se convierte en una potencia industrial, el desplazamiento del eje central de la política brasileña entre los grupos oligárquicos conservadores, y los grupos medios, dificultó crear consensos estables (Evans, *op.cit.*).

Dada la inestabilidad de la coalición dominante, después de 13 años de los militares en el poder, no se pudo lograr una expansión coordinada del poder público, observándose la creación de numerosos organismos institucionales, que de acuerdo a Evans, se volvieron redundantes, convirtiendo la coordinación política difícil, lo anterior fomentó soluciones personalistas, que poco coadyuvaron al desarrollo (Evans, *op.cit.*). La organización burocrática del régimen militar – continúa Evans- quedó por debajo del grado de coherencia corporativa al estilo de los Estados desarrollistas como el de Corea del Sur, impidiendo la construcción de proyectos conjuntos con el potencial de las elites industriales. Aunque por supuesto al igual que en el caso de México, el pacto social del Estado con las élites progresistas capitalistas estuvo presente en proyectos exitosos muy específicos de transformación sectorial, el modelo desarrollista quedó limitado. Por otra parte, los intentos de introducir o instrumentar reformas para imponer disciplina a los capitalistas nacionales y extranjeros fueron insuficientes, lo que condujo a un creciente endeudamiento externo, cuya fuente principal fue el capital norteamericano. La deuda de Brasil a fines de 1983 en miles de millones de dólares fue de 97.4 (Maddison, 1988). La reestructuración de la deuda externa a través de préstamos, en medio de un entorno mundial adverso, creó efectos económicos perversos que desembocaron en inflación, y

con ello el desvanecimiento de la legitimidad y el poder político de los militares, no sólo entre los estratos medios, sino incluso en algunos sectores de la burguesía monopolista, propiciando el resquebrajamiento de la coalición dominante en 1985 (Evans, *op.cit.*).

El paso a la democracia puso de manifiesto mayor cohesión de la coalición dominante. El viraje de los años 1990 hacia el neoliberalismo, puede ser visto desde dos ángulos: para algunos analistas y observadores fue el marco de la ofensiva del capital financiero y las multinacionales. La visión alternativa es que el neoliberalismo fue el pretexto para poner orden a los excesos estatales del período previo, que habían adquirido dinámica propia, pero sin afectar las bases desarrollistas del Estado. Fernando Collor de Mello candidato del partido conservador de reconstrucción nacional, fue una figura transicional que no logra el consenso de los grupos más poderosos, cuando después de dos años de mandato (1989-1991) en el marco de la nueva Constitución, es destituido por el Congreso después de ser acusado de corrupción. (Gonçalves, 2003). Le sigue una segunda fase de ampliación y consolidación del nuevo orden económico con Fernando Henrique Cardoso, que en su segundo periodo (1999-2002) consolida la hegemonía del capital financiero al interior del bloque dominante, alterando la Constitución brasileña para facilitar la propuesta de independencia del Banco Central y dar secuencia a una nueva fase de privatizaciones (con excepción de Petrobras, el Banco de Brasil, la Caixa Económica Federal, el Banco Nacional de Desarrollo, y las regiones de fomento) en las áreas de extracción, exploración y refinación del petróleo, las telecomunicaciones, la generación y distribución de energía, así como en la desregulación en la exploración del subsuelo y la navegación costera. Por otra parte, se vieron fortalecidas las fracciones de capital nacional con fuertes vínculos con el comercio exterior, especialmente el llamado agronegocio, en razón de la importancia estratégica que las exportaciones pasaron a tener en la dinámica del modelo neoliberal, y la posición superavitaria de Brasil en recursos naturales. Sin embargo, el reacomodo abrupto a las políticas neoliberales, junto con la acumulación de deuda que Brasil había adquirido durante el “milagro brasileño”, más otros choques externos, trajo como consecuencia la crisis que desembocó en la deuda bursátil de 2002, y fue entonces que el FMI y los países ricos acordaron 41 mil millones de dólares para Brasil, para enderezar su economía. Finalmente, la percepción catastrófica del saldo dejado por los programas neoliberales y sus ejecutores, dio paso a un gobierno de izquierda encabezado por Lula Da Silva en 2003, quien desde el inicio de su mandato privilegió un modelo de comunicación política que integró simultáneamente los intereses de los inversionistas, de las bases de izquierda

del Partido del Trabajo, y de las clases subalternas a través de programas de transferencia de renta asistencialistas (Filgueiras, *op.cit.*). De esta manera, Lula logró conformar de una manera estratégica una coalición entre intereses de centro y centro-derecha, junto con las élites empresariales más desarrollistas de Brasil. Consolidar la democracia y la estabilidad económica al mismo tiempo requirió de una planificación sistémica consensuada entre los diferentes intereses, a partir del diseño de nuevas y complejas instituciones en torno a una agenda económica. Los cambios estructurales se dieron sobre todo a partir del segundo período de Lula en el 2006, cuando tomaron más cuerpo los programas de asistencia social, en especial el llamado: *Bolsa de Familia*, que incluyó a 11,5 millones de hogares, y le dio popularidad y legitimidad al Estado.

3.3.2 La gestión económica con núcleo endógeno en ascenso

La abolición de la esclavitud en 1888, creó la fuerza de trabajo libre que necesitaba la primera industrialización de Brasil, basada fundamentalmente en la economía del café, que aún durante el período de 1924-1933 representó un 71.27% del valor total de las exportaciones (Wythe, 1947). Las sustanciales inmigraciones europeas (dos millones entre 1920 y 1925) en especial de italianos, portugueses, y alemanes, subsidiadas tanto por los gobiernos regionales como por el federal, e impulsadas por los gobiernos de origen, fueron un factor importante que engrosaron la fuerza del trabajo al proveer a la industria en ciernes de una clase trabajadora con semi-habilidades, así como de empresarios pioneros (Wythe, *op.cit.*), que junto con los primeros núcleos proletarios coadyuvaron a la demanda interna de bienes de consumo.

El sistema de comercio abierto dominado por la oligarquía agraria (Kholi, 2002), estuvo profundamente vinculada al capital monopólico inglés hasta 1930 y posteriormente al norteamericano (Dos Santos, 1978). Es solamente en los años posteriores a 1934 bajo el influjo del fin de la vieja división internacional del trabajo, cuando el nacionalismo estimuló la tendencia a organizar empresas mixtas con control brasileño, limitando a la inversión extranjera (Wythe, *op.cit.*). La exportación del café proporcionó las divisas necesarias para el desarrollo industrial, aunque con un alto costo ya que la inversión se financió mayoritariamente con préstamos foráneos (Kholi, *op.cit.*). Con posterioridad a 1950, el sector exportador del café y de productos tropicales fue perdiendo su función mayoritaria en el ingreso nacional, aun cuando en los 1940, Brasil seguía siendo un país predominantemente agrícola, con tres cuartas partes de la

PEA dedicada a la agricultura y a la ganadería (*Ídem.*), para iniciar un proceso de desarrollo industrial basado en la sustitución de importaciones.

En este periodo se nacionalizan industrias consideradas básicas o esenciales para la defensa económica o militar de la nación, entre las principales: el acero, que a partir de la segunda guerra mundial adquirió preeminencia (Estados Unidos proporcionó la primera planta siderúrgica a Brasil a cambio de participar como aliado en la guerra). Para el segundo período de Vargas (1951-1955) se fincaron institucionalmente las bases en las cuales el Estado tuvo libertad de acción para dirigir el desarrollo, a través de la creación de organismos que constituyeron una fuente importante de ingresos como por ejemplo: el Banco Nacional de Desarrollo Económico (BNDE), Petrobras y Electrobras, aun cuando la comercialización de derivados de petróleo siguió estando en manos de las empresas extranjeras (Ianni, *op.cit.*). Al igual que en otros países grandes de América Latina, una parte minoritaria de la clase empresarial acapara los activos más rentables, con estatus monopólico y asociación con el capital extranjero. Mientras que la pequeña burguesía industrial con carácter nacionalista queda confinada a los sectores de menor rentabilidad, pero tanto ellos como los monopolistas se benefician con las medidas proteccionistas del gobierno (*ibíd.*).

De 1955 a 1960 con Juscelino Kubitschek, se inicia otra etapa del Estado desarrollista con el Plan de Metas, a cargo del equipo de planificadores técnicos, que profundiza el patrón industrial por sustitución de importaciones, que fue notable en industrias estratégicas como la del cemento, la siderurgia, la automotriz (con importantes efectos “hacia atrás” (Hirschman, 1996)), los químicos pesados y el equipo eléctrico, aunque a costa de un proceso inflacionario creciente, que paso de 19,25% en 1956 a 30,9% en 1960 (Ianni, *op.cit.*). Ello fue debido a la incapacidad doméstica para movilizar ahorros y tecnología propia, ya que la industrialización dependía crecientemente de las importaciones de equipo y bienes de capital (*ibíd.*). De acuerdo a Hirschman, no obstante el gran desempeño brasileño y lo que parecía el inicio del milagro brasileño, “*terminó en confusión por la crisis política y por otros reveses de los años 1960*” (Hirschman, *op.cit.*: 97).

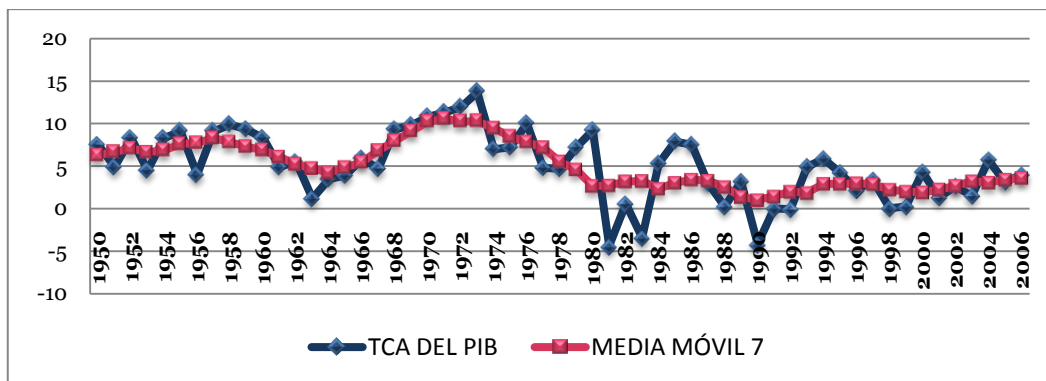
Entre 1961 y 1964 los gobiernos de Quadros y de Goulart no estuvieron en condiciones de superar las contradicciones heredadas del período anterior, aunado a esto, ambos gobiernos intentaron bajo una ideología nacionalista, someter al capital extranjero a un plan de desarrollo económico reformista, lo cual produjo descontento en la fracción de clase dominante ligada al capital extranjero que requería de nuevas

condiciones objetivas para maximizar sus ganancias, de hecho en este período se registraron las tasas más bajas de IED, que solo volvió a despuntar a partir de 1967 con el inicio de la recuperación económica. Por otra parte se agudizaron las contradicciones entre las clases sociales, tanto en la ciudad como en el campo (las masas campesinas del Nordeste, enfrentaron fuertes luchas con el gobierno) (Ianni, *op.cit.*). Esos conflictos evidenciaban que la configuración político- económica estaba bajo fuerte tensión. En ese contexto se activó el movimiento político civil y militar que depuso a Goulart.

El golpe de Estado en 1964 se orientó a resolver claramente las contradicciones antes señaladas a favor del capital privado (Dos Santos, *op.cit.*), a través de una violenta contención de los salarios los cuales perdieron cerca del 45 % de su valor de compra, de los créditos estatales, y el incremento de la carga fiscal a favor de la recaudación estatal, se impuso también una política cambiaria que alentaba las exportaciones (*ibíd.*). A partir de 1967, el Estado hace una inversión conjunta con el capital extranjero, conocido como “capital asociado”, en la petroquímica pesada y la industria aeronaval, lo que configuró un complejo industrial-militar que abrió un importante sector industrial de guerra exportador (*ibíd.*). Sin duda, este acontecimiento previo a lo que se conocería como el “milagro económico” favoreció la acumulación de capital permitiendo un periodo de crecimiento sostenido de la tasa de crecimiento promedio anual cercano al 11%, tal como se puede apreciar en la gráfica No. 7, anunciando la emergencia de una potencia media en el escenario internacional.

Diversos autores señalan que el auge industrial se debió sobre todo a la ampliación de la IED en la industria automovilística con sus efectos hacia atrás y hacia adelante. Una parte importante de los proveedores eran nacionales, a la vez el gobierno respondió ampliando la infraestructura industrial. El milagro brasileño trajo consigo una alta tasa de acumulación (como se puede apreciar en la Gráfica No.8), así como un **boom** educacional en los tres niveles de educación, y un incremento y cambio en la estructura de las exportaciones, aunque la estructura de las importaciones también lo hizo en la misma medida según las nuevas exigencias del sistema económico (Ianni, *op.cit.*), lo opuesto a la profundización, según apunta Hirschman. (Hirschman, *op.cit.*).

Gráfica No. 7
TCPA del PIB de Brasil 1950-2006

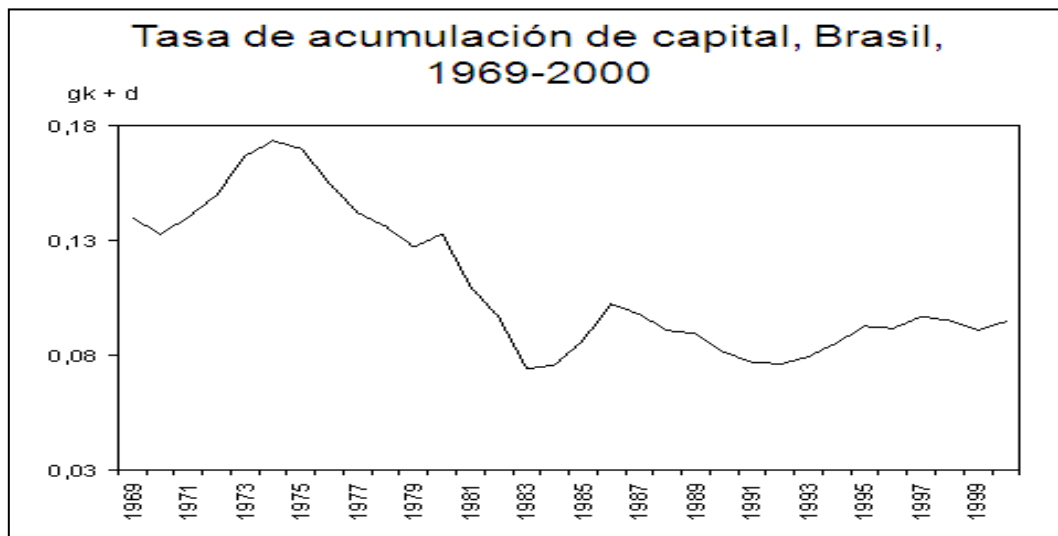


Fuente: Marqueti, *op.cit.*, para el periodo 1950-1980, y de 1980-2006. Ing. Miguel Aguirre Botello, <http://www.mexico.org/voto/PIBCap.htm>, PIB absoluto en porcentajes en países seleccionados 1980-2009, datos obtenidos del FMI y del Banco Central de Brasil.

La IED empezó a tener una participación muy activa en la trasmisión de tecnología y conocimientos técnicos en las industrias más dinámicas cada vez más controladas por las empresas multinacionales. El 48.5% de las empresas multimillonarias existentes en el país estaban controladas por extranjeros (Ianni, *op.cit.*). En consecuencia se dio una acelerada concentración de capital entre las empresas más grandes, mientras que la pequeña burguesía industrial nacional debió ejercer una fuerte presión sobre el poder público para ser considerada, ya que no se estaba beneficiando de los programas de inversiones y estímulos oficiales (*ibíd.*). De esta manera, la sustitución de importaciones combinada con la promoción deliberada de exportaciones, y el rol del capital foráneo especialmente de préstamo, incrementó dramáticamente la deuda externa, que aumentó 17% del PIB en 1975, a 62% en 1983; alcanzando 78% en 1987 (Mena, *et al*, 2005: 216). Quizá Brasil hubiese podido continuar con una vía de desarrollo continua, de no ser porque choques externos como el petrolero en 1973, y luego en 1981, así como la crisis mexicana de 1982, interrumpieron este desarrollo al incrementarse dramáticamente las tasas de interés en el mercado internacional, derivado de la política monetaria restrictiva de Estados Unidos, lo cual impactó de manera adversa la deuda externa de Brasil, dada la dependencia del petróleo en la industria del automóvil. Ante este panorama, mientras México-tal como afirma Hirschman se encuentra en la debacle de su modelo ISI, Brasil respondió profundizando el modelo de sustitución de importaciones (Hirschman, 1996), enfocándolo principalmente a la sustitución de bienes de capital e intermedios, expandiendo y diversificando las exportaciones. Se promovió también fuentes alternativas de energía, con la creación en 1975 del Programa Nacional de Alcohol (Proalcohol), para estimular la producción de alcohol a partir de la caña de azúcar,

sustituyendo así la gasolina como combustible automotriz por etanol, con el que fue capaz de compensar los choques petroleros, llegando a un nivel de autosuficiencia en energía de 80% en 1984 (Villareal, 1990). Lo anterior permitió a Brasil la recuperación después de los años de estancamiento entre 1981 y 1983, sosteniendo tasas de crecimiento en 1985 a un nivel relativamente elevado de 8% anual; la industria creció 6.7%, el empleo industrial 6.4% y los salarios industriales 9.3 % (Madisson, *op.cit.*).

Gráfica No. 8



Fuente: Marqueti, *op.cit.*.

No obstante, apunta Evans el desarrollo registrado en este período, estuvo empañado por una densa red de intereses entre el capital local y las empresas transnacionales. Los éxitos sectoriales (como en Petrobras) fueron aislados y no formaron parte de un cuerpo cohesivo instalado como practica social conjunta del desarrollo sostenido, más bien los proyectos compartidos al final degeneraron en clientelismo (Evans, *op.cit.*), por lo que el proyecto de una transformación industrial fue truncada. De acuerdo a Kholi una de las causas de la declinación del paradigma de la ISI fue que el capitalismo local no estaba bien preparado para profundizar la fase de industrialización que requería grandes inversiones, superior tecnología y know-how, y aunque contaban con altas tasas de protección por parte del gobierno, el apoyo fue más bien modesto en comparación al de los inversores extranjeros, para quienes se crearon numerosos incentivos favorables, que entre otras cosas abarataban las importaciones. También se autorizaba a las multinacionales a importar equipo técnico, sin ningún deposito en divisas sobre todo la del automóvil, asimismo podían importar equipos usados, parcial o totalmente amortizados e incluso obsoletos con un costo igual al valor del producto nuevo (Avélas,

op.cit.). El resultado fue el rápido crecimiento industrial por un lado, y por otro la inflación y dificultades en la balanza de pagos (Kholi, *op.cit.*). Por otra parte, el rol del capital extranjero fue una fuente de tensión en tanto solo buscaban operar en un mercado protegido y no en una plataforma de exportación.

Después de un período de reajuste con las medidas neoliberales durante la década de los 1990, la economía se estabiliza en el periodo de Lula; la fuerte demanda externa por productos básicos y bienes fabricados en Brasil debido a los cambios mundiales, así como por los efectos del ajuste estructural derivados de la disciplina fiscal y monetaria, y por una moderada liberalización económica que permitió que Brasil pasar de deudor a acreedor del FMI⁴⁹. además, la entrada de inversión directa fue considerable a partir de 2004. Sin embargo, no se puede soslayar el hecho de que el gobierno de Lula fuera acusado de permitir a los banqueros y a los grandes intereses privados beneficiarse con enormes ganancias, a partir del respaldo a las políticas liberales emanadas del Ministerio de Finanzas y del Banco Central; y que en su gobierno fueran evidenciados actos de corrupción y políticas clientelares.

No obstante en el primer periodo de gobierno de Lula (2002-2006), el PIB creció a un nada despreciable 4%, parte del crecimiento se fundamentó en un extraordinario ciclo de expansión del comercio mundial a partir del año 2003. En este año Brasil inicia un proceso importante de re-primarización de sus exportaciones (inserción regresiva al comercio mundial), debido a las ventajas competitivas basada en recursos naturales le significó mantener una cuota importante en el mercado mundial, por ejemplo en etanol, y en la agricultura tropical (Embrapa). Otro de los sectores con presencia a nivel internacional son las cadenas integradas a segmentos industriales integrados en redes transnacionales: automóviles, petroquímica, aeronáutica⁵⁰, farmacéutica, electrónica de consumo y tele-equipamientos (Boito, 2006). Entre las empresas más lucrativas están también las grandes empresas del sector financiero, y del sector de servicios: energía eléctrica y telecomunicaciones⁵¹. Otras compañías destacadas

⁴⁹ Declaración de Lula Da Silva en entrevista al Periódico la Jornada, 3, marzo, 2010.

⁵⁰ Embraer a través de sustanciales inversiones en I+D, es la fábrica aeronáutica más importante de Brasil, cual produce aviones comerciales, militares y ejecutivos. Ha sido la empresa exportadora más importante del país entre 1999 y 2001, ocupando el tercer puesto en cantidad de entregas anuales de aviones después de Boeing y Airbus. En la rama de defensa, Embraer desarrolla sistemas para misiones terrestres y aéreas, teniendo por clientes principales a las Fuerzas Armadas de Brasil, México, Grecia e India.

⁵¹ El proceso de privatización de este sector fue a favor de la Compañía Telefónica de España y del Grupo Rede Brasil-Sul de Telecomunicaciones. Este fue también el caso del sistema Telebrás que controlaba las diversas empresas regionales y que fue considerada como la mayor transacción del sector en América

sobre la base de nuevos activos de conocimientos que se beneficián de las rentas internacionales de aprendizaje, son: Usiminas y Siderúrgica Gerdau, ambas grandes empresas de acero, así como. Petrobras que es la de mayor facturación en Brasil en el período de 2004-2006, de acuerdo a la Revista Forbes (2004,2005 y 2006). Lo que da cuenta de que Brasil a pesar de los choques externos, ha mantenido una trayectoria que se mantiene con un núcleo endógeno en pro del desarrollo prometiendo un lugar importante para Brasil en el mercado mundial

3.4 Corea del Sur: Trayectoria y tipo de inserción

Corea al igual que México y Brasil, fue también un país colonizado, pero a diferencia de estos fue “tomada” por una potencia capitalista. Se ha insistido en que la influencia de Japón no se basó exclusivamente en la exacción ya que la estructura institucional japonesa afectó profundamente las formas de gobernanza de Corea del Sur, al quedar arraigada en una burocracia civil centralizada, que junto a la influencia militar norteamericana, coaccionó para que se transitara a la reforma de la tierra y concomitantemente rompió el poder de la dinastía terrateniente que por siglos dominó la estructura económica de Corea, transformando una sociedad básicamente campesina a una capitalista, redefiniendo los derechos de propiedad como una condición inicial del crecimiento económico (Kang, 2002).

Al final de la segunda guerra mundial, Corea presentaba las características de un país atrasado típico, debido al momento histórico en que se inserta al contexto internacional. La guerra de secesión (1950-1953) marca una trayectoria diferente cuando los militares toman el poder, a partir de una serie de motivaciones y patrones de conducta que sólo pueden entenderse como una proyección de los intereses estratégicos estadounidenses. Esos intereses fueron cambiando hasta tomar una orientación

Latina en términos de inversiones. En general la mayoría de las operadoras fueron compradas por capitales extranjeros; que entre 1996 y 2000, incrementaron sus ventas dentro del sector de telecomunicaciones de 48% a 66%. Entre los más beneficiados fueron los de origen español, italiano y también en los años 2000 el mexicano, con la compra de la telefonía fija; adquiriendo las mejores empresas del sistema Telebrás: Telesp (del estado de São Paulo), Telesc, Telepar y CTMR (las empresas más eficientes del sistema). Entre las 15 firmas más grandes del mercado de telefonía fija, únicamente Itautec, es controlada por capital local. Con relación a la telefonía móvil, ocurrió lo mismo, las operadoras fueron en su mayoría compradas por empresas extranjeras, que están divididas en diferentes áreas geográficas y funcionan bajo una estructura de oligopolio; en donde los 5 grandes operadores, son: Grupo VIVO (con 50% de acciones de Telefónica y 50% de Telecom Portugal), con al menos 30 millones de suscriptores; Grupo TIM (Telecom Italia) con 20 millones; Grupo Claro (América Móvil) con 18.7 millones; Grupo TNL con 10.3 millones y Grupo BRT con 2.2 millones (CEPAL,2006).

desarrollista. Mientras tanto, la ayuda financiera norteamericana para la reconstrucción, reforzó la destrucción del viejo orden, y Corea requirió tan sólo de poco más de una década, para crear el basamento institucional que dio cohesión a las políticas de desarrollo. El Estado no constituía una organización controlada por el grupo que comandaba la mayor riqueza basada en el territorio, sino por una facción militar apoyada por Estados Unidos. La orientación desarrollista de la dictadura militar los convirtió en los padres del milagro coreano, construyendo desde los cimientos, es decir, seleccionando a los que serían después los magnates de la nueva industria, que fueron emergiendo a medida que se alcanzaban los resultados del crecimiento acelerado con aprendizaje tecnológico.

3.4.1 La Coalición dominante con orientación desarrollista

Los jefes militares, de acuerdo a Chalmer Johnson (1982) ejercieron el papel “político”, pero delegaron en una burocracia la gestión económica. Parte de la función política de los militares consistió en aislarlos de las presiones sectoriales de facción o de grupo. Ello se expresa en otro aspecto ampliamente destacado por los estudiosos de la industrialización tardía, como Amsden que observa la capacidad de la dirigencia gubernamental para disciplinar a todos los grupos potencialmente interesados en la transformación del país: trabajadores, empresarios, campesinos, consumidores, etc.

El *status* de la clase empresarial que surgió de la mano de esa dirigencia gubernamental no tiene correspondencia con su actividad, riqueza o expectativas territoriales como en el caso de México y Brasil. Los magnates de la electrónica surgieron por ejemplo de la industria de la construcción, y/o de bienes ligeros. Como lo ejemplifica la experiencia de muchos países atrasados de África, América Latina y Asia misma, esa relación es proclive a descomponerse por la corrupción. La estrategia de la meritocracia era impulsar la industrialización a partir de sus cimientos, lo que se tradujo en políticas a favor de la educación, la tenencia de la tierra, la intermediación crediticia, el comercio exterior, etc. Sin estas condiciones el proyecto empresarial se habría derrumbado. La estrategia utilizada fue la que se ha agrupado bajo el rubro de “desarrollismo de Estado”, donde los beneficiarios no fueron los mismos ejecutores de las políticas, lo que permitió implementar la transformación económica, y la conformación de canales institucionalizados para la negociación continua de metas y políticas (Evans, *op.cit.*), de ahí las fuertes purgas burocráticas⁵² (Kang, 2002, León, *op.cit.*).

⁵² En 1961 se procedió al arresto de varios ejecutivos acusados de enriquecimiento ilícito o de corrupción, y

Antes de que se abriera la ventana de oportunidades de la que habla Pérez, Corea ya había sustentado una sólida posición en las redes globales que se encontraban en su primera etapa y había dado el giro hacia el desarrollo de la industria química y pesada. El logro de un desarrollo participativo como el que logró Corea hizo obsoleta la dictadura militar que finalmente se derrumbó en medio de fuertes movilizaciones sociales. En ese proceso ya el comando de la economía se había “normalizado”, es decir, quedó en manos de los grupos empresariales bajo un modelo cada vez más apoyado en el mercado, con menor intervención estatal.

La transición democrática en la mitad de los 1980, modificó la correlación de fuerzas entre la dirección del poder político y entre los viejos y los recientes empresarios que mantenían nexos con el capital extranjero, y pretendían la expansión geográfica de sus empresas. Sin embargo, la creciente movilidad de los capitales internacionales, la sobrecapacidad y sobre diversificación de los conglomerados coreanos los hicieron vulnerables a los ataques especulativos (Kang, 2002), lo cual se manifestó en la crisis de 1997. De la que Corea salió airoso, pues para 1993 de acuerdo a la clasificación del Banco Mundial, Corea se perfilaba ya entre los países de altos ingresos (García, 2008).

Por otra parte, el éxito de Corea del Sur, también estuvo sustentado en altas tasas de explotación laboral; manteniendo la jornada más larga del mundo, con 50 horas a la semana por trabajador. Los trabajadores no contaban con salario mínimo legal y la Federación Coreana de Sindicatos (FKTU), la única central sindical legal del país, creada en 1946 y vigente hasta los años 1990, fungía únicamente como una simple correa de transmisión entre la dictadura y la patronal. El discurso civil que el grupo dirigente militar-tecnocrático utilizaba para imponerle a la clase trabajadora estas jornadas extenuantes a lo largo de todo el proceso de industrialización intensiva, se basaba en la exhortación ideológica del *sacrificio* como medio para conseguir el desarrollo del país; suprimiendo las libertades democráticas, políticas y sindicales de las clases subalternas. De esta manera el mayor peso de la acumulación recayó sobre los grupos asalariados. Aun a principios de la década de los años 1980, cuando se consideraba a Corea del Sur como un modelo económico, se solía citar a la cultura de la ética confuciana en términos de la lealtad al Estado (como autoridad máxima), como la clave del éxito coreano, a partir del énfasis en los valores asiáticos de trabajar sin descanso⁵³, y trabajar por el bien

sólo se les permitió no ser juzgados a cambio de vender una buena parte de las acciones de sus empresas al Estado, que a su vez, reorientó la producción a áreas prioritarias en su diseño.

⁵³ Kim Woo Choong dueño del chaebol Daewoo llegó a ser un icono del empresario ideal, se decía que trabajaba 100 horas por semana, durmiendo solo 4 horas por noche y nunca tomo vacaciones. Los

de todos (Matus. 2002). No obstante, pese al aumento de los salarios que se elevaron conforme aumentaba la productividad, en esta década también se potenció un movimiento antidictatorial conformado por obreros, industriales y estudiantes que tomaron la ciudad de Kwangju, en una insurrección que marcó la historia del país, pero que fue reprimida brutalmente. Ese movimiento reclamaba no solamente el derecho a tener elecciones libres, sino también el derecho a formar sindicatos democráticos e independientes de la oficialista Federación de Sindicatos Coreanos; reivindicaba también aumentos de sueldos, suspensión del trabajo extra obligatorio, y una mayor participación en los beneficios del espectacular crecimiento del país, de tal suerte que las normas confucianas de respeto a la autoridad y al carácter patriarcal del Estado, apuntalaron a un cambio generacional a partir de 1987. Fecha en que se inaugura la vida democrática de Corea del Sur, de tal suerte que los sucesivos gobiernos tuvieron que admitir que el trabajo fundado en el sacrificio, no podía ser más la base principal de su ideología de desarrollo, y que por tanto había que crear consenso en torno a las políticas a favor del capital, en su forma de tecnología; se buscaron aumentos salariales y el reconocimiento de los sindicatos independientes y democráticos que en 1988 llegaron a ser 2.799, y en 1989 se incrementaron a más de 7.000. En enero de 1990 se fundó el Congreso de Sindicatos Coreanos, que aproximadamente una década después, se convertiría en la Confederación de Sindicatos Coreanos (KCTU), ya que la conformación de Confederaciones estuvo prohibida hasta el año 2000 (Matus, *op.cit.*).

El crecimiento económico al generar mayores niveles de educación, urbanización e ingresos, extendió los beneficios a la clase media, que junto a la maduración de la clase empresarial, impulsó el proceso hacia la democratización. A partir de este hecho los conflictos intra-élite se acentuaron, escindiéndose en una línea “dura” que pugnó por seguir manteniendo un carácter autoritario sobre la sociedad, mientras que la fracción “blanda” fue más proclive a negociar con los sectores opositores (León, *op.cit.*). Los intentos por trascender el sistema autoritario aunque económicamente exitoso, se concretaron en 1993, cuando se eligió por primera vez un presidente de origen no militar: Kim Young Sam quien inicio el “juicio del siglo” al condenar a los dos presidentes anteriores a la masacre de Kwangju. Sin embargo, la democratización de la vida social no estuvo acompañada de instituciones sólidas, el faccionalismo se hizo evidente sumiendo en el caos a la nación. En 1996 estalló la primera huelga general que

conceptos enfatizados por Daewoo eran creatividad, desafío y sacrificio y coprosperidad entre trabajadores, ofertadores, clientes y gobierno.

conoció el país desde 1948, acentuándose la inestabilidad y la dependencia financiera. Los salarios reales cayeron 4,9 % y el desempleo se triplicó de 1997 a 1998, en una economía donde el pleno empleo había sido garantizado históricamente (Harvey, *op.cit.*), finalmente estalló la crisis financiera, de la que Corea se restableció más rápidamente que cualquier otra nación. A partir de 1999 se produjo una sorprendente recuperación, llegando el PIB a crecer 10,7%.(CEPAL, 2006), y aunque con una tasa inferior al período de auge, mantuvo hasta el año 2006 una tasa de crecimiento anual de 5%.

3.4.2 Gestión económica con trayectoria ascendente

Japón tomó el control político y territorial de Corea entre 1910 y 1945 quien para entonces era ya una potencia regional, transformándola económicamente para su propia ventaja. Inicialmente Corea fungió como abastecedora de productos agrícolas a Japón, especialmente del arroz a cambio de bienes manufacturados. La manufactura fue desalentada en esta primera fase para proteger las exportaciones japonesas a Corea. Después de la primera guerra mundial, sin embargo, Japón relajó las restricciones para la producción de productos manufacturados en Corea, y en los 1930 ésta inicia una agresiva industrialización (Kholi, 2002). Mediante un régimen represivo Japón logró cohesionar a la sociedad coreana empezando por romper el poder de los grupos terratenientes, reemplazándolo por un Estado burocrático japonés, quien en alianza con las clases dominantes locales orientó la producción. Por otro lado, emprendió una considerable expansión de la educación primaria con la meta primordial de crear mano de obra capacitada para cubrir los requerimientos de la élite empresarial y los cuadros burocráticos (Kholi, *op.cit.*). La política educacional llegó a formar parte de la estructura interna de desarrollo de Corea, así entre 1961 y 1966, la educación primaria y secundaria creció un tercio, mientras que la universidad lo hizo al doble. Para 1966, Corea había logrado la educación primaria universal (Adelman, *op.cit.*). Asimismo la construcción de capacidades tecnológicas se atribuye a factores históricos anteriores a la segunda guerra mundial, a través de la transferencia de las técnicas empresariales y las capacidades organizacionales de las compañías japonesas y estadounidenses.

La Guerra de secesión entre la región norte y sur, definió ideológicamente a cada una de ellas, mientras que la Unión Soviética se disputó la parte norte, Estados Unidos tenía como propósito contener la expansión del comunismo, convirtiendo en frontera de guerra la parte sur. Syngman Rhee (1948-1960) apoyado militar y financieramente por

Estados Unidos⁵⁴, tuvo como misión mantener el comunismo a raya y facilitar la ayuda norteamericana, aunque de acuerdo a Kholi, careció de una estrategia económica unificada (Kholi, *op.cit.*).

Fue hasta el régimen de Park Chung Hee (1961 a 1979) que se restauró el orden político y el crecimiento económico, encaminándose hacia un desarrollo de capitalismo cohesivo al industrializarse rápidamente con un promedio de crecimiento anual de toda la economía de 9%, aun cuando Corea del Sur tenía más insuficiencias institucionales y estaba mucho más desarticulada socialmente que México y Brasil. Al inicio de su industrialización era considerado como uno de los países más pobres del mundo, con un sector manufacturero pequeño, fuertemente dependiente de la ayuda japonesa y estadounidense. A partir de 1962 inicia la modernización de la agricultura, y un proceso de desarrollo estatal planificado⁵⁵, (que no excluyó aprender sobre la marcha) lo que permitió una industrialización ligera (inscrita en el primer plan quinquenal 1962-1966), que dio prioridad a la sustitución de importaciones en la producción de abonos, textil y del cemento; sectores a quienes se aplicaba un proteccionismo estricto (estaba prohibido importar arroz), destinado a satisfacer sobre todo las necesidades del mercado interno, lo cual incrementó rápidamente las tasas de ahorro y de inversión, base fundamental del cambio en la estrategia de desarrollo hacia las exportaciones (Westphal, 1992). Sin embargo, esta primera fase de desarrollo sólo fue posible en colaboración con el capital, la tecnología y el *marketing* japonés, aunque esta colaboración difirió de otros países de desarrollo, ya que los coreanos no buscaron desde el principio un influjo de inversión extranjera directa de los japoneses, porque inhibía los negocios domésticos, se buscó en cambio sustituir la IED japonesa por préstamos y transferencia de la tecnología para promover las exportaciones (Kholi, *op.cit.*). El proceso de autoaprendizaje⁵⁶ se utilizó

⁵⁴ En el lapso de 1953-1961, Corea del Sur recibió un monto de 2,600 millones de dólares en forma de asistencia económica y 1,600 millones de ayuda militar. El 90% de estos recursos se destinaron a la sobrevivencia de la población, mediante importaciones de bienes de consumo, y a la reestructuración económica y social, así como al desarrollo de la infraestructura social, que se requería para la incipiente producción industrial (Pino, 2001:248).

⁵⁵ A través de la Junta de Planificación Económica quien estableciera planes quinquenales vigentes hasta 1994, año en que la Junta fue disuelta.

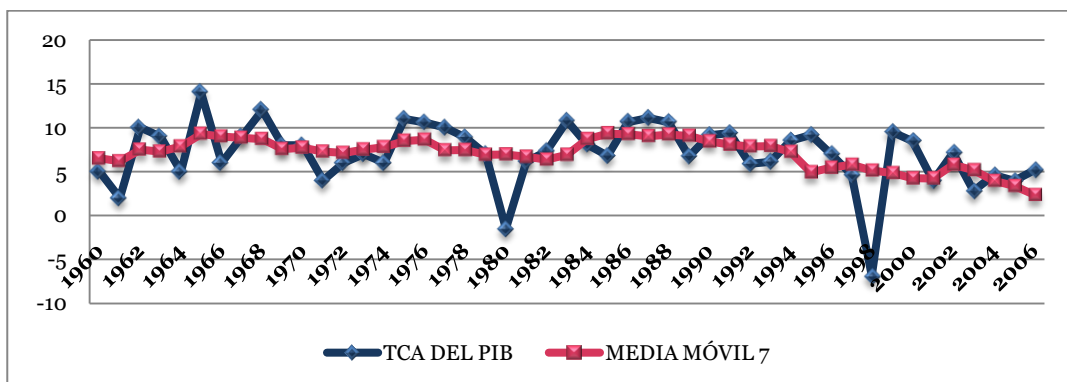
⁵⁶En el caso de Hyndai su incursión en la manufactura de automóviles, comenzó comprando el equipo de tecnología y los acuerdos de licencia extranjera, posteriormente sus ingenieros intentaron durante 14 meses, mediante prueba y error crear un prototipo del motor del automóvil, hubo 2,888 cambios de diseño y 97 pruebas antes de que Hyndai lo perfeccionara en 1992 (Kim, 1997, p. 122), otro caso paradigmático de ingeniería de reversa” fue el de Samsung que en 1977 puso a los ingenieros coreanos a trabajar desmantelando televisiones de color de los Estados Unidos, Europa y Japón para ver como podían copiarlos, le tomó casi tres años a Samsung producir televisiones a color, en 1979 Samsung comenzó a hacer VCR´s y en 1980 hornos de microondas.

como una estrategia para intentar la independencia tecnológica, y evitar el control extranjero. En este sentido, el éxito del empresariado coreano estuvo sustentado en una notable capacidad de *know how*, con énfasis en la calidad y la eficiencia.

El régimen de Park intervino más deliberadamente en los 1970, para promover la industria pesada y química (IPQ) (química, metales, máquinas, bienes eléctricos y electrónicos, e industria de la construcción de barcos, automóviles, etc. (*ibíd.*)). El cambio de la industria ligera a pesada fue una acción deliberada, donde estas industrias aseguraron su éxito en su rango de exportadores. La gráfica No. 9 permite apreciar la velocidad del crecimiento de ese país.

Gráfica No. 9

Tasa de Crecimiento Anual del PIB de Corea del Sur 1960-2006 (base 2003)



Fuente: Botello, *op.cit.*.

La estrategia exportadora de Corea fue evolutiva e incremental; donde una vez superada la primera fase de la ISI se siguió un camino de sustitución primaria de exportaciones, para después dar paso a exportar bienes de consumo no duraderos, cuya producción se basaba en mano de obra no calificada (Balassa, 1988). Cuando los excedentes de mano de obra empezaron a agotarse, los salarios reales tendieron a subir, lo que hizo declinar la ventaja relativa en la producción de bienes industriales intensivos en mano de obra. Sólo entonces se desarrollaron industrias de tecnología más refinada y más intensiva en capital, orientadas preferentemente hacia el mercado externo, dada la relativa pequeñez del mercado coreano (Westphal, 1992). El caso más llamativo fue el de la industria del vestuario, que una vez que se orientó a las exportaciones, aprovechó la competitividad alcanzada en los segmentos finales de sus productos para insertarse en mercados de bienes intermedios, como el de tejidos, fibras químicas y el de bienes de producción como el de las máquinas textiles (Matus, 2002), dando preferencia a la autosuficiencia

nacional⁵⁷. Las empresas extranjeras eran responsables del 39,8% de las exportaciones de ropa y textiles, pero solo concentraban 12,3% de los productos electrónicos y 2% de la maquinaria (León, *op.cit.*). En Corea del Sur, los *chaebol* se asocian desde fases muy tempranas, preferentemente con las ET japonesas para obtener capital y tecnología, pero sin estimular su asentamiento. Ello se explica en parte porque el Estado gravó con medios muy draconianos la entrada de capitales, a quién dejó fuera de los sectores intensivos en trabajo (Amsden, 1989), y aquellas que lograron asentarse, lo hicieron desde el principio en el sector exportador, desempeñando un papel claramente secundario en la evolución de la ventaja comparativa de Corea (Westphal, 1992: 238).

A partir de la década de los 1980, Corea alcanzó rápidamente la competitividad internacional en las industrias de bienes duraderos con una composición tecnológica más sofisticada como automóviles de alta tecnología y ordenadores (incluidos dispositivos de memoria) (Westphal, 1992.), como parte de la segunda fase exportadora, iniciada con el cuarto plan quinquenal (1977-1981), a la que el gobierno dedicó el 80 % de todas sus inversiones entre 1977 y 1979. Aun cuando Corea del Sur no tenía una adecuada capacidad tecnológica para asumir este reto, le bastó tan sólo 15 años para que la proporción entre el valor añadido de las industrias ligeras y de las químicas y pesadas cayera de 4 a 1, un cambio que tardó en producirse 25 años en Japón y 50 en Estados Unidos (Lisun Kim). Pasando a ser Corea del Sur, el país exportador de manufacturas mundial número 33 en 1965 al número 13 en 1985 (Wade, 1999). Las exportaciones de manufacturas crecieron de 17% en 1955 a 94% en 1980 (Kang, *op.cit.*). Esta industria pronto empezó a beneficiarse del acceso favorable a las licencias de importación, y de un trato tributario más favorable que el de las industrias ligeras.

El objetivo del Plan en cuanto a la industria del automóvil era llegar a un contenido nacional de 90% para los pequeños autos de pasajeros (*ibíd.*). En cuanto a la industria electrónica a finales de los años 1970, la mayor parte de la industria de semiconductores coreana aún se encontraba en las etapas de ensamble empaque y prueba, y las empresas eran aún demasiado pequeñas (Samsung, GoldStar y Daewoo). No obstante, la producción electrónica aumentó de menos de 1.000 millones de dólares

⁵⁷ Como hace notar el punto de vista asimilacionista de Nelson, el conjunto de habilidades tecnológicas que los países asiáticos de reciente industrialización empezaron a adquirir progresivamente durante la década de los años 1970's y 1980's, requirió también de nuevas formas de organización económica, además de llegar a familiarizarse y competir en nuevos nichos competitivos de mercados globales, lo cual se logró mediante la manufactura de las firmas dedicadas a los bienes de exportación, que requirieron intensificar los esfuerzos para lograr el aprendizaje necesario para competir efectivamente en el mercado mundial (Nelson, et. al. 1999).

en 1975 a 2.800 millones en 1980, exportando más del 75% de su producción. En cuanto a la producción de acero, esta creció desde menos del 1% del total de las manufacturas en 1970 hasta 6.9% en 1980, y la industria de construcción naval era la cuarta de la industria por sustitución de exportaciones, trayendo consigo oportunidades comerciales a las firmas orientadas a este sector, al tiempo que se vieron inmersas en un ambiente internacional sumamente competitivo, lo cual es visto por muchos autores como una gran oportunidad que permitió el desarrollo de las capacidades tecnológicas de Corea. A estas industrias nacientes se les otorgaban monopolios temporales, con la finalidad de construir ventajas comparativas.

Sin embargo, el despliegue de las industrias pesadas se vio entorpecido debido al incremento de los precios del petróleo, golpeando más fuerte a la economía de Corea del Sur, que lo experimentado por Brasil, y México (Matus, *op.cit.*), lo cual exacerbó los problemas macroeconómicos: tasas de inflación que crecieron 28.7% en comparación con los índices reportados en 1978, como consecuencia la balanza de pagos se vio en problemas y los salarios reales bajaron, el gobierno se vio obligado entonces a acudir al crédito externo para financiar su déficit en las industrias IPQ.

Para la década de los 1980, Corea era uno de los países más endeudados del mundo⁵⁸, después de Brasil y de México. Corea entonces se embarcó en un programa ortodoxo de estabilización durante 1979-81. A partir del Quinto Plan Quinquenal (1982-1986) se empezó a liberalizar y a desregular la economía, que involucraba la escasez monetaria y fiscal; un retiro de incentivos a la IPQ y una política de ingresos. Sin embargo, en contraste con la experiencia de los otros países de la región el programa de estabilización que se extendió al Sexto Plan Quinquenal (1987-1991) fue exitoso, al ajustarse a la crisis del petróleo más rápidamente que muchos de sus competidores, por lo que los coreanos convirtieron los impactos en una ventaja competitiva para sus productos de exportación. El déficit fiscal y de comercio estuvieron bajo control, la liberalización de los mercados financieros tornó las tasas de interés positivas y permitió un incremento en los ahorros domésticos, convirtiendo el déficit comercial crónico en superávit, creciendo a altos niveles, el mejoramiento en el bienestar social fue espectacular, al incrementarse el producto per cápita en dólares corrientes seis veces

⁵⁸ Corea del Sur, se endeudo mucho en su mayor parte con bancos japoneses, sufriendo con más dureza que los otros PDT el choque del alza brusca de las tasas de interés, pues sus deudas eran a interés variable. En 1983, Corea del Sur ocupaba el cuarto lugar en la lista de los países más endeudados en valores absolutos (43.000 millones de dólares), sólo superada por Brasil (98.000 millones) y México (93.000 millones).

(Adelman). A mediados del decenio de 1980, el gobierno aplicó progresivas promociones a las exportaciones en industrias estratégicas con tecnologías avanzadas como la de semiconductores, computación, telecomunicaciones y maquinaria computarizada de control numéricos, alentando también las alianzas con compañías extranjeras como AT&T, Honeywell, Hitachi e IBM. Con abundante mano de obra a bajos costos salariales, las industrias exportadoras a partir de esta etapa obtuvieron superávits casi todos los años en su balanza comercial hasta la crisis del 97. De tal suerte que desde el momento en que el país emprendió los ajustes estructurales necesarios para pasar de industrias de tecnología madura a industrias de tecnología intermedia, sus rivales en los mercados de exportación ya no eran otros países en desarrollo, sino países avanzados.

Sin embargo, aun cuando las tasas de crecimiento de Corea del Sur, se encontraban muy por arriba de las economías más grandes de América Latina, su competitividad internacional decreció rápidamente en la década de los 1990. Su entrada a la OMC en 1995 y a la OCDE en 1996 estuvo supeditada por parte del gobierno de Clinton, a una fuerte dosis de liberalización financiera. Cuando el *won* se devaluó 96,5% en 1997 con respecto al dólar estadounidense, los créditos obtenidos por los chaebol, para financiar sus proyectos de inversión de largo plazo fueron incapaces de ser pagados a los bancos foráneos, y muchos de ellos se declararon en quiebra, causando desempleo y la caída de los niveles salariales. El gobierno que se encontraba en una situación de gran debilidad respecto de sus reservas de divisas, se vio incapacitado para rescatarlos⁵⁹. En cambio accede a recibir préstamos inicialmente de Japón y de los Estados Unidos, y después del FMI, los cuales ascendieron a 67 mil millones de dólares en 1998. La deuda pública que representaba el 12% del PIB antes de la crisis creció en forma espectacular llegando al 22% a finales de 1999. (Harvey, 2007). Después del efecto “dragón”, la intensificación de la competencia interregional con la entrada de China al

⁵⁹ En enero de 1997, Hanbo Steel, el décimo séptimo chaebol mas grande en ventas, fue el primero de muchos chaebol que se fueron a la bancarrota en más de una década, no hay que olvidar también que el gobierno decidió forzar al gran chaebol Daewoo a la bancarrota, debilitado por su excesiva deuda que financió su inversión, se concretan también la venta y transferencia de la propiedad de ciertas empresas sobre todo del sector automotriz y en menor medida de industria electrónica a transnacionales de los países más industrializados; por ejemplo, Volvo compra la división de maquinaria de construcción de Samsung; Renault adquiere en 2001 el 70% de Samsung Motors por 100 millones de dólares, cuando este *chaebol* había invertido 5 billones de dólares a lo largo de los noventa en sus instalaciones de investigación; General Motors compra 67% de los activos de Daewoo Motors en todo el mundo por tan solo 400 millones de dólares. Solo Hyundai Motors escapa del control extranjero. En la industria electro-electrónica sobresalen dos casos: Hewlett Packard que paga solo 36 millones de dólares por el 45% de Samsung Electronics (con el que tenía ya una asociación) y Phillips que compra el 50% del negocio de monitores planos de LG por 1.4 billones de dólares (Kim 2003: 97)

mercado mundial, confrontó a Corea del Sur con la pérdida de sus mercados de exportación, y por ende a una caída de la rentabilidad, lo cual incrementó el interés de estas empresas por la liberalización. El aumento progresivo del tamaño y recursos de éstas gracias al fortalecimiento de sus nexos internacionales, facilitó su deslocalización hacia territorios de bajo coste (México, Brasil, Sudáfrica y el Sureste Asiático) evadiendo también la fuerza laboral organizada de su propio país. Por su parte los bancos extranjeros con quienes los chaebol después de 1990 habían adquirido un elevado coeficiente de endeudamiento, presionan también al Estado coreano para que liberalizase sus relaciones comerciales, y que los capitales puedan invertir libremente en el extranjero (Harvey, 2007).

No obstante, Corea del Sur, debido a su capacidad tecnológica logra recuperarse financieramente al reinsertarse exitosamente en la DIT y en la cadena de valor global, pasando a dominar el diseño de tecnología alta, siendo el SE-I el de mayor exportación con un 38% del total de las exportaciones en 2005 y 39.4% en 2006, y el sector de mayor productividad de la economía (CEPAL, *op.cit.*). A partir de esa base, Corea se integró al proceso de globalización y se convirtió en un líder mundial de las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones.

3.5 Balance crítico acerca de las trayectorias de desarrollo de México, Brasil y Corea del Sur

En las trayectorias de desarrollo de los países de estudio influyen un número potencial de variables que consolidan ciertos marcos institucionales que se traducen en desempeño económico. Por ejemplo, es posible considerar que el episodio colonial ha dejado un legado estructural, institucional y cultural que sigue moldeando el pensamiento y la acción social que guía el comportamiento específico de cada uno de ellos. Por ejemplo: la pauta institucional basada en el aprendizaje tecnológico que los japoneses heredaron a los coreanos incentivó la capacidad de aprendizaje social que fortaleció el núcleo endógeno para invertir en conocimiento productivo, lo cual marca la diferencia de aquella heredada por España y Portugal, a México y Brasil respectivamente, en donde el modelo mental predominante a través de la historia ha sido la propensión al enriquecimiento rápido y rentista (actitud estimulada y solapada por el propio marco institucional) (Ver North, 1994). Esto no quiere decir que una estructura institucional con dichas características no pueda ser trastocada, sino que su necia persistencia en el tiempo, requiere para ser cambiada, de un enorme esfuerzo

social bajo condiciones objetivas, para que el aprendizaje social pueda ser acumulado y la trayectoria desviada en forma positiva –tal como está sucediendo en el caso de Brasil bajo la hegemonía de Lula en el poder-. Sin embargo, aún bajo estas condiciones, no existe ninguna garantía- dice North-que la evolución de las creencias e instituciones conduzcan a un crecimiento económico (North, *op.cit.*) sostenido. Otros elementos por supuesto entran en juego, uno de ellos es el grado de cohesión que mantienen las élites económico-políticas para encarar el desarrollo. Necesariamente debido a la representatividad económica que ejercen (monopolio de la riqueza) y su proyección política en el Estado (monopolio del poder), así como los instrumentos de coerción para hacer valer sus intereses por sobre los intereses colectivos (monopolio de la violencia). es importante definir cómo sus intereses, aspiraciones y estrategias alientan u obstaculizan el desarrollo. Desde este punto de vista evitamos- tal como señala Evans- mostrar al Estado como un monolito, pues el Estado representa en los hechos patrones históricos de intereses entre individuos de clase (Evans, 1995: 19, subrayado mío). Por lo tanto, el éxito o fracaso de los proyectos transformadores de los países de desarrollo tardío, depende de otro fenómeno igualmente relevante que es la visión del mundo y su puesta en práctica por parte de las élites que controlan el Estado. En este sentido, Evans vislumbra dos tipos históricamente definidos de estructura estatal: los Estados desarrollistas y los Estados depredadores (Evans, *op.cit.*, 12). Por estos últimos entiende los Estados donde las metas personales de la alta burocracia y la maximización individual se sobrepone a las metas colectivas. Por el contrario, la organización interna de los Estados desarrollistas, se caracteriza por una verdadera burocracia que impulsa la racionalización industrial a través de políticas industriales en concordancia con reglas y normas establecidas, que vinculan al Estado con la sociedad y proporcionan canales institucionalizados para la negociación continua de metas y políticas favorables a la industrialización (*ibíd.*). Esta última premisa se aplica fielmente al caso coreano, cuya creación y preservación de instituciones eficientes basadas en el *know how* por parte del bloque dominante promovió una clase empresarial que aprovecharía las oportunidades ofrecidas por las nuevas condiciones internacionales, basando su avance en el aprendizaje social.

De acuerdo a a Hirschman, en México y Brasil, las coaliciones dominantes no necesariamente mantuvieron intereses positivos a favor del desarrollo, dado que amenazaban su poder. Hirschman puso el ejemplo del pasaje de la primera a la segunda fase de sustitución de importaciones. El proceso necesariamente implicaba la aparición

de una nueva fracción empresarial avocada a la producción de bienes intermedios y de consumo, los empresarios de la primera etapa productores de bienes de consumo duradero, simplemente estarían en contra de que los instrumentos de fomento favorecieran a los nuevos empresarios. Esa oposición obviamente creaba un clima adverso a la continuidad del desarrollo (Hirschman, 1996), por otra parte los intereses de los grupos organizados interesados en la transformación, fueron resquebrajados antes de que emergieran de manera cohesiva, tratando deliberadamente de producir una clase de sociedad fragmentada, para seguirse sosteniendo en el poder, y maximizar los intereses individualistas de quienes lo detentan (Evans, *op.cit.*, 12).

Sobre todo en México, no se tiene una burguesía pro industrialista, sino una burguesía que captura el poder político para beneficiarse clientelaramente del proteccionismo proporcionado por las políticas públicas del modelo de la ISI. A la larga se produjeron desequilibrios perdurables y crecimiento ineficiente, así como la reproducción de una estructura social fuertemente polarizada, carente de reglas formales y claras. Parafraseando a Fajnzylber, la representación política ejerció un proteccionismo frívolo que enriqueció a una fracción de clase de la burguesía a costa del bienestar social. La estructura productiva se caracterizó en todo caso por lo que este autor ha dado en llamar: “el síndrome del casillero vacío” que consiste en que ningún país de la región latinoamericana logró simultáneamente crecimiento y equidad (Fajnzylber, 1992). En este sentido la vieja burguesía industrial dispuso de oportunidades de inversión altamente lucrativas, sin tener que recorrer caminos desconocidos, limitándose a jugar en la ampliación y versificación de las industrias tradicionales productoras de bienes de consumo (Avélas, 1990, 77). Solo en el caso de Brasil esta burguesía amplió poco a poco su actividad a ciertos bienes de consumo duraderos e incluso a algunos sectores de bienes de producción, favoreciendo la distribución de la riqueza, de acuerdo al indicador del PIB percapita que promedio durante el “milagro brasileño” 7%.

En general, las fracturas políticas entre las élites dominantes, evidenciaron la ausencia de un tejido empresarial–estatal con capacidad de dominar los mercados nacionales e internacionales, lo que impidió que cristalizara un modelo económico en torno a objetivos de largo alcance. Esto se explica en gran parte, porque el entorno económico y social estaba plagado de inconsistencias en las reglas formales. Tal como refiere Carlota Pérez, la ISI, aplicada como estrategia de desarrollo más que una política gubernamental, se fue convirtiendo en un conjunto de hábitos mentales que permeó todos los sectores de la sociedad, impidiendo la asimilación de las modernas

tecnologías y las prácticas de gerencia, para competir en el nuevo entorno internacional, cuando el paradigma cambio (Pérez, 1996).

De los países de estudio, Corea del Sur fue el único país, que logró poner en marcha un proyecto de desarrollo de largo plazo, no solamente porque construyó una estructura económica sustentable, sino también porque su arquitectura institucional tuvo el efecto de reducir los grados de incertidumbre y los costos de transacción para favorecer la capacidad emprendedora de toda la sociedad. La dirección cohesiva de las clases dominantes permitió no solo darle continuidad a las transformaciones estructurales, sino también mantener un carácter de aprendizaje acumulativo que le sirvió de soporte para la construcción de su modelo de desarrollo.

En este sentido, el caso coreano se ha convertido en una referencia obligada para identificar y entender las deficiencias de las trayectorias de Brasil y México. No obstante, como refiere Carlota Pérez, ningún esquema de desarrollo es repetible, y de hecho algunas de las experiencias coreanas son difíciles de emular hoy en día por estos países, debido a la rapidez de los cambios que está experimentando el entorno económico internacional, dado que el desarrollo requiere una reformulación completa en los sistemas de educación, capacitación, ciencia, tecnología, y cultura, enfatizando el “aprender a aprender” y el “aprender a cambiar” (Pérez, 2001).

Capítulo IV

Trayectorias y modalidades de integración de México, Brasil y Corea del Sur, al Nuevo Paradigma Tecno-económico e Institucional (1990-2006)

“Dado que estamos en la Sociedad del Conocimiento, es con conocimiento y comprensión como vamos a poder diseñar el desarrollo.”(Carlota Pérez).

4.1 Modalidades de inserción en el Nuevo Paradigma Tecno-económico

La inserción internacional representa la modalidad y grado de participación nacional de un país en el sistema capitalista mundial, y ésta tenderá a cambiar conforme a la dinámica del cambio histórico mundial. A partir de la década de los años 1970, hemos asistido al pasaje de lo que los nuevos teóricos del desarrollo (esencialmente Carlota Pérez) han llamado: un nuevo paradigma tecno-económico (NP), un modelo caracterizado por la difusión de un nuevo sentido común basado en la información y el conocimiento, como factores de competitividad dentro de las tendencias del mercado mundial, en esta nueva fase del capitalismo. En este contexto, es obvio que la inserción no sólo implica la participación en el mercado mundial de mercancías y de capitales, sino también de la asimilación de activos intangibles basados en capacidades cognitivas. Las capacidades acumuladas de un país son nodales para considerar la modalidad de inserción directa como en el caso de Corea del Sur, o indirecta como en los casos de México y Brasil, a las cadenas de valor, y la forma que adopta la apropiación de rentas.

Gereffi argumenta que las cadenas globales de valor le brindan a los países tardíos posibilidades de ascenso industrial (Gereffi, 2001). Para lograr el ascenso, un país debe reorganizar la producción utilizando activos internacionalmente competitivos en sectores específicos. Este es el caso de Corea del Sur, que se insertó desde la década de los 1970 a las cadenas de producción global en base a un proceso acumulativo de conocimiento, empezando por los segmentos más bajos de la cadena de valor en electrónica. En otras industrias como la automotriz, naviera, acero y petroquímica, las empresas coreanas actuaron como productores autónomos (Amsden y Lu). Su inserción es doble: por un lado, se inserta de manera directa en la parte más baja de la cadena de valor del SE-I escalando conforme se consolida su proceso de aprendizaje tecnológico en productos electrónicos de consumo y semiconductores (ver Capítulo II; también a Dabat y Odoñez (2006)), y por otro lado, se convirtió en un productor internacionalmente competitivo de industrias adolecentes.

En el caso de México y Brasil las trayectorias de inserción como vimos en el Capítulo III, tomaron como punto de partida al igual que todo país tardío, la abundancia de mano de obra barata y la disponibilidad de recursos naturales con un proceso de aprendizaje más lento. México al igual que Corea del Sur tiene una importante inserción a las cadenas globales de producción, pero no a partir de capacidades empresariales endógenas que participan de manera directa en el NP, sino derivada de factores territoriales como la dotación de recursos naturales, localización y/o abundancia de mano de obra a bajo costo, predominantemente bajo el comando de empresas extranjeras. Brasil, es tanto exportador primario de *commodities* industriales, como de productos más complejos como la aeronáutica.

En capítulos anteriores estudiamos la relación entre los procesos internos y la reinserción internacional, destacando la acción de factores institucionales. Ahora sabemos porqué un país como Corea del Sur tiene una inserción avanzada, Brasil una intermedia, y México una inserción pasiva o subordinada. Corresponde ahora describir los procesos de inserción a partir de lo que Pérez llama doble ventana de oportunidad, que viene de la acumulación de capacidades endógenas para satisfacer la demanda mundial en términos competitivos en sectores clave. En este sentido la modalidad de inserción de cada país es diferenciada si se toman en cuenta estos factores.

4.1.1 Patrón industrial y estructura sectorial de las exportaciones (caso comparativo)

El volumen, calidad y dinamismo de las exportaciones es un indicador sobresaliente de la información generada por los organismos internacionales, con la finalidad de medir el grado y modalidad de inserción de un país o región, a la economía mundial. Antes del pasaje a la producción global integrada, los países tardíos (y en general cualquier exportador) exportaban productos terminados. El cambio empezó con la “nueva división internacional del trabajo” que en gran parte se asoció a la difusión de plataformas de exportación (industria de ensamble simple para re-exportación), donde la producción global se ubica en segmentos que dinamizan los mercados de industrias de ingeniería de partes y de flujo continuo, que son generalmente maduras. La posición jerárquica que las empresas nacionales o locales ocupen dentro de la estructura y el gobierno de las cadenas de valor define el tipo de renta económica extraordinaria (sobreganancia) o simple ingreso a la cual se tendrá acceso.

Por su parte, México, con sus antecedentes de centro de maquila para la exportación, se posicionó en el mercado mundial a partir de su firma al TLC, lo que le permite un acceso preferencial a mercado estadounidense. De acuerdo al BID (2006) en 1998 sus exportaciones de contenido tecnológico alto y medio de unos US\$ 123 millones representaban el 43% del total de América Latina. En tanto que Brasil, sin ser un centro de maquila de exportación ni un exportador endógeno como Corea del Sur, incursiona moderada e indirectamente en el SE-I a partir de los 1980. En ese año las exportaciones de máquinas de oficina representaron el 2.2% de las exportaciones totales; las de equipo de cómputo 1.3%, equipo electrónico-médico 0.1%, y de componentes y semiconductores 0,5% (Dabat, Ordoñez, 2007). Brasil es más que nada competitivo en industrias basadas en recursos naturales, tanto agro-industriales como industrias básicas.

No obstante, los indicadores de exportación no nos revelan el peso de lo que hemos llamado factores endógenos (aprendizaje y competitividad basada en la empresa nacional) en la inserción internacional. Esto es lo que abordaremos en los apartados siguientes.

i) Corea del Sur: inserción doble a partir del aprendizaje social

Corea del Sur es un ejemplo dentro de los PDT por su trayectoria de aprendizaje social paulatina y sostenida, que lo ha convertido en un competidor importante en lo que Amsden llama industrias adolescentes (automotriz, naviera, acero, petroquímica), cuyo éxito radica en alargar el ciclo de vida del producto a través de innovaciones organizativas y la adquisición de plantas de última generación. Bajo el supuesto de Pérez, en el periodo de instalación del nuevo paradigma, las barreras a la entrada tienden a bajar en este tipo de industrias, abriéndose teóricamente la posibilidad de que las empresas de países tardíos participen en el mercado mundial. La inserción endógena de Corea comenzó en la parte inferior de la cadena de valor, como señala Hobday en la *interfase* entre la tecnología electromecánica y la microelectrónica. En este sentido, al contrario de lo que propone la tesis del salto sustentada por Pérez, mucho del avance en Corea del Sur se dio en productos nuevos pero en sus variedades más simples o en el ensamble de productos complejos, a segmentos de mayor valor agregado o a productos más complejos en la cadena de valor al incursionar en el diseño. El punto de partida sugiere que el viejo y el nuevo paradigma están interconectados de diversas maneras (Hobday, 1995). De esta manera desde los años 1970 Corea avanzó en la exportación de productos manufactureros intensivos en trabajo, a otros intensivos en capital. Lo

anterior implicó la construcción de una infraestructura institucional proclive a la innovación y al aprendizaje colectivo (Rivera, *op.cit.*) con el consecuente resultado de ganar una posición de acceso a lo que Dabat *et al*, han llamado *rentas internacionales de aprendizaje*, en el sentido de que ha logrado insertarse a las cadenas globales en manufacturas de media y alta tecnología, a partir de su capacidad innovativa y organizacional (Dabat *et al*, *op.cit*).

En el cuadro No. 3 se puede apreciar que desde los 1985 las exportaciones de semiconductores y equipo de telecomunicaciones, junto con los automóviles, productos derivados de petróleo y de acero han sido los más importantes. Más adelante el cuadro No. 4 muestra la especialización de Corea del Sur desde la década de los 1980 en radorreceptores y accesorios para equipo de oficina; y, de televisores, equipo de telecomunicaciones, componentes y semiconductores desde la década de los años 1990 en adelante. Lo anterior da cuenta de su ascenso en la cadena de valor. Corea del Sur logra penetrar en la industria de alta tecnología mediante la innovación, dominando el diseño de la cadena de valor de circuitos digitales, procesos de fabricación de semiconductores y miniaturización incluidos en grandes equipos de televisión en color, videograbadoras, hornos microondas, reproductores de discos compactos y DVD, computadoras, memorias CD-ROM y chips de memoria, así como en la producción de pantallas de cristal líquido (LCD), computadoras portátiles y teléfonos celulares (durante 2005 el 30% de los teléfonos vendidos en el mundo eran coreanos) (CEPAL, *op.cit.*).

Las dos mayores empresas competidoras de clase mundial coreanas dentro del sector electrónico son: Samsung Electronics Company (SEC) y LG Electronics (LG); en 2005 SEC ocupaba el segundo lugar después de Intel en la participación del mercado mundial de semiconductores (SRAM memorias flash (34%)). Posee la línea de producción más importante del mundo de obleas de 300 milímetros; es líder mundial y la única empresa capaz de realizar operaciones flexibles para memorias DRAM (32,6%) y memoria Flash NAND (50,7%); la rama de las pantallas de cristal líquido de igual manera se ha transformado en el nuevo motor de crecimiento para SEC. En cuanto a la rama de actividad de las redes de telecomunicaciones, SEC ostenta el liderazgo mundial en teléfonos de acceso múltiple por división de código (CDMA) y ocupa el tercer lugar en el mercado global de teléfonos móviles (12,7%) después de Nokia y Motorola, que han registrado un crecimiento explosivo, contribuyendo con el 26% al total de sus ingresos consolidados en 2005, en este año las ventas superaron los 100 millones de unidades en todo el mundo. Por su parte, LG Electronics (LGE) ocupó el lugar 72 del mundo según

las ventas consolidadas en 2006 (60 574 millones de dólares) de acuerdo al reporte de la Revista, Fortune Global 500 (2006), considerándose líder mundial en cuanto a participación en el mercado de almacenamiento óptico (29%); sistemas de cine en el hogar (16%), teléfonos CDMA (21%); acondicionadores de aire residenciales (7,4%) y reproductores de DVD (10%); y segundo lugar en paneles de plasma (27%) y televisores de plasma (15%) (CEPAL, 2006). China es el principal socio comercial de Corea ocupando el primer lugar, como cliente y el segundo como proveedor; en segundo lugar, está Estados Unidos en tercero, Japón; y en cuarto lugar la UE. Entre los tres primeros países suponen el 42.86% del total de las exportaciones coreanas y el 43.31% de las importaciones en 2006 (*idem*).

Cuadro No. 3
Los diez productos de mayor exportación de Corea del Sur (varios períodos)
(En porcentajes)

CUCI	Grupo de Productos	1985	1990	1995	2000	2004
776	Válvulas y tubos de cátodo caliente, otros semiconductores	4.8	7.4	16.7	15.1	13.6
764	Equipos de telecomunicaciones. n.e.p	3.2	3.4	3.8	7.4	12.5
781	Automóviles para pasajeros (excepto los de tipo destinado a servicios públicos)	1,4	3,2	5,1	7,4	9,1
759	Partes n.e.p. y accesorios destinados a máquinas y aparatos de los grupos 751 o 752	0,7	1,1	3,4	3,4	4,3
871	Instrumentos y aparatos de óptica	0,1	0,2	0,2	0,6	3,4
752	Máquina para la elaboración automática de datos y sus unidades	0,9	3,5	3,5	6,6	3,4
334	Productos derivados del petróleo refinados	2,1	0,6	1,9	4,5	3,4
583	Productos de polimerización y copolimerización	0,7	1,2	2,9	3,1	3
778	Máquina y aparatos eléctricos, n.e.p.	1,2	1,3	2,5	1,7	2,5
674	Planos universales chapas y planchas de hierro y acero	2,7	2,3	2,3	2,4	2,2

Fuente: CEPAL, 2006, *La IED en América Latina y el Caribe, Capítulo III*

Nota: los grupos de productos se basa e la Clasificación Unifome para el Comercio Internacional de las Naciones Unidas (CUCI), Rev.2, la abreviatura n.e.p. significa "no especificados ni incluidos en otra parte".

Cuadro No. 5

Coefficiente de especialización exportadora* de Corea del Sur, en cada grupo de productos de la industria electrónica, (años seleccionados)

CUCI	Grupo de productos*	1980	1990	2000	2004
764	Equipo de Telecomunicaciones	0.7	0.7	0.8	1.6
776	Componentes y semiconductores	1.6	1.8	1.4	1.1
759	Partes y accesorios de equipo de oficina	0.3	0.3	1.0	1.0
752	Equipos de cómputo	0.0	0.6	0.8	0.6
761	Televisores	3.2	1.8	0.9	1.0
763	Equipo de sonido	1.0	1.9	1.1	0.5
751	Máquinas de oficina	0.3	0.2	0.4	0.4
774	Equipo electrónico médico	0.1	0.0	0.2	0.2
762	Radiorreceptores	2.0	2.3	0.6	0.2

Fuente: Dabat, y Ordoñez, 2008, CD-ROM, *El comercio mundial de productos electrónicos y eléctricos 1980-2004 (una aproximación estadística)*, UNAM, IIE. op.cit.

Nota: cifras mayores a la unidad indican especialización positiva y cifras menores a la unidad representan especialización negativa

*El grupo de productos pertenece a la Clasificación Uniforme de Comercio (CUCI).

ii) México: inserción subordinada o pasiva

Desde los primeros años de la década de los años 1970, la economía mexicana comenzó a pasar de una inserción basada en factores tradicionales, a otra basada en capacidades industriales básicas representadas por las exportaciones de *commodities* industriales. La apertura de la primera ventana de oportunidad fue decisiva para que México ampliara su capacidad en industrias básicas como la siderúrgica, cemento, celulosa, vidrio, etc. Sin embargo, a principios de los 1980, irrumpe otro proceso: las plataformas de exportación o industria maquiladora de exportación (eléctricos, electrónicos, confección, autopartes, etc.). En la década de los años 1990 aumenta su complejidad pero sin crear raíces endógenas. El dinamismo productivo se da básicamente en torno a las actividades de ensamble, las empresas locales tienen una baja participación en las redes de abastecimiento a estas empresas. No obstante, las estadísticas sitúan a México entre los países emergentes más importantes por volumen y calidad de sus exportaciones de maquila. La pregunta es si ese proceso ha contribuido al aprendizaje tecnológico local.

El cuadro No. 5 da una idea clara de que a partir de la década de los 1990, México incursiona en un nuevo patrón exportador mayoritariamente apoyado por los productos de maquila, a excepción del petróleo crudo que ha seguido siendo el principal producto exportador de la nación, le siguen en orden de importancia porcentual en la participación de las exportaciones totales, productos de tecnología alta y media como: vehículos de motor, televisores, computadoras, equipo eléctrico, y telecomunicaciones principalmente, lo anterior da cuenta de una inserción indirecta en el nuevo paradigma, ya que la propiedad del producto final corresponde a las empresas trasnacionales, y las empresas doméstico-locales solo raras veces logran ascensos significativos en las redes globales de abastecimiento. Quizás el *cluster* electrónico de Guadalajara presenta mayores avances, pero los diversos estudios (Dussel, Dabat *et al*, Rivera, etc.) coinciden en que el avance es limitado y vulnerable a la competencia china. El abastecimiento de autopartes asentado en localidades de Chihuahua y Sonora ha sido ampliamente estudiado también y salvo arneses eléctricos y partes troqueladas, las actividades están en manos de empresas extranjeras.

Koido, mantiene la hipótesis de que la importancia de las industrias de maquila, es en gran medida resultado de la competencia internacional, dado que la reducción en el ciclo del producto, fuerza a las compañías multinacionales a reducir la distancia entre el mercado y el sitio de producción. De manera que puedan competir con sus rivales al responder a los cambiantes mercados de demanda estadounidenses, y apropiarse de posiciones importantes de la producción. Al mismo tiempo, la ubicación en determinadas plataformas de exportación, les da la base para competir en el mercado cuando el precio disminuye de forma brusca (Koido, 2003). Además la flexibilidad laboral, los bajos costos laborales y un entorno de progresiva estabilidad financiera y de inflación a la baja, permiten a las ET obtener ventajas competitivas no solamente de operación local, sino también globales. No es casual que en Tijuana se haya concentrado en el ensamblaje de televisores de color con más del 90% de la producción mundial de este segmento, y donde el 80% de las exportaciones se dirigen a Estados Unidos.

Las empresas que se alojan mayoritariamente en México con fines de exportación son estadounidenses, europeas y crecientemente asiáticas (japonesa, coreana, taiwaneses, de Malasia y de Singapur), las cuales al ser propietarias de marca se encargan del diseño del producto en sus casas matrices, mientras las subsidiarias abaten costos tanto de producción (mano de obra) (Dabat, *et al*, *op.cit.*), como de costos de transacción (costos de transporte, sistemas fiscales blandos y normas ambientales

prácticamente inexistentes) En este sentido, la inserción de México al nuevo paradigma presenta las características adversas de la inserción a las redes o cadenas globales.

Cuadro No. 5
Principales productos de exportación de México conforme CUCI REV. Según participación porcentual en diferentes años

CUCI REV*	Productos	1990**	1995	2000	2003	2004	2005	2006
33101	Petróleo crudo	33.9	9.3	8.9	10.2	11.3	13.2	13.9
7321	Vehículos automotores, montados o sin montar para pasajeros (que no sean ni autobuses ni vehículos para usos especiales)	9.9	9.5	9.9	7.6	6.3	6.3	7.0
7241	aparatos receptores de televisión con o sin	s.d	3.7	3.5	3.9	4.1	4.8	6.7
73289	otras partes para vehículos automotores salvo motocicletas	s.d	2.8	3.5	4.2	4.4	4.6	4.6
7143	Máquinas de estadística que calculan a base de tarjetas perforadas o cintas	1.3	s.d	4.9	6.1	5.8	4.3	3.8
72499	Otro equipo para telecomunicaciones	s.d	2.6	4.0	2.7	3.5	3.7	3.6
7323	Camiones y camionetas (incluso coches ambulancia, etc.) montados o sin montar	s.d	2.3	2.9	4.0	3.5	3.3	3.4
7231	Hilos y cables con aislante		4.3	4.0	3.7	3.4	3.4	3.3
7222	Mecanismos eléctricos para la conexión, corte, o protección de circuitos eléctricos (conmutadores, etc.)	s.d	2.6	3.3	3.1	2.9	2.6	2.4
7221	Máquinas generadoras eléctricas	s.d	2.2	2.8	2.7	s.d	s.d	2.0
7115	Motores de combustión interna, excepto para aeronaves	28	3,5	s.d	s.d	2.4	2.2	s.d
Total de los productos principales (%)		60.2	42.8	47.5	48.2	47.6	48.4	50.5

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico 2007, Cuadro 2.2.2.26, ** CEPAL 2004, * a partir de 1992 los datos que aporta México incluyen los bienes transformados por el proceso de maquila.

La industria de exportación ligada a cadenas globales de la industria eléctrico-electrónica asentada en territorio mexicano ha seguido creciendo (según la CEPAL en 2006, el valor de las exportaciones de la industria electrónica de México alcanzó los 56.398 millones de dólares, el equivalente a un 23,6% de las exportaciones totales, cifra casi 10.000 millones de dólares superior a la registrada en el año 2000, antes de la recesión de la industria). No obstante, el valor agregado local es muy bajo, lo que constituye un obstáculo para el desarrollo de la capacidad innovadora nacional para abastecer esta industria. Las recientes transformaciones mundiales en la organización industrial del sector y las nuevas tecnologías tienden a agravar esta situación, pues las barreras a la entrada son cada vez más altas como resultado del progreso técnico, el acortamiento del ciclo de vida

de los productos y las mayores escalas de producción operan en perjuicio de las empresas mexicanas (CEPAL, 2008).

En las industrias que están fuera del dominio de los líderes de la cadena transnacional existen casos excepcionales de empresas nacionales (“gigantes nacionales”) que participan de rentas internacionales, combinando rentas internacionales con rentas de aprendizaje, ya sea por aprendizaje en sistemas y organización de los servicios (telecomunicaciones), recursos naturales (petróleo), producción a gran escala (cemento, comidas y bebidas), etc., todas ellas se han beneficiado de una u otra manera también de las transferencias estatales.

De acuerdo al ranking de las 500 empresas con mayor facturación a nivel mundial de acuerdo a la Revista Fortune Global 500. Para el caso mexicano en el período de 2004-2006, se encontraban: Pemex, la Comisión Federal de Electricidad (CFE), American Telecom, el grupo Carso y Cemex. Pemex se encuentra a la cabeza del ranking de las empresas mexicanas, en el número 40, mientras que Cemex se ha posicionado como la tercera empresa nacional más importante, controlando casi el 70% del mercado nacional de productos de la construcción, con plantas y distribución en Europa, Asia, Estados Unidos y América Latina. En el sector de telecomunicaciones⁵⁷, se encuentra Telmex/Telcel en calidad de monopolio para el mercado local tanto de telefonía fija, como móvil e internet. Telmex es una de las 24 empresas más grandes del mundo en algunos segmentos del mercado de telefonía de larga distancia, estableciendo *joint venture* para proveer servicios internacionales entre México y Estados Unidos (CEPAL, 2007). En cuanto a la telefonía móvil⁵⁸ con Telcel al frente del mercado local, se ostenta también el primer lugar, compitiendo solamente con la española Telefónica y Iusacel. Telcel se ha expandido hacia América Latina a través de América Móvil, quien ha desarrollado una fuerte política de adquisiciones tanto en el sector de la telefonía local como en el sector de la telefonía

⁵⁷ El sector de las telecomunicaciones en México se ha desarrollado en medio de una gran cantidad de contiendas judiciales que han paralizado el ejercicio regulatorio en el país. Telmex promovió y obtuvo amparo contra una resolución emitida por la Comisión Federal de Competencia, contra la dominancia de Telmex, que inicio en 1997 y finalizó en 2006 a favor de Telmex (CEPAL, 2007).

⁵⁸ México es uno de los mercados más amplios de AL en el número de usuarios, aunque la tarifa también es una de las más caras del mundo, elevándose de 186% en 1988 a 620% en 1990 (CEPAL, 2007). Esta industria representa en conjunto más de 650.000 empleos directos e indirectos para México y con inversiones de Telmex, sin precedentes de 29 mil millones de dólares aprox. durante el periodo 1990-2005, para asegurar el crecimiento y la modernización de su infraestructura, desarrollando así una plataforma tecnológica 100% digital que opera una de las redes de fibra óptica más avanzadas a nivel mundial y que incluye conexiones vía cable submarino con 39 países (ídem).

móvil con operaciones en 14 países (incluyendo Estados Unidos y México), y de telefonía fija y larga distancia en ocho países. Embratel (Empresa Brasileña de Telecomunicaciones) a partir del año 2005, cede la totalidad de su capital social a Telmex, quien en la actualidad tiene una fuerte posición no sólo en el mercado de voz, sino también en el mercado de datos brasileño.

Pero a diferencia de la India, China y Brasil ese gigante de las telecomunicaciones no ha desarrollado estrategias de aprendizaje que les permita diversificarse a sectores de mayor valor agregado. En gran parte su expansión internacional se debe a su posición de monopolio que disfruta en el mercado de telefonía. Telmex/ Telcel es representativa de este contra-paradigma, ya que teniendo teóricamente la capacidad financiera para emprender estrategias del sector para la innovación, basa sus rentas internacionales en la compra de equipo tecnológico a bajo costo, en ventajas fiscales, y bajos salarios laborales.

Mientras tanto, las empresas nacionales pequeñas y medianas ubicadas generalmente en sectores intensivos de mano de obra, que producen y exportan *commodities* industriales, como cuero, calzado, vestimenta, muebles, etc., han sido excluidas progresivamente de los beneficios de financiamiento de largo plazo y de la modernización tecnológica, lo que ha dificultado su reestructuración productiva y su adaptación a las fuerzas del mercado, siendo forzadas en gran parte a abandonar el mercado, debido entre otras cosas, a la competencia china en productos similares de más bajo costo.

iii) Brasil: inserción heterogénea con núcleo endógeno en ascenso

Como un seguidor persistente de la sustitución de importaciones, los éxitos de Brasil se encuentran alrededor del sector de *commodities* industriales, aunque al haber logrado niveles superiores de eficiencia, hay ejemplos de desbordamiento a sectores con mayor nivel tecnológico como Embraer. Esta última es para algunos un ejemplo aislado de una gran compañía **high-tech** exportadora, pero en realidad es el puntero de un proceso que viene desplegándose desde los 1980. Aunque a grandes rasgos Brasil parece ser un exportador de productos de origen primario, la estructura del sector en su conjunto ha experimentado un avance hacia sectores con productos de mayor valor agregado como la aeronáutica, equipo de transporte y de telecomunicaciones. La industria de la confección

y el calzado son sectores que también han crecido de manera impresionante avanzando de valores bajos hacia los más altos.

Un porcentaje importante del comercio exterior de Brasil es intra-regional a través del Mercosur. En 1990 la Unión Aduanera representó el 25% de sus exportaciones (mayoritariamente con Argentina); a Europa entre 25% y 30%; a Estados Unidos entre 20% y 25%, aunque para 1998 éstas se redujeron a 17.6%, y con Asia 18% (Mena, 2005, 225). No obstante, a partir del año 2000-2002, Brasil ha ido incrementando sus exportaciones de los siguientes productos manufacturados al mercado norteamericano: textiles, confección, acero, calzado y algunos otros bienes con alto grado de competitividad internacional, en cambio ha sido más problemático su acceso en *commodities* agrícolas donde tiene ventajas competitivas como: soya, azúcar, carne de res y de pollo, alcohol de caña, y jugo de naranja, etc., que sufren severas restricciones arancelarias por parte de Estados Unidos, así como barreras no arancelarias como las fitosanitarias..

El agro-negocio tiene una ventaja comparativa inherente en Brasil debido a la abundancia de recursos naturales y a substanciales inversiones en capital intensivo intermedio. En productos de biotecnología el liderazgo lo ejercen las transnacionales que requieren la aplicación de conocimiento a fin de mantener su posición dentro de la cadena de transformación en el mercado mundial. En productos de agricultura tropical la Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) ha realizado amplios esfuerzos en investigación, difundiendo nuevas variedades e híbridos, manteniendo su liderazgo en la agricultura tropical. Pero la inserción de Brasil tiene otra dimensión que se expresa en las exportaciones del equipo del transporte Embraer, que es la tercera compañía más grande en el mundo de jets de pasajeros, de los cuales 95% son destinados al mercado exterior (sobre todo a China, India, Polonia e Inglaterra). Petrobras es otra empresa de clase mundial y la de mayor facturación en Brasil de acuerdo a la revista Forbes, ocupando dentro del ranking mundial el lugar 86 en 2006 (Forbes, 2006); la Compañía Vale do Rio Doce (CVRD) es también una de las mineras más grandes del mundo. Otras compañías son también muy exitosas sobre la base de nuevos activos de conocimientos, por ejemplo Usiminas y Siderurgica Gerdau, ambas grandes empresas de acero, donde la última mantiene ambiciosas pretensiones de adquisiciones en América Latina, Estados Unidos y Canadá. En suma, una tercera parte de los US\$ 58.00 millones de exportaciones totales, lo fue en computadoras, vehículos y equipos, y maquinaria de tecnología alta y media (BID, 2006).

El cuadro No. 6 presenta los 10 productos de mayor exportación de Brasil en un período que va del año de 1990 al del año 2006, lo que da cuenta de la especialización de Brasil en la producción industrial donde tiene ventajas comparativas tanto por la enorme dotación de sus recursos, como por un aprendizaje acumulativo en la innovación de productos y procesos.

Cuadro No. 7
Principales productos de exportación de Brasil conforme CUCU REV.
Según participación porcentual en años escogidos

CUCI-REV	Productos	1990*	1995	2000	2003	2004	2005	2006
2813	Mineral de hierro y sus concentrados (excepto pirritas de hierro tostado)	7.7	5.5	5.5	4.7	4.9	6.2	6.5
33101	Petróleo crudo	s.d	s.d	s.d	2.9	2.6	3.5	5.0
3320	Productos derivados del petróleo	2.2	s.d	s.d	3.8	3.3	4.1	4.4
2214	soja (excepto la harina fría y gruesa)	2.9	s.d	4.0	5.9	5.6	4.5	4.1
7321	Vehículos automotores montados o sin montar , para pasajeros (que no sean ni autobuses ni vehículos `para usos especiales)	s.d	s.d	3.2	3.6	3.5	3.7	3.3
611	Azúcar de molacha y de caña sin refinar (excepto jarabes)	s.d	3.1	s.d	s.d	s.d	s.d	2.9
7341	Aeronaves más pesadas que el aire	s.d	s.d	6.3	2.7	3.4	2.7	2.4
111	Carne de ganado vacuno, fresca, refrigerada o congelada	s.d	s.d	s.d	s.d	2.0	s.d	2.3
114	Aves de corral, muertas o limpias, frescas refrigeradas o congeladas	s.d	s.d	s.d	2.5	2.8	3.0	2.2
72499	Otro equipo para telecomunicaciones	s.d	s.d	s.d	s.d	s.d	2.3	2.2
535	Jugos de frutas y de legumbres no fermentados estén o no congelados	4.8	2.4	s.d	s.d	s.d	s.d	s.d
711	Café verde o tostado y sucedáneos del café que contengan café	3.5	4.2	2.8	s.d	s.d	2.1	s.d
813	Tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceite vegetal	s.d	4.4	3.0	3.6	3.4	2.4	s.d
5172	Pulpa de madera al sulfato blanqueada con excepción de la soluble	s.d	3.1	2.8	2.3	s.d	s.d	s.d
67251	Hierro y acero en desbastes cuadrados o rectangulares y piezas de hierro	2.4	2.9	s.d	s.d	s.d	s.d	s.d
6841	Aluminio y sus aleaciones, sin forjar	3.0	2.7	2.1	s.d	s.d	s.d	s.d
7115	Motores de combustión interna, excepto para aeronaves	s.d	s.d	s.d	2.3	2.1	s.d	s.d
73289	Otras partes para vehículos automotores salvo motocicletas	s.d	2.6	2.2	s.d	s.d	s.d	s.d
85102	Calzado con suela de cuero, calzado con suela de caucho o de materia plástica	3.5	2.9	2.5	s.d	s.d	s.d	s.d
Tota de los productos principales (%)		38.1	33.8	34.4	34.3	33.6	34.5	35.3

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico 2007, Cuadro 2.2.2.15, * CEPAL, 2004.

La industria del calzado para la exportación ha escalado también exitosamente en las cadenas de valor en los últimos 25 años. Su trayectoria inicia en el siglo XIX, pero no es sino hasta finales de la década de los años 1960 cuando inicia su carrera exportadora, a partir de la década de los 1970 incorpora nuevas técnicas a partir del establecimiento de nuevos centros tecnológicos de investigación, que reproducen inicialmente equipos europeos para la fabricación de herrajes, tacones, suelas, plantillas, etc., para después utilizar alta tecnología. De tal suerte que las exportaciones pasaron de \$US 8 millones en 1970 a 1,854 en 2006., ocupando Brasil el primer lugar entre los proveedores de calzado femenino a Estados Unidos (42% del total, seguido por China con el 38% e Italia con el 10%) (Barcelos, 2010). Las ventajas competitivas de este sector se basan principalmente en los siguientes factores: 1) abundancia de recursos naturales (cuero); 2) incentivos fiscales y de crédito por parte del Estado; 3) aprendizaje de la organización del trabajo y la comercialización; y, 4) acceso a tecnologías de avanzada. Entre 1995 y 1998 el Banco de desarrollo de Brasil (BNDES) financió programas para el sector del cuero y calzado por más de 300 millones de dólares, la mayoría de los cuales se canalizó a favor de las Pymes, generando una importante tasa de crecimiento del empleo, aunque el porcentaje mayor de concentración del empleo lo tienen las empresas más grandes generalmente transnacionales. De acuerdo con los datos de la *Relação Anual de Informaçõs Sociais* del Ministerio de Trabajo y Empleo, en 2005 la industria del calzado generó 298, 659 empleos (Barcelos, *op.cit.*), siendo Vale do Sinos el principal conglomerado regional.

El sector textil y de la confección es también un sector maduro que se ha modernizado en base a las nuevas tecnologías y avanza como uno de los sectores de mayor exportación, aun cuando en el cuadro No. 7 no aparece entre los 10 mayores productores para la exportación. Históricamente el sector textil se ha desempeñado como un factor importante de la industrialización de Brasil. No obstante, después de algunos altibajos durante la década de los 1990, es hasta el año 2001 que tiene un saldo positivo. En el año 2003 alcanzó la cifra record de 1.656 millones de US\$, siendo el destino principal Estados Unidos y Argentina, que compran el 48.2% de las exportaciones del volumen total (ICEX, *op.cit.*). Sin embargo a pesar de que Brasil es uno de los grandes productores de textiles industrializados, su participación en el mercado mundial es aun escasa, Y como en otros sectores, las empresas extranjeras dominan la cadena de producción y su comercialización.

En el sector minero, las cadenas de valor se distinguen por tener tres tipos de actores: las subsidiarias de empresas transnacionales, empresas públicas y empresas privadas nacionales. Las empresas transnacionales integran verticalmente los procesos productivos y concentran las actividades innovadoras. Las oportunidades en el escalamiento de las empresas locales en las cadenas de valor, obedecen a la adaptación de las tecnologías de extracción, también hay oportunidades de cooperación entre las empresas mineras, los proveedores de la industria y el sector público para realizar investigación y desarrollo en temas de interés común (CEPAL, *op.cit.*). En el sector de la agroindustria, las empresas multinacionales se establecen en los puntos decisivos de la cadena y coordinan las relaciones y el intercambio tecnológico entre los diversos agentes del complejo. Las multinacionales y los grandes comercializadores internacionales del mercado de productos básicos son los principales proveedores de insumos biotecnológicos. El escalamiento depende de las políticas públicas que facilitan la capacidad de adaptar los adelantos de la biotecnología a las condiciones locales (CEPAL, *op.cit.*).

En este sentido, el escalamiento de Brasil en las cadenas de valor en estos sectores donde es competitivo, es mayor que en el caso de México, ya que el núcleo endógeno tiene mayor disponibilidad interna para promover activos tecnológicos, organizacionales e institucionales complementarios de fundamental importancia. De hecho, el aumento de productividad que se registró en los últimos años en algunos cultivos como la soja y el maíz obedeció a la adaptación de paquetes tecnológicos muy avanzados en combinación con los esfuerzos locales (Ídem.). El carácter fundamental del proceso de aprendizaje en Brasil se encuentra en sectores genéricos, de mayor o menor peso primario, pero el ascenso implica mayor eficiencia generalmente organizativa, innovaciones incrementales o de sistema. Si se juzgara, por la presencia en sectores de alta tecnología las conclusiones serían diferentes, pero se perdería la esencia del aprendizaje tardío.

4.2 Los soportes funcionales de la inserción exitosa

Como hemos insistido no podemos explicar una inserción internacional exitosa para los países latinoamericanos a través de la acumulación de activos de conocimiento, ya que ambas cosas son caras de la misma moneda (una equivale a otra). Lo que sí es importante es fundamentar una modalidad determinada de inserción a través de la congruencia con lo que llamaremos sus soportes funcionales. En otras palabras, una inserción baja o inferior refleja una baja acumulación de conocimientos (fallas

educativas, formativas, etc.). En contraparte, una inserción exitosa o en ascenso como el caso coreano implica un mejoramiento general de los indicadores de conocimiento, educación e infraestructura. Es decir no puede haber una inserción favorable sin sus soportes funcionales, más aún pueden existir los soportes pero no traducirse en mejoras inmediatas de competitividad.

4.2.1 Indicadores de inversión en conocimiento

De acuerdo a Bell y Albu, el cambio tecnológico es un proceso centrado en el conocimiento, para generar cambios en productos, procesos y en la organización de la producción (Bell y Albu, 1999). Los sistemas de conocimiento redundan en la capacidad para la innovación a través del aprendizaje, además de reducir los costos de la información a los agentes económicos, y ampliar el alcance de la eficiencia de las actividades económicas y sociales. Esto permite acceder a una economía global y abrir ventanas de oportunidad al crecimiento económico y al *catching up* dentro del nuevo paradigma. Para cada país, región, segmentos sociales, sectores económicos, organizaciones e individuos, esto se traduce en el acceso legal a la información, y sobre todo de la capacidad de aprender e innovar. En consecuencia, la inversión en conocimiento se ha convertido en base para una adecuada capacidad transformadora del desarrollo.

De acuerdo al BID (2006) la inversión en conocimiento puede medirse a través de los siguientes indicadores: educación, ciencia y tecnología (C y T), y la tecnología de la información y la comunicación (TIC). A continuación veremos cómo se ubican comparativamente los tres países de estudio en estos rubros, y demostrar con ello que el desempeño exportador no basta para ubicar a los países como competitivos dentro del nuevo paradigma, así como tampoco la simple liberalización de los regímenes de comercio no induce necesariamente a un mejor asignación de los recursos productivos (ver Bell y Albu, *op.cit*).

4.2.1 1 Educación

Existe un gran número de estudios que llegan a la conclusión de que la cantidad y la calidad de la educación en una economía es un elemento decisivo de *catching up*. En tanto que la educación tanto básica como especializada, ha sido un indicador considerado por los estándares internacionales como una condición esencial para elevar el nivel de habilidades de la fuerza de trabajo e incrementar las perspectivas económicas

de una parte cada vez mayor de la población (BID, 2006). El cuadro No. 7 incluye el componente de educación del IDH 2010, donde el indicador de la matriculación bruta, de informes anteriores se sustituye por los años escolarizados de personas mayores de 25 años, y los años previstos para niños en edad escolar, mientras que los del alfabetismo de adultos, se reemplazó por los años promedio de escolaridad entre la población adulta. en todos los niveles formativos y la población en edad presente en cada uno de esos niveles.

Cuadro No. 7
Años de educación promedio (años)

Países/años	Brasil	Corea del Sur	México
1980	2.6	7.3	4.0
1990	3.3	8.9	5.6
2000	5.5	10.6	7.1
2005	6.6	11.1	7.9
2006	6.7 ¹	11.2 ¹	8.0 ¹
2007	6.8 ¹	11.3 ¹	8.2 ¹
2008	6.9 ¹	11.4 ¹	8.4 ¹
2009	7.1 ¹	11.5 ¹	8.5 ¹
2010	7.2	11.6	8.7

Fuente: PNUD 2010. Nota: 1 interpolados

El cuadro anterior muestra que Corea del Sur es el único país de los tres que alcanza para el año 2010 el número de años promedio (12 años) requeridos para garantizar la calificación de la fuerza de trabajo, le sigue México con 8.7 años y después Brasil con 7.2 años.

Los años promedio de escolaridad para el caso de México y Brasil demuestran que apenas si se rebasa los años de educación primaria. De acuerdo al BID 2006, la matriculación de la educación primaria en ambos países, está a un paso de alcanzar el Objetivo de Desarrollo del Milenio (ODM) y lograr la universalización. No obstante la calidad de la educación es un factor también crítico del desarrollo. Al respecto, los resultados arrojados por el Program for International Student Assessment (PISA, por sus siglas en inglés) en el año 2005, dan cuenta de que un gran porcentaje de los estudiantes en este nivel para ambos países tienen problemas de lectura, o en la ejecución de tareas obvias o rutinarias, esta cifra crece hasta alrededor de 70% en el caso de las matemáticas (idém). Uno de los aspectos que caracterizan el pobre desempeño educativo en el nivel básico en América Latina es que persisten las desigualdades sociales, lo que impide que los niños de escasos recursos terminen a tiempo los años de educación primaria o secundaria, que la dejen prematuramente, repitan el año, o bien

que entren tardíamente a la escuela. Esto redundará en la abundancia de mano de obra poco calificada que se enfrentan a salarios en caída, aspecto que se aleja de lo requerido por una economía del conocimiento, donde la fuerza de trabajo necesita de un promedio de 12 años de educación formal para asegurar un estándar de vida medio.

El BID 2006 señala que la cualificación de los ingenieros asalariados coreanos se ha visto fuertemente beneficiada por la educación básica formal, impulsando el desempeño económico. Debe recordarse que los años de escolaridad en Corea del Sur, en la década de los 1960 estaban a la par o caían por debajo de los niveles encontrados en América Latina. Al respecto es aplicable la noción de North cuando afirma que en los países del Tercer Mundo, pocas veces se inducen inversiones en educación que aumenten la productividad. Para North la inversión en educación primaria tiene un índice más elevado de rendimiento social, lo contrario da cuenta de una estructura básica institucional que poco alienta la actividad productiva (North, 1995).

En cuanto a la matriculación del nivel secundaria los datos recopilados por el BID 2006 señalan que en el periodo del año de 1991 al año de 2005, el nivel secundaria en Corea del Sur paso del 86% al 90%; el de Brasil del 17% al 78%, y el de México del 44% al 65% (BID 2006), lo cual indica que México tiene un rezago considerable, mientras que Brasil avanza. En México únicamente 4 entidades en el país tienen una tasa de matriculación neta en secundaria superior a 80%: Baja California Sur, Coahuila, Distrito Federal y Nuevo León.

En cuanto al nivel terciario es sabido que juega un papel importante en la innovación y la competitividad de un país, ya que refleja el impacto del cambio tecnológico y captura tareas cognitivas no rutinarias, incluyendo capacidades analíticas, a medida que las computadoras y otros tipos de automatización reemplazan cada vez más a la fuerza de trabajo intensiva. La educación terciaria mejora también el acceso a la información, y la adquisición de habilidades.

En México tan solo sólo 4 entidades registran una tasa de matriculación en educación terciaria mayor a 26% (Distrito Federal, Guanajuato, Estado de México y Sinaloa) (Neumann, 2005).

4.2.1.2 Ciencia y Tecnología

Para medir los niveles de ciencia y tecnología el BID 2006, presenta datos en tres áreas generales: número de investigadores, gastos en investigación y desarrollo y resultados.

Los datos del PNUD 2007-2008, muestran que pocos investigadores en América Latina están empleados en el sector industrial, la mayor parte trabaja en las universidades o en instituciones de investigación del gobierno. De acuerdo al BID este desbalance perjudica el rendimiento de la innovación. Mientras que el sector empresarial es el soporte más importante de I+D en Corea del Sur.

Cuadro No. 8
Indicadores de Ciencia y Tecnología (diferentes años)

País	investigadores en I + D (por cada millón de habitantes) 1990-2005(a)	*Investigadores por sector de ocupación (equivalente a jornada completa) Año 2000 para Brasil y Corea del Sur, 1999 para México				Patentes otorgadas a residentes (por cada millón de habitantes) 2001-2005	Recaudación por concepto de regalías y derechos de licencias US\$ persona 2005	Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB) 2002
		Gobierno	Empresarial	Educación superior	Privado sin fines de lucro			
Corea del Sur	3,187	10,7	66,3	21,8	s.d	1,113	38.2	2,6
México	268	34,5	16,2	48,7	s.d	1	0.7	0,4
Brasil	344	7,9	26,7	64,7	0,7	1	0.5	1,0

Fuente: PNUD 2007-2008,* BID 2006, Cuadro B.1.2

En I+D de acuerdo al criterio de la OCDE tanto México como Brasil se encuentran en el nivel más bajo de un conjunto de países de nivel de desarrollo similar, y no se distinguen por orientar la investigación hacia aplicaciones industriales. El desarrollo de nuevos productos y procesos encuentra además serias limitaciones en la debilidad propia de la estructura científica y tecnológica de un sistema productivo que descansa en la incorporación de tecnología por las filiales del capital transnacional o en la compra de licencias en el exterior (UNCTAD, 2005: 287). México destina apenas 0.4% como parte del PIB a la I+D, y Brasil a pesar de que destina un nivel muy bajo de inversión a la I+D (1%), su presupuesto sigue siendo el mayor de los países de América Latina.

En Brasil cerca del 60% de la actividad en I+D es llevada a cabo y financiada por el gobierno, ya que las *joint ventures* entre universidades y negocios son aún raras. Una de las instituciones más importantes en Brasil en materia de Investigación y Desarrollo agrícola, es Embrapa que ha realizado amplios esfuerzos en tecnologías para el control integrado de agentes biológicos dañinos, difundiendo nuevas variedades e híbridos, lo cual ha llevado a Brasil a ser uno de los más grandes productores de *commodities* agrícolas competitivos en el mercado de exportaciones. Otros ejemplos exitosos incluyen a la Universidad de Campinas (Unicamp) y a la Universidad Federal de Minas Gerais (UFMG), siendo la primera la poseedora más grande de la nación de patentes domésticas, entre

las que se cuenta también las de nanotecnología, seguida por Petrobrás, cuyos esfuerzos por explorar petróleo en aguas profundas ha sido altamente exitosos (OCDE, 2005). La tecnología aeroespacial (civil y militar) a cargo de la compañía Embraer; el Instituto Nacional de Investigación del espacio y la Agencia del espacio brasileño, es otro campo en el cual el país ha tenido significativa competencia en I+D de moderada y alta intensidad, ganando competencia significativa a partir del año 2000. Recientes iniciativas de I+D tienen un fuerte enfoque también en desarrollo sustentable, como es el caso del etanol para reemplazar combustible fósil y reducir emisiones. Brasil es el más grande productor de etanol en el mundo. En este sentido el Programa Alcohol ha sido el precursor de los esfuerzos innovativos actuales en esta área.

En Corea del Sur, los programas y gastos en I+D, a diferencia de México y Brasil, que se concentran sobre todo en el sector público y educativo, se ubican básicamente en el sector empresarial quien ha destinado grandes recursos a la capacitación de capital humano, y a la creación de centros de investigación científica y de investigación, lo mismo que en la capacitación superior. En 1992, el Gobierno emprendió el Proyecto Nacional de I+D Altamente Avanzado, también conocido como Proyecto G-7, que tenía como objetivo aumentar la capacidad tecnológica coreana hasta ponerla al nivel de los países del G-7 para el 2020. De esta manera, Corea se clasificó en el lugar noventa en el mundo en términos de gastos de I+D (5.900 millones de dólares); ha estado en el 16° lugar en términos de innovación tecnológica; y es el sexto en gestión de patentes (OCDE, 2006). Otra de las estrategias de Corea del Sur para fortalecer su base de conocimientos existente en materia de nuevas tecnologías, ha sido la mundialización de la I+D por parte de los *chaebols* (empresas coreanas), manteniendo una estrecha relación con los Estados Unidos de Norteamérica, Japón y Europa. Tan sólo en 1992 las empresas coreanas contrataron a 427 científicos e ingenieros en el extranjero (Lisun Kim); además incursionaron en fusiones y adquisiciones o alianzas estratégicas con empresas multinacionales líderes en tecnología de punta, con la finalidad de desarrollar conjuntamente tecnología, procesos y diversos paquetes para producir y distribuir sus productos en cadenas comerciales en Estados Unidos y Europa. Destacan Hyundai en la industria automotriz y Samsung en el área de los semiconductores. Por su parte, Samsung Electronics, ocupó en 1999 el cuarto puesto mundial, después de IBM, NEC y Canon. En cuanto al número de patentes, Corea registró 1451 patentes en el año 2001 en los Estados Unidos de América. Se invierte también todos los años, entre el 6% y el 8%

(aprox.) del total de sus ventas en investigación y desarrollo de tecnología y productos; para lo cual cuenta con centros de desarrollo en telecomunicaciones, digital media y semiconductores en territorio nacional, mientras posee además, 10 centros en 7 países alrededor del mundo, en tecnologías digital media, software y telecomunicaciones, estableciendo de esa forma un sistema global de investigación, con cerca de 15.000 investigadores (lo que representa aproximadamente un 24% de la fuerza laboral de Samsung en Corea y el mundo). Esto indica que las actividades de investigación y desarrollo, por una parte, y la naturaleza del proceso de internacionalización, por la otra, son factores cruciales en la competencia internacional de Corea.

En contraste, en México el sector nacional más importante por su nivel de facturación, presencia internacional y generación de empleos es el de telecomunicaciones, a cargo de Telmex. Ésta empresa se encuentra a la zaga en materia de investigación y desarrollo, ya que no ha desarrollado I+D interno, sino más bien incorpora las tecnologías que ya existen en el mercado. De esta manera sigue dependiendo de la importación de conocimiento, equipo y refacciones de proveedores extranjeros⁵⁹. La introducción de infraestructura de tecnologías de la información, tales como la fibra óptica, la radiotelefonía móvil celular y el satélite, corrió a cargo de las empresas transnacionales. En cuanto a componentes y refacciones depende principalmente de Ericsson, Alcatel y AT&T, Siemens, Wua Wei (Cia. China), Next (Cia. Japonesa), Intel; y para computadoras de IBM, Microsoft, etc., mientras que la provisión de equipo para radiotelefonía móvil celular ha estado dominada por Motorola, AT&T, NTI, Ericsson, Astronet, Novatec, NEC y Plexys. (Ruelas, *op.cit.*).

Telmex se ha especializado más en el aprendizaje de organización y de procesos, que de productos. No obstante, requiere de personal calificado en ingeniería en telecomunicaciones, electrónica, y eléctricos, para probar y adaptar el nuevo sistema que va a salir al mercado, desde el laboratorio de pruebas, hasta llegar al técnico en términos de instalación y reparación telefónica y de telecomunicaciones. El personal de ventas que abarca la agencia de mercados, nuevos servicios, desarrollo de productos, mercadotecnia, expansión de la empresa, etc., así como el personal administrativo en cuanto a altas, bajas y cobranza de los servicios de telecomunicación, requieren también de una calificación alta en términos de escolaridad terciaria, aunque la empresa se

⁵⁹ Telmex dejó de tener un centro de investigación hacia el año 2001, pues en términos de costos fue mucho más barato adquirir tecnologías ya probadas y estandarizadas. Pero sí conservó su laboratorio de pruebas donde personal calificado adapta equipos de fibras ópticas, de acceso, de transmisión, así como el que se encarga del transporte de la red de alta capacidad (PAPIIT UNAM 2007),

encarga de especializarlos. Una de las áreas de mayor importancia, sin embargo, es la de planeación estratégica en términos de costos y riesgos para la adopción de ciertas tecnologías acordes con la ampliación del mercado nacional.

4.2.1.3 Grado de adopción de la tecnología actual

La diseminación de la TIC en la región latinoamericana empezó a progresar de forma significativa al comienzo del siglo XXI; esto se observó claramente en: telefonía fija, telefonía móvil, computadoras personales e internet. Argentina, Brasil y México son los líderes de la región latinoamericana, no obstante siguen retrasados respecto de los países desarrollados. Las dos barreras principales para el acceso a las tecnologías de la información y la comunicación son la limitada infraestructura de telecomunicaciones, el costo de acceso relativamente alto y el analfabetismo tecnológico. La penetración de las TIC, como se muestra en el cuadro no. 9, en el periodo de 2000-2004, indica que en este periodo México está mejor posicionado que Brasil de acuerdo a las estadísticas proporcionadas por el BID 2006, aunque en términos absolutos para el año de 2004 Corea sigue llevando la delantera con respecto de estos dos países.

Cuadro No.9
Tecnologías de la Información y la Comunicación

País	Líneas Telefónicas fijas por cada 100 habitantes		Computadoras personales por cada 100 habitantes		Hosts de acceso a Internet	
	2004	% 2000-2004	2004	% 2000-2004	2004	%2000-2004
Corea del Sur	76,1	30,5	54,5	34,6	1130,1	149,6
México	17,2	38,1	10,7	85,3	142,2	163,8
Brasil	23,5	28,8	10,7	113,9	193	113

Fuente: BID, 2006, Cuadros C.3, C.4, C.5 y C.5.4 respectivamente

El cuadro no. 10 muestra una serie de tiempo de 1980 al año de 2010 en cuanto al acceso al uso del internet, donde se observa claramente que en el año 2008, las $\frac{3}{4}$ de la población de Corea del Sur tiene acceso a este sistema; le sigue Brasil con cerca al 40%;y, de México con aproximadamente el 20%. En la gráfica no. 10 podemos ver otro indicador de las TIC que es la suscripción a teléfonos móviles, que ha tenido mayor dinamismo en América Latina, debido a sus bajos costos relativos y a su ubicuidad. Donde la tasa de crecimiento en el período del año 2000-2004 ha sido mayor para Brasil, después para México y por último Corea del Sur. Sin embargo en términos

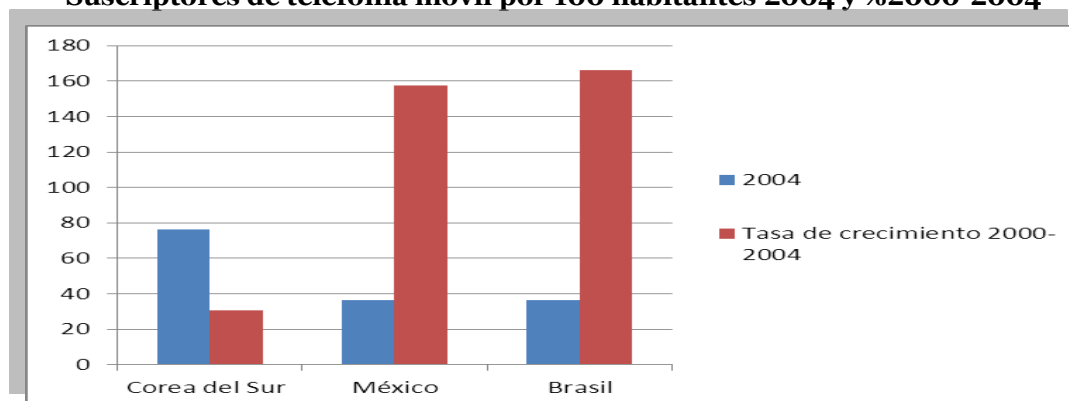
absolutos para el año 2004 Corea esta en primer lugar, mientras que México y Brasil comparten crecimientos muy similares.

Cuadro No. 10
Usuarios de internet (por cada 100 personas)

Años	Brasil	Corea del Sur	México
1980
1990	0.0	0.0	0.0
2000	2.9	40.5	5.2
2005	21.0	71.0	18.9
2006	28.2	73.3	19.7
2007	30.9	74.7	21.2
2008	37.5	75.8	22.2
2009	s.d.	s.d	s.d.
2010	s.d	s.d	s.d.

Fuente: PNUD 2010

Gráfica No.10
Suscriptores de telefonía móvil por 100 habitantes 2004 y %2000-2004



Fuente: BID, 2006 Cuadro C.3

4.3. Indicadores de Desarrollo Humano para México, Brasil y Corea del Sur (datos comparativos)

En este apartado utilizamos como indicadores de desarrollo humano los proporcionados por el *Informe del Desarrollo Humano 2010 : La verdadera riqueza de las naciones; caminos al desarrollo humano*. Este informe se distingue de los anteriores, en que toma como periodos de medición cada cinco años, en lugar de hacerlo por año que revela poco de la evolución del desarrollo humano de un país, región, o población, debido a que el proceso social es una cuestión crucial que cambia poco en el largo plazo, sobre todo de los países en desarrollo. Los indicadores más importantes en este sentido, después de la educación (que también es considerado un activo de conocimiento, son principalmente:

la esperanza de vida y los ingresos percapita, estos últimos miden el nivel socioeconómico relativo de la población de un país, o región. Los indicadores de desarrollo humano miden también de manera indirecta el grado de acceso a los servicios que fomentan el bienestar social y el grado de libertades políticas que permiten que todas las personas tengan el derecho de participar en la toma de decisiones que afectan sus vidas (PNUD, 2010).

La combinación de estas tres dimensiones (educación, salud e ingresos), de acuerdo a la metodología de medición del PNUD 2010, generan un puntaje entre cero y uno, que permite agrupar a los países en cuatro categorías de desarrollo humano: muy alto, alto, medio y bajo. Más cerca a cero indica menor desarrollo y más cercano a uno mayor desarrollo humano. En este sentido Corea se acerca más a 1, le sigue México y después Brasil.

Del año 2005 al año 2010, México pasa del lugar número. 52 al 56, Brasil del lugar número. 70, al 73, situándose en ambos en la categoría de países de desarrollo alto. Corea del Sur pasa de la posición 26, a la 12, lo que lo sitúa entre los países de desarrollo muy alto. Lo que revela que Corea del Sur ha tenido una correlación entre crecimiento económico, y desarrollo humano manteniendo una posición de ascenso sostenido desde la década de los 1980, Brasil y México retroceden posiciones, aunque en mayor medida México.

Cuadro No. 11

Índice de Desarrollo Humano 2010

Año	Brasil	Corea del Sur	México
1980	..	0.616	0.581
1990	..	0.725	0.635
2000	0.649	0.815	0.698
2005	0.678	0.851	0.727
2006	0.681	0.858	0.735
2007	0.685	0.865	0.742
2008	0.690	0.870	0.745
2009	0.693	0.872	0.745
2010	0.699	0.877	0.750

Fuente: PNUD 2010

4.3.1. Esperanza de vida al nacer

La esperanza de la vida sigue siendo el principal indicador que mejor refleja las condiciones generales de vida de la población. Su valor es una función del estado de satisfacción de las necesidades básicas y de otros elementos, tales como la urbanización, que más directamente afectan la vida de los miembros de la comunidad. Además de que mide el grado en que una sociedad tiene acceso a uno de los derechos inalienables del hombre: vivir una vida biológicamente prolongada con buenas condiciones de vida (PNUD 2010), en función de factores socioeconómicos tales como la alimentación sana, la salud, el grado de desgaste físico, entre otros. Como puede observar en el cuadro No. 12 la esperanza de vida al nacer en todos los años de evaluación, es mayor en Corea del Sur, en seguida México y después Brasil.

Cuadro No. 12
Esperanza de vida al nacer

	Brasil	Corea del Sur	México
1980	62.5	65.7	66.6
1990	66.3	71.3	70.8
2000	70.2	75.9	74.3
2005	71.7	78.6	75.5
2006	71.9	78.9	75.7
2007	72.2	79.2	76.0
2008	72.4	79.5	76.2
2009	72.7	79.6	76.5
2010	72.9	79.8	76.7

Fuente: PNUD 2010

4.3.2 Nivel de vida digno (ingresos)

El Producto Interno Bruto per capita, también refleja el grado de desarrollo por persona. Aunque en el PNUD 2010, el PIB per capita es reemplazado por el Ingreso Nacional Bruto per cápita, con la finalidad de incluir los ingresos de las remesas y la asistencia oficial para el desarrollo, entre otros. En este apartado veremos únicamente el primero ya que no tenemos la serie de datos del segundo excepto para el año 2010.

Se observa en el cuadro No. 13 que el PIB *per cápita* en Corea del Sur a partir de la década de los 1980, se aceleró de modo exponencial con respecto al de Brasil y al de México, aun cuando el de México en esta misma década casi doblaba al de Corea, lo cual se explica además del buen desempeño macroeconómico, comercial y tecnológico de Corea, por la conjunción de una suma de capacidades institucionales que posibilitaron el

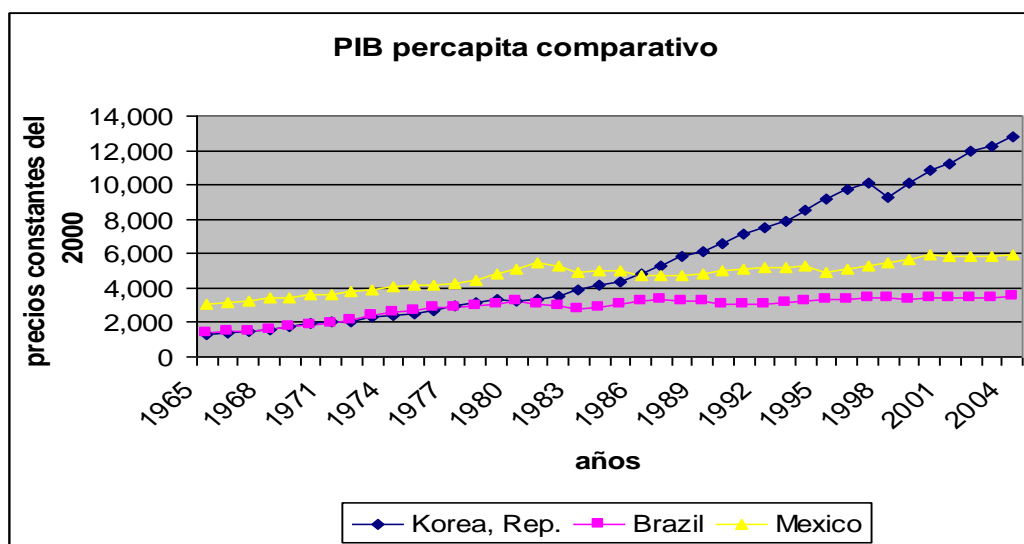
desarrollo endógeno, permitiendo que Corea del Sur fuera ya un factor económico importante en la economía global (aun con la crisis del 97). Su población pronto tendría un ingreso per capita comparable al de las economías europeas de 20 mil dólares al año. México se mantuvo más o menos en un promedio alto hasta los primeros años de los 1980, para después permanecer constante, Brasil por su parte, ha ido ascendiendo progresivamente, pero aún por debajo de México.

Cuadro No. 13
PIB per cápita (PPA en US\$)

Años/Países	Brasil	Corea del Sur	México
1980	8,199	6,013	11,304
1990	7,772	12,347	10,977
2000	8,576	20,317	13,119
2005	9,209	24,713	13,653
2006	9,468	25,907	14,155
2007	9,902	27,14	14,462
2008	10,304	27,658	14,57
2009	10,3063	27,9543	13,6673
2010	10,8473	29,3263	14,1923

Fuente: PNUD 2010.

Gráfica No. 11
PIB per cápita de Corea del Sur, México y Brasil 1965 – 2004 (millones de USD)



Fuente: Elaboración propia con datos de los Indicadores de Desarrollo del Banco Mundial, 2005.

4.3.2.1 Desigualdad y Pobreza

Las políticas neoliberales crearon un extraordinario mecanismo de transferencia de la renta del conjunto de la población hacia los rentistas de la fracción de las élites dominantes, provocando de manera generalizada tanto en México como en Brasil una mayor concentración de la riqueza, incrementando la desigualdad del ingreso, en virtud de la falta de acceso a los mecanismos distributivos. En el caso de México en el año 2004, según datos del PNUD 2007-2008, en 1998, el 20% más pobre de México recibía solamente el 4.3% del ingreso nacional, mientras que el 20% más rico absorbía el 55.1%. Y en los extremos de la pirámide social, el decil de la población más pobre se quedaba con el 1.2%, mientras que el 10% más rico acaparaba el 41.6%. En ese mismo año, en Brasil el 20% más pobre de la población recibía tan solo 2.8% de la renta nacional, mientras que el 20% más rico el 61.1%. En Corea se observan cifras negativas en el umbral de la pobreza, como lo muestra la gráfica no. 12.

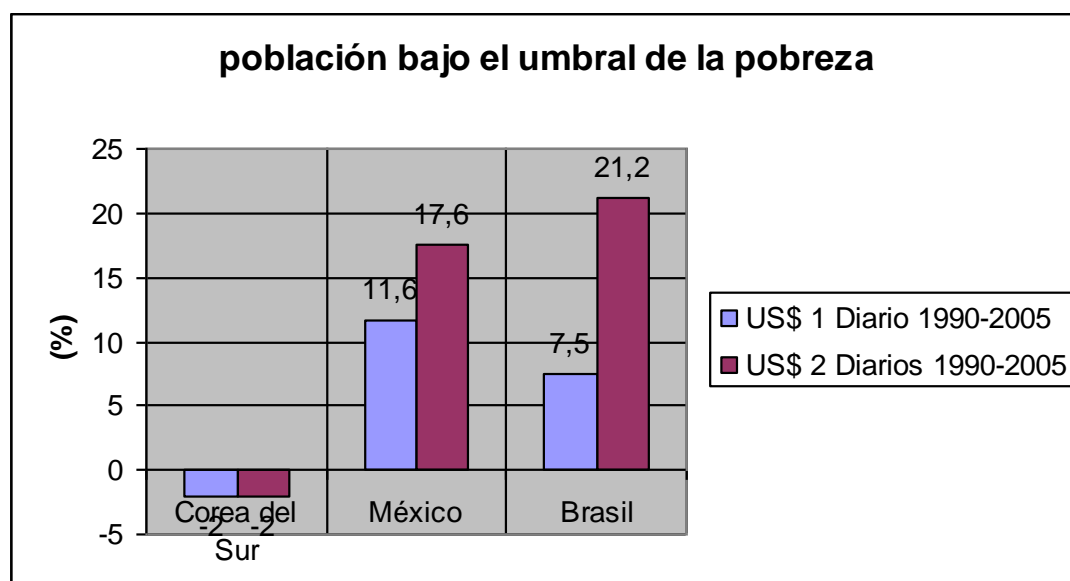
Cuadro No. 14
Desigualdad de ingresos y gastos

País	Desigualdad de Ingresos y Gastos			Medidas de la desigualdad
	Distribución del ingreso y gasto			Coeficiente de Gini
	(%)			
	año de la encuesta	20% mas pobre	20%mas rico	
Corea del Sur	1998*	7,9	37,5	31,6
México	2004**	4,3	55,1	46,1
Brasil	2004**	2,8	61,1	57,0

Fuente: PNUD, 2007-2008 *op.cit.*

* Los datos se refieren a la distribución del ingreso por percentiles de la población ordenada por el ingreso percapita

Gráfica No. 12
Población bajo el umbral de la pobreza (1990-2005)



Fuente: PNUD, 2007-2008, *op.cit*

4.4 Balance crítico entre desarrollo económico y desarrollo humano

La exposición anterior de los indicadores que miden tanto el desempeño económico como el desarrollo humano, muestra que de los tres países de estudio, solo en Corea del Sur convergen ambas dimensiones. Otro aspecto a considerar es la modalidad de inserción en las últimas décadas de cada uno de ellos en la escena internacional, de acuerdo a su patrón industrial. Corea del Sur ha desarrollado las capacidades tecnológicas y organizacionales que lo hacen competitivo, pasando de los eslabones más bajos de la cadena de valor mundial, a los más altos. México y Brasil se han situado fundamentalmente en el eslabón más débil y de más bajo valor agregado de la cadena de valor (ensamble y subensamble de procesos y productos). De acuerdo a Rivera, et.al (*op.cit.*), *la reforma neoliberal acabó por debilitar el núcleo endógeno en América Latina y por lo tanto la apropiación de rentas internacionales de aprendizaje de la región, en donde las grandes empresas nacionales se replegaron a la producción de commodities industriales, mientras que las empresas transnacionales aumentaron su participación en el valor agregado nacional* (idem.).

Un ascenso de la cadena de valor implicaría volverse competitivos en el abastecimiento de componentes y refacciones a las empresas transnacionales. Las ventajas de estas aglomeraciones industriales para los países receptores, sin embargo, no se pueden soslayar, ya que contribuyen a la formación de un mercado de trabajo local

muy grande de diferentes calificaciones. México y Brasil se consolidaron como los mayores receptoras de IED en 2004, con 27% y 25% del total respectivamente (UNCTAD 2005). No obstante, para atraer IED, se necesita cierto estado del arte en un mundo que aumenta la competencia para su recepción. El resultado son regiones que funcionan como enclaves que producen ganancias de exportación, que como en el caso de México son muy cuantiosas, pero que no contribuyen de manera fundamental al mejoramiento tecnológico e industrial de la economía receptora, dada la falta de integración de las cadenas de valor a la economía local.

Los indicadores de desarrollo humano por su parte, corroboran la persistencia en la trampa del atraso de los países latinoamericanos, aunque cualitativamente menor para Brasil que se sitúa en una línea de ascenso de su trayectoria dada una combinación de factores tales como su ventaja geopolítica y su reestructuración institucional.

El acceso a la educación es una de las oportunidades que mejor fomentan el desarrollo nacional, pero solo puede llevarse a cabo mediante un esfuerzo sistemático de participación social.

Dentro de este contexto, la re-inserción aparentemente exitosa de México en la nueva división global del trabajo, se contraviene al analizar los indicadores que caracterizan la emergencia de nueva fase del capitalismo que se valoriza a través de la tecnología del conocimiento y de la información, y de la estructura de la propiedad de la producción basada en las cadenas de valor asociadas de manera directa o indirecta con el sector electrónico-informático. El aspecto que problematiza el papel que México juega dentro de las cadenas de valor del SE-I, son de diversa índole entre ellos: 1) una elevada rotación del mercado laboral de operadores, lo que ha impuesto un límite a la internalización del trabajo y en la capacitación de técnicas específicas de la empresa; 2) el sector laboral del SE-I se encuentra en desventaja competitiva con los países asiáticos especialmente con China que se perfila como un competidor en mano de obra de bajo costo, pero calificada (demandada cada vez más por la economía del conocimiento), a la cual empieza a dirigirse crecientemente la inversión extranjera⁶⁰ 3) una base de

⁶⁰ Una primera percepción de que tal hecho ya está ocurriendo, es que de acuerdo a la CEPAL (2006) las participaciones de mercado mexicano en el sector de televisores de color, se desplomaron 44% en 2004 en el mercado norteamericano y la producción anual disminuyó de aproximadamente 30 millones de unidades a unos 19 millones. Lo cual indica que los cambios en la demanda del mercado norteamericano están afectando la producción mexicana por un lado y por otro que las principales empresas transnacionales de fabricación de televisores están invirtiendo en plantas muy costosas para la fabricación de pantallas de cristal líquido y paneles de plasma en sus respectivos países, o bien en China, ha dejado cada vez más la inversión de la fabricación de televisores tradicionales

proveedores nacionales débil⁶¹; 4) una infraestructura física y de tecnologías de la información que si bien no es totalmente deficiente, requiere de mayor inversión; 5) deterioro de la situación en materia de seguridad ciudadana; 6) creciente dependencia del capital extranjero para proveer empleo, infraestructura, importaciones y divisas a la economía mexicana; 7) escasa vinculación no sólo con el aparato productivo nacional sino también con el consumo local; 8) El sector científico educativo de manera general ha permaneciendo desarticulado de un Plan de Desarrollo endógeno-integral⁶², que asegure un capital humano de alta calificación; 9) un alto porcentaje de importación de componentes, siendo México uno de los principales importadores durante 1990-2001, ocupando el quinto lugar en importación de la electrónica de Estados Unidos (Dussel, 2003), lo cual genera déficit en la balanza comercial. Los choques externos del año 2000-2001, evidenciaron también la fragilidad de la estructura laboral y económica del

⁶¹ En trabajo de campo (CONACYT 2005) se pudo observar que junto a las plantas ensambladoras o de manufactura terminal en la zona norte del país, se han establecido también abastecedores externos a las empresas de componentes de origen en su mayoría asiático (japoneses, coreanos, taiwaneses, y de Malasia), que operan en la localidad en estrecha coordinación con las armadoras para la especificación del producto. En entrevista personal⁶¹ a 15 maquiladoras de televisores en Tijuana, pudimos comprobar que cada una de ellas mantiene una agenda de entre 200 y 600 proveedores, en donde el 80% de los proveedores de alta tecnología (de primer círculo) son oficinas globales de capital extranjero, generalmente asiáticas a través de sus distribuidoras. En cuanto a los proveedores locales (que pueden ser de cualquier nacionalidad) o también llamados de segundo círculo, en algunos casos se establecen como empresas satélite de las empresas fabricantes, a petición expresa de éstos, a ellos se les compra plásticos, material de empaque, impresos y metales, y la mayoría son manufactureros de partes mecánicas y eléctricas. En otros casos se ubican por su cuenta buscando nichos de oportunidad con los fabricantes establecidos. Los proveedores netamente mexicanos operan en la producción de bajo valor agregado como: empaques de cartón (Hisco Mexicana, Corrugados de Baja California y CEESO entre las más importantes), ropa de trabajo, piezas metálicas, diseño de cañones, muebles, y en una amplia gama de servicios: aduanales, legales, de seguridad, transporte, comedor, etc. En entrevista personal a Gerentes de Compras, se obtuvo como respuesta a la pregunta de: ¿Por qué no contratan a proveedores mexicanos, o por qué estos no participan en proveeduría de más alta calificación?; la respuesta fue la siguiente: *“en general no se confía mucho en los proveedores mexicanos”,* dado que les falta compromiso en la entrega a tiempo, o en la especificación del producto. La mayoría de los entrevistados manifestó que su política es de puertas abiertas y convendría mucho tener sus proveedores locales en "casa", sin embargo, los proveedores mexicanos no cuentan con la tecnología apropiada, ni con la calidad para los pedidos que ellos requieren. Un entrevistado afirmó lo siguiente: *“El problema con los proveedores mexicanos es que son muy cerrados, no dan a conocer sus costos operativos, están instalados todavía en la época fordista, y no en la de la cooperación mundial”,* otra limitación que se identificó en referencia a la falta de consolidación de empresas propias por parte de los proveedores mexicanos es que: *“La cultura mexicana no está acostumbrada al riesgo, requiere de ganancias a corto plazo, la gente pone negocios para ver ganancias inmediatas, lo cual se contrapone con la filosofía oriental que es crear negocios a largo plazo”*

⁶² Lo más próximo es el Programa para la Competitividad de la Industria Electrónica y Alta Tecnología (PCIEAT) constituido por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Economía, entre cuyos objetivos se encuentran: *“Crear las condiciones propicias para que en un plazo de 10 años México se coloque en una posición competitiva al nivel de sus socios comerciales; asegurando un crecimiento sustentable que le permita pasar del “Hecho en México” a consolidarse en el “Creado en México”, posicionándolo como la opción lógica y natural para atender al mercado de todo el continente americano, además de los mercados de Asia y Europa”* (Canietti, op.cit.), lo cual no pasan de ser más que buenos deseos, dado que uno de los defectos de los programas gubernamentales es que no tienen continuidad en el tiempo ni en el espacio, y suelen ser parciales y faltos de objetividad, y con presupuestos federales cada vez más reducidos.

país, ya que se perdieron 300,000 empleos, y las exportaciones mexicanas cayeron 15% entre 2000 y 2003 (Dabat, *op.cit.*).

Este estudio contradice las teorías que aseguran que la IED en la industria electrónica ha permitido un desarrollo de los proveedores locales, proporcionando nichos de oportunidad y aprendizaje tecnológico y organizacional⁶³. De acuerdo a Koido la falta de respuesta de los empresarios locales a las oportunidades del mercado es sorprendente: “...hasta los componentes electrónicos de más pequeño volumen masivo, como las resistencias y los condensadores, tienen dificultades para competir con los proveedores del sudeste asiático o de China. Aunque el modelado por inyección de plástico y los sellos metálicos, todavía ofrecen grandes oportunidades para la producción local en las maquiladoras” (Koido, *op.cit.*). Sin embargo, la maduración del ciclo del producto implica grandes inversiones por parte de las empresas radicadas en el país frente a la competencia china. El caso de Telmex es diferente porque fundamentalmente es una empresa nacional de clase mundial que basa sus rentas no en rentas tecnológicas sino en rentas de aprendizaje (véase Dabat *et al*, *op.cit*) en sistemas de procesos, organización y pruebas, pero sobre todo se beneficia de las ventajas de costos relativos que conlleva elegir la importación de tecnología ya probadas en el mercado mundial, que generar el conocimiento a partir de la inversión en I+D. En este caso la primera opción conlleva menores costos.

En cuanto a la trayectoria de ascenso de Corea del Sur en las cadenas de valor, también se ha manifestado en otro fenómeno: la expansión corporativa de las principales empresas tecnológicas coreanas a través de la inversión extranjera principalmente en plantas de ensamblaje en México y Brasil. Sobre todo en México que es receptor de grandes inversionistas mundiales que se disputan el mercado estadounidense. Sin embargo, un factor de presión importante para los productos coreanos son los bajos costos de los productos chinos, así como la excesiva dependencia de la importación de componentes de Japón y Estados Unidos, y también la oscilación de los precios de los

⁶³ De acuerdo a la CEPAL, el proceso de aprendizaje en la cadena de valor global, se refiere al conocimiento adquirido durante la adquisición de insumos, la transformación de productos y su distribución para la totalidad de la empresa y su entorno socioeconómico, por otra parte cualquier tipo de integración a una red internacional de producción implica un proceso de aprendizaje, donde la simple exposición a estos procesos genera diferentes grados de difusión de conocimiento. (CEPAL 1999). Sin embargo, este esquema ha funcionado más para los países asiáticos donde la infraestructura institucional esta más integrada a la estructura económica, que en los países latinoamericanos donde lo que prevalece es justamente su desarticulación.

productos electrónicos, dado que la demanda es muy variable, lo que hace al mercado muy riesgoso. Al mismo tiempo, también debe realizar cada vez más esfuerzos de investigación y desarrollo para mantenerse en la cadena de valor y seguir avanzando en las actividades relacionadas con la economía del conocimiento, y continuar manteniendo las ventajas tecnológicas. (Dabat, et.al, *op.cit*).

Brasil es una economía en ascenso pero no en el sentido estricto de inserción al nuevo al nuevo paradigma, sino en el sentido de adaptar nuevas tecnologías para renovar sectores ya maduros donde tradicionalmente ha sido competitivo como los *commodities* industriales basados en recursos naturales que también participan en cadenas de valor mundial, pues el modo operandi de la mayoría de ellos está a cargo de las empresas trasnacionales. No obstante las rentas de aprendizaje de Brasil se traducen en que mantiene un puñado de empresas nacionales de clase mundial líderes en productos como las aeronaves, la minería, y la biotecnología, que han ascendido en la cadena de valor.

CONCLUSIONES FINALES

“Nunca acepté la idea de quedarnos sentados sobre nuestros errores, criticando sólo al imperialismo: ‘¡Ah!, somos pobres por culpa del imperialismo estadounidense!; estamos enfermos por culpa del imperialismo estadounidense; nos pasó por culpa del imperialismo estadounidense’. Esa es una media verdad. La otra verdad es que la élite política de cada país se subordinó cuando no necesitaba subordinarse” (Lula Da Silva, en entrevista al periódico la Jornada, 2010).

El interés principal de esta tesis fue hacer un estudio comparativo de los procesos de modalidad de inserción internacional al nuevo paradigma tecno-económico de México, Brasil y Corea del Sur, asumiendo como hipótesis general que el cambio tecnológico a raíz de la revolución de la información y las telecomunicaciones representó el punto de partida de una nueva etapa histórica en el desarrollo capitalista mundial. A partir de este hecho la pregunta a contestar fue: ¿Cómo y en base a qué elementos estos tres países debieron adaptarse a las nuevas condiciones mundiales? Para arribar a una conclusión final, consideramos tres aspectos claves en el análisis:

1) El marco de posibilidades producido por el cambio mundial al darse el pasaje al nuevo paradigma tecno-económico, abrió a la vez que cerró posibilidades para algunos países tardíos, en tanto que los estándares de valorización se centraron en la información y el conocimiento, aspectos cualitativamente diferentes al viejo paradigma fordista-keynesiano basado en la acumulación de capital. Corea del Sur siendo un país de desarrollo tardío alcanzó estos estándares, no sin antes insertarse en los escaños más bajos del nuevo paradigma. El caso exitoso de Corea del Sur ha alentado a muchos autores a creer que las condiciones de alcance están abiertas para todos aquellos países que cumplan con ciertos requisitos, entre ellos absorber progreso técnico e innovar. Sin embargo, estas premisas revelan solo una parte de la verdad, ya que para llegar a este nivel de desarrollo, la matriz institucional que subyace en la trayectoria tiene que ser proclive al aprendizaje colectivo. En este sentido, la configuración político-institucional, en el caso de Corea del Sur fue favorable al desarrollo, saliendo fortalecido de este periodo de cambio mundial. Esto da pie a la comprobación de la siguiente hipótesis:

2) El desarrollo de un país obedece a una trayectoria histórica de largo plazo, es decir; las trayectorias históricas pertinentes a cada país posicionaron de manera diferente a los países frente al cambio mundial. Partimos del hecho de que el legado colonial sembró la semilla de factores originarios que se transmitieron inter-generacionalmente dando lugar a patrones institucionales, que han tendido a

mantener su direccionalidad a lo largo del tiempo. Posteriormente la primera inserción de los países desde finales del siglo XIX.

México y Brasil y más tardíamente Corea del Sur fueron influenciadas tanto por choques externos como internos, los cuales incidieron en la conformación de las élites de poder, esto nos permite comprender los patrones de respuesta ante el nuevo paradigma, y el control que ejercen sobre la economía. Por lo tanto:

3) La estructura político institucional y su incidencia en el proceso de toma de decisiones han afectado la capacidad de aprendizaje social, en tanto que determina la orientación mayor o menor de la sociedad hacia el uso productivo de sus recursos. La diversidad en el proceso de crecimiento de un país por lo tanto, no es en primera instancia el desarrollo las capacidades productivas y tecnológicas, sino que las diferencias en patrones institucionales determinan éstas. Dicho de otra manera, las bases institucionales del poder político han sido determinantes en las trayectorias nacionales, dado que los intereses del bloque dominante han modulado los procesos de reinsertión internacional. Es decir, son posibles diversos desarrollos históricos del capitalismo, de acuerdo a factores específicos de naturaleza objetiva e institucional que generan una necesaria correlación política entre las clases, que delinear diferencias fundamentales respecto de la dinámica del desarrollo. Esas diferencias tienen dos implicaciones generales: a) aceleraran o retardaran el desarrollo del capitalismo, y; b) generaran costos sociales de mayor o menor magnitud, lo cual a su vez definirá el nivel de progresividad o regresividad de los patrones de crecimiento.

La pregunta es: ¿Por qué muchas sociedades adoptan políticas que desalientan la inversión y mantienen instituciones que causan retroceso económico?, Acemoglu (2004), responde que muchas veces los grupos políticamente poderosos no están a favor del crecimiento económico, porque tecnologías e instituciones superiores desafían su poder económico y pueden reducir su poder político, amenazando las futuras rentas de las elites. Esas consideraciones hacen perder poder a los grupos poderosos y oponerse a los cambios económicos y políticos, aun cuando los cambios beneficiarían a la sociedad como un todo. Algunas formas de organización de las sociedades impulsa a la gente a innovar, tomar riesgos, ahorrar para el futuro, encontrar la mejor forma de hacer las cosas o aprender y educarse a sí mismos para resolver problemas de acción colectiva y proporcionar bienes públicos, otras no (Acemoglu, op.cit). Es decir, instituciones deficientes no benefician a la sociedad como un todo sino tan solo a la élite y dentro de ella también hay jerarquías. De esta manera las relaciones entre el poder político y

económico, e instituciones políticas es compleja y dinámica. En este sentido Corea del Sur y Brasil han salido fortalecidos del periodo de cambio mundial, en tanto que México se ha visto debilitado.

La posición estratégica geopolítica que Corea ocupó durante la guerra fría y la consecuente intervención de Estados Unidos que se tradujo en ayuda financiera, militar y organizacional. Por otra parte, el aprendizaje tecnológico y organizacional heredado del colonialismo japonés, junto con una fuerte vocación cultural por el trabajo colectivo, y una élite con orientación desarrollista (producto de estas mismas condiciones históricas) fomentó las capacidades económicas e institucionales endógenas que definieron su trayectoria en ascenso de manera sostenida (con muy pocos altibajos), favoreciendo la apropiación social del conocimiento (educación universal, capital humano calificado, inversión en I+D, etc.), condición a la vez del desarrollo.

México por su parte, pese a que aparece contablemente como un gran exportador de tecnología media y alta, en realidad mantiene un divorcio entre el factor territorial y el endógeno de su inserción, ya que se ha desenvuelto dentro de determinadas relaciones de poder que han tendido a auto-preservarse en sentido contrario al de Corea. Es decir, como un país de débil capacidad de desarrollo. Por ende su reinserción actual al nuevo paradigma refleja esas limitaciones. La trayectoria de las élites dominantes forjadas al calor de intensos choques externos e internos dejaron como saldo patrones de concentración de la riqueza, que limitaron la capacidad productiva de la sociedad. El período posrevolucionario que representó en muchos sentidos la ideología y el ideario nacionalista de una nueva élite dominante, dio continuidad al control de las fuentes de renta basadas en la explotación de recursos naturales, el alquiler del suelo y en el plusvalor del trabajo social. Políticamente la representación del gobierno se convirtió mediante prácticas de corrupción en la vía más rápida de acumulación de riqueza personal y de movilidad social. En la práctica los gobernantes y las elites adoptaron decisiones que durante el viejo paradigma les brindaran cierto margen para eludir las presiones sociales, pero su interés se desvió posteriormente a la búsqueda de rentas, práctica que se reprodujo a todas las estructuras que legitimaban al Estado como el poder central: sindicatos, organizaciones campesinas, bancos estatales, empresas paraestatales, etc., así como en los círculos más altos de formulación de políticas del Estado. Esta estructura tuvo como consecuencia sistemas políticos clientelares, autoritarios y patriarcales, que reprodujeron la desigualdad social y acabaron por perturbar los esquemas de desarrollo, mientras las elites económicas fueron paulatinamente

jerarquizándose en función de su capacidad para controlar al Estado. Dentro de esta trayectoria, México se inserta al nuevo paradigma de manera subordinada a la economía norteamericana, lo cual redundó en tensiones estructurales acumuladas en la economía y en la sociedad, obstaculizando aún más el desarrollo de las capacidades endógenas capaces de movilizar a la sociedad en su conjunto para lograr el aprendizaje colectivo, eso significa que la ventana de oportunidad del nuevo paradigma fue desaprovechada acotando los márgenes de respuesta ante las nuevas condiciones mundiales.

Brasil representa un caso intermedio entre México y Corea del Sur, pero en consolidación aun cuando no destaque en primera instancia por su competitividad en el nuevo patrón industrial. Su dimensión de país continente, le ha dado un poder de negociación mixta, donde la facción desarrollista ha tendido a imponerse después de fuertes conmociones sociales, dando lugar a un paulatino cambio institucional que se alimenta de la experimentación y la diversidad. La representación político democrática que entro en vigor con las reformas neoliberales aunque cedió a las demandas del FMI, mantuvo las bases de un Estado desarrollista, que sobre todo en el período de Lula Da Silva dio lugar a un progresivo constitucionalismo social; donde el proyecto de la coalición dominante tiene componentes importantes de aprendizaje social, permitiendo que Brasil ocupe un lugar cada vez más importante como país emergente en la esfera internacional.

En términos generales, México y Brasil se insertaron en el nuevo paradigma no de manera convencional, es decir, compitiendo en industrias de frontera, sino ubicándose en la antesala del nuevo paradigma con sectores que han extendido su ciclo de vida. Ello se debe a que no poseen capacidad de innovación como los países desarrollados, según explica Amsden (2001). En este sentido el gran capital local confronta con el externo en la medida en que ambos plantean diferentes órdenes de prioridades en cuanto a la política económica, lo que refleja su distinto grado de internacionalización. El territorio nacional ofrece un reservorio del material humano, que cuando el desarrollo del modo de acumulación dominante lo requiere, pasa a integrarse en las formas más atrasadas de producción y de más intensa explotación capitalista. .En este sentido, el desarrollo del capitalismo en la periferia no es resultado de un proceso endógeno; se produce a través de la incorporación de las técnicas predominantes en el nivel mundial (en caso contrario no podría subsistir) que son resultado de un largo proceso de acumulación y transformaciones en el proceso de trabajo. Estas confrontaciones en las que los actores dominantes apelan al apoyo de las fracciones subordinadas y de las clases dominadas, así

como de las organizaciones políticas y corporativas que les sirven de referentes, constituyen la mayoría de las veces el telón de fondo de las disputas que se desarrollan en el escenario político y fijan los límites de estas, y de las políticas de desarrollo. Las características diferenciales de las distintas experiencias nacionales de los países son una prueba de ello.

Por otra parte, el proyecto hegemónico mundial en términos de un bloque histórico se encuentra detenido, dado que la nueva fase del capitalismo se ha enfrentado a un número indeterminado de problemas sin resolver, tanto en el ámbito político como económico, y no solo eso sino que actualmente el desorden ambiental y social cobra una nueva emergencia, desestabilizando la construcción de un marco socio-institucional en términos de Pérez. En este contexto, la situación de los países tardíos rezagados tiende a empeorar. En otro sentido, si la sociedad que está en curso requiere habilidades y conocimientos para competir en la economía global, lga sustracción a este proceso, conlleva un alto grado de entropía para los países en desarrollo. Para responder a este problema, en el caso específico de México se necesita de un choque interno que desvíe la trayectoria y el estatus quo de la coalición dominante para incentivar el aprendizaje social. Sin embargo, para participar de este juego de suma positiva se necesitan condiciones muy exigentes, que incluye no solamente el desarrollo de capacidades tecnológicas e institucionales endógenas, sino también de un entorno de democracia directa y participativa, que privilegie los derechos humanos. Todo lo cual puede implicar un largo proceso de aprendizaje, así como superar carencias en términos de información, capital, capacidad y otras fallas de mercado y de gobierno.

El desarrollo visto desde esta perspectiva, se observa como un cambio social, político y económico en el que el correcto funcionamiento de las instituciones importa. Ya que como afirma Castells, una sociedad ferozmente individualista y competitiva, despreciadora de la preservación de la naturaleza e indiferente ante la miseria humana, se puede convertir en totalmente implacable, despiadada y autodestructiva (Castells, 2001).

BIBLIOGRAFIA

Accenture, Revista, *La Empresa Multipolar (Comprendiendo los retos de la Globalización)*, Centro de Alto Rendimiento de Accenture (CAR), 2007.

Adelman, Irma, *Social Development in Korea 1953-1993*

Aglietta, Michel, *El fin de la divisa Clave* , Edit. Siglo XXI, México 1987

Aguilar, Barceló, José G, *México: la regulación que no llega*, 2003 gaba@uabc.mx

Aguilar, García Javier, Vargas, Guzamán Reyna, *La CTM en la globalización y la política neoliberal*

Alcantara, Cynthia, *La modernización de la agricultura. 1940-1970*, Ed. Siglo XXI, México 1988

Amsden, Alice H., *Asias `s next Giant (South Korea and Late Industrialization)*, Oxford University Press, New York Oxford, 1989.

_____, 2004, *La sustitución de importaciones de alta tecnología (Prebisch renace en Asia)*, Revista de la CEPAL 82, abril 2004.

_____, y Wan-WEN Chu, *Beyond Late Development Taiwan Upgrading Policies*, The MIT Press, Cambridge, 2005

Archibugi, D., and J. Michie (eds), 1997. *Technology, Globalization and Economic Performance*, Cambridge University Press, Uk., Bell. Martin, and, Pavitt Keith, Cap. 4 *Technological acumulation and Industrial growth: contrasts between developer and developing contries* p.p. 83-126.

Avelás, Nunes, José António, *Industrialización y Desarrollo; la economía política del "modelo brasileño de desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México 1990.

Balassa, Bela, 1988. *Los países de industrialización reciente en la economía mundial*, Fondo de Cultura Económica, México, 1988.

Banco Mundial, (1991) *Informe sobre el desarrollo mundial: la tarea acuciante del Desarrollo*, y (2000-2001) *la lucha contra la pobreza*, Washington DC, Oxford University Press.

Barcelos, Da Costa Achyles, *La industria del calzado del Vale do Sonis (Brazil)*, ajuste competitivomano de obra, Revista de la CEPAL 101, agosto 2010.

Bieler, Andreas and Morton, Adam David,, *A critical Theory route to hegemony, world order and historical change: neo-Gramscian perspective in International Relations*, Capital & Class No. 82, Spring, 2004.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Educación, ciencia y tecnología en América Latina y el Caribe (un compendio estadístico de indicadores)*, 2006.

Boyer, Robert and Saillard Yves (Editores), *La Teoría de la Regulación: El estado del arte*, primera publicación 1995 por Ediciones La Découverte & Syros, traducción al inglés, 2002 por Routledge. Boyer Robert, Cap. 2 *Los orígenes de la Teoría de la Regulación*; Cap. 5, Nadel, Henri, *Instituciones y economía*; Cap. 30 Juillard, Michel, *Regímenes de acumulación*; cap. 37 Amable, Bruno, *La teoría de la regulación y el cambio técnico*; Cap. 40, Aboites, Jaime, Miotti, Luis y Quenan, Carlos, *Enfoques regulacionista y al acumulación en Latinoamérica*; Coriat, Benjamin y Dosi Giovanni, *Teoría evolucionista y de la Regulacion: similitudes y diferencias*, Villeval,Marie-Claire, *La teoría de la regulación, entre las teorías de instituciones*.

Benavente, J. G. Crespo, J. Katz y G. Stumpo (1996) " *La transformación del desarrollo industrial de América Latina*", Revista de la CEPAL, No. 60, diciembre de 1996.

Blanke, Svenja, *El sindicalismo mexicano: entre la marginación y la recomposición*, Revista Nueva Sociedad No. 211, septiembre-octubre, 2007, www.nuso.org.

Boito, Armando, *O bloco no poder e incapacidade hegemônica do projeto neoliberal*, en Arceo, Enrique. El fracaso de la reestructuración neoliberal en América Latina. Estrategias de los sectores dominantes y alternativas populares. *En publicación: Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*, 2006. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires.

Borja, Arturo, *El Estado y el Desarrollo Industrial. La Política Mexicana de cómputo en una perspectiva comparada*, CIDE, México 1995

Bresch, Stefano, and Malerba Franco, *The Geography of Innovations and Economic Clustering: Some Introductory Notes*, Industrial and Corporate Change, vol. 10, No. 4, 2001, P.p. 817-831

Bresser. Pereira Luis Carlos, *La Reforma del Esytado de los años noventa. Lógica y mecanismos de control*. Desarrollo Económico. Vol. 38 No. 150 (julio-septiembre) de 1998.

Buci-Glucksmann, Christine, *Gramsci y el Estado, hacia una teoría materialista de la historia*, Siglo XXI, 1979, p.p. 121-141

CANIETI (Cámara Nacional de la Industria Electrónica de Telecomunicaciones e Informática), CD Room, 2004, *Instrumentación del Programa de Competitividad de la Industria Electrónica*, Vol. I (Análisis del Sector y áreas de oportunidad)

Cardoso, Ciro, et.al, *La clase obrera en la historia de México (de la dictadura porfirista a los tiempos libertarios)*, Edit. Siglo XXI, México 1980

Carrillo, Jorge, Hualde, Alfredo, Hernández Ramírez Cirila, *Las Maquiladoras en México: Breve recorrido histórico*.

Carrillo, Prieto, María Teresa, *Oportunidades en la relación económica y comercial de México y China*, CADELEC, s/ fecha.

Castells, Manuel, *La era de la información*, Vol. 1, Edit. Siglo XXI. Editores 1999, Capítulo 1 y 2

_____, *Internet, libertad y sociedad: una perspectiva analítica*, Lección inaugural del curso académico 2001-2002 de la OC http://www.uoc.es/web/esp/launiversidad/inaugural01/intro_conc.html.

_____, *Los Estados ya no pueden gobernar, solo negociar*, Entrevista de Carlos Chamorro para *Ajo Blanco*, Barcelona, 1999.

Cordera, Rolando y Tello Carlos, *México la disputa por la nación (perspectivas y opciones del desarrollo)*, Siglo XXI, México, 1981.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) [1999], Serie Desarrollo Productivo No. 55, Santiago de Chile, julio 1999, *La Subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa*.

_____(2006), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2006, *República de Corea: Inversiones y Estrategias empresariales en América Latina y el Caribe*, Capítulo III,

_____(2007), Unidad de Comercio Internacional e Industria), Mariscal Eugenio, y Rivera Judith, *Regulación y Competencia en las Telecomunicaciones mexicanas*.

_____,(2008), *La sociedad de la información en América Latina y el Caribe: Desarrollo d elas tecnologías para el desarroll*, Santiago de Chile.

Chalmers, Jhonson, *MITI and the Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy*, Stanford, University Press, Stanford, 1982. Caps. 2

Chami, Batista Jorge, "Especialización y crecimiento de las exportaciones en América Latina: investigación de la naturaleza de la competencia de productos entre diferentes exportadores", Instituto de Economía Universidad Federal de Río de Janeiro, Septiembre 2003, página electrónica.

Christensen, C, and Rosenbloom, *Explaining the attacker`s as advantage: Technological paradigms, organizational dynamics, and the value network.*

Clark, Norman and Calestous Juma, *Evolutionary theories in the economic thought*, en Dosi, Giovanni " Technical Change and Economic Theory", SPRU, University of Sussex, Brighton and Africa Center for Technology Studies, Nairobi, 1988 , pp. 197-215.

Collins, Susan, *Lessons Korea economic growth*, The American Economic Review, Vol. 80, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Second Annual Meeting of the American Economic Association. (May, 1990), pp. 104-107.

CONACYT, 2006, Actividad de Campo llevada a cabo en Tijuana, Baja California, como parte del proyecto: *Acumulación de capacidades Tecnológicas entre empresas locales integradas a cadenas globales*, con la participación de María Chapman, Héctor Velazco y Hector Caballero, bajo la coordinación del Dr. Miguel Angel Rivera Rios.

Crotty, James, *Structural Contradictions of Current Capitalism: A Keynes-Marx-Schumpeter Analysis*, 2000.

Crotty, James and Kang-Koo Lee, *Economic Performance in post-crisis Korea: a critical perspectiva on Neoliberal restructuring*, Political Economic Research Institute, University of Massachusetts Amherst, October 2001.

Cullenberg, Stephen, " New Marxism, old Institucionalismo p.p. 81- 111.

Cypher, James M., *Estado y Capital en México (Política de Desarrollo desde 1940)*, Edit. Siglo XXI, México 1992.

Dabat, Alejandro, 2000, *Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo*, en Basave et al (coords), "*Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, Ed. M.A. Porrúa

_____, 1993, *El mundo y las naciones*, Cap. VII *Las etapas del capitalismo y su dimensión espacial*, UNAM, CRIM (Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias Cuernavaca Mor.), P.p. 157- 172.

_____, 2004, *Revolución Informática, Globalización y nueva inserción internacional de México*, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, P.p. 11-121.

_____, Rivera Ríos Miguel Ángel, y Wilkie, James W. (Coordinadores) *Globalización y Cambio Tecnológico*

_____, 2007, .Ordoñez Sergio, Chapman María, *la nueva Empresa Transnacional, países en desarrollo y gran empresa mexicana*, Revista Economía Informa, número 348, sep-oct.

_____ y M. A. Rivera R. 1993. "Las transformaciones de la economía mundial", *Investigación Económica*, octubre-diciembre, núm. 206.

_____, 2004b, *Globalización, economía del Conocimiento y Nueva Industria Electrónica de Exportación en México*, Revista Problemas del Desarrollo, Vol. 35, No. 137, abril-junio.

_____, Rivera Migiel Angel y Sztulwark, Sebastián, *Rentas económicas en el marco de la globalización: desarrollo y aprendizaje. Implicaciones para América Latina, 2007, (inédito).*

_____, Ordoñez, Sergio y Suárez, Estela, *El comercio mundial de productos electrónicos y eléctricos 1980-2004 (una aproximación estadística)*, México, Disco, Compacto, primera edición, 2008.

David, Paul A y Foray Dominique, *Fundamentos económicos de la sociedad del conocimiento*, Comercio Exterior, Vol. 52, No. 6, junio 2002.

De la garza, Toledo Enrique, *Ascenso y crisis del Estado social autoritario, Estado y acumulación del capital en México (1940-1976)*, El Colegio de México, 1988

_____, *La Formación Socioeconómica Neoliberal. en México*: Plaza y Valdés, 2001.

Dos Santos, Theotonio, *Brasil: La evolución histórica y la crisis del milagro económico*, Facultad de Economía UNAM, Edit. Nueva Imagen, 1978.

Dussel, E., *Ser maquila o no ser maquila ¿es esa la pregunta?*, Comercio Exterior, Vol. 53, n° 4, abril, 2003

Engels, Frederick, *El origen de la Familia, la Propiedad Privada y el Estado*, Ediciones de Cultura Popular Mexico 1973, p.p. 195-206.

Ernst, Dieter, *Global production networks, knowledge diffusion, and local capability formation*, Research Policy 31, Pp 1417-1429.

Esser, Klaus, *América Latina, Industrialización sin visión*, Nueva Sociedad, 125, mayo-junio 1993.

Esteneinou, Madrid Javier, *Internet y la Transformación del Estado*, Ambitos No= 6, 1er Semestre de 2001. p.p. 21-34.

Evans, Paul, *Embedded autonomy*, States and Industrial Transformation, Princeton University Press, 1995

Fajnzylber, Fernando, *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México 1983.

_____, *Industrialización en América Latina, de la caja negra al casillero vacío*, Nueva Sociedad, Nro. 1, 18 de marzo-abril 1992, pp. 21-28.

Ferraz, João Carlos, Kupfer, David y Iooty, Mariana, *Competitividad Industrial en Brasil (10 años después de la liberalización)*, Revista de la CEPAL 82, abril 2004.

Filgueiras, Luiz 2001 "Da substituição de importações ao Consenso de Washington" em Reflexões de economistas baianos - Conselho Regional de Economia (Salvador).

Ffrench-Davis, Ricardo, *Reformas para América Latina, después del fundamentalismo neoliberal*, CEPAL, Siglo XXI, Argentina, 2005.

Flores, Prieto Pedro, et.al. *Evidencia empírica sobre deuda externa, inversión y crecimiento en México, 198-2003*, Análisis económico No. 50, vol. XXII, 2007.

Forbes, Revista, año 2004, 2005 y 2006.

Fransman, Martin, *Information, Knowledge, Vision and Theories of the firm*, Oxford University Press, 1994. P.p. 713-757.

Freeman, Christopher y F. Louca, 2001. *As time Goes By. From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*, Oxford University Press, Oxford, capítulo 9 y conclusiones.

García, González Diego, *Determinantes sobre el crecimiento económico entre Corea del Sur y Chile (1960-2006)*, Departamento de estudios coreanos UCLA, undergraduate paper student, 2008.

Gereffi, Gary, *Global Production Systems and Third World Development*, en Barbara Stallins (ed.), *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*, Cambridge University Press, New York, 1995.

_____, *Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización*, Revista Problemas del Desarrollo vol. 32, No. 125, México IIEc- UNAM , abril-junio 2001.

_____, Wyman Donald L., *Manufacturing miracles. Paths of industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton University Press. New Jersey, 1990.

Gerschenkron, Alexander, *Atraso Económico e Industrialización*, Edit. Ariel 1973, P.p. 10-68.

Giddens, Anthony, *Un mundo desbocado*, Edit. Taurus, 1999. P.p. 20-31.

Giron, Alicia, *Crisis Financieras*, Edición electrónica a texto completo en www.eumed.net/libros/2005/agg/

González, Martínez Jaime, *La producción en serie y la producción flexible (principios, técnicas organizacionales y fundamentos del cambio)*, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, 2003.

Gramsci, Antonio, *Cuadernos de la cárcel*, Tomo 2, 3, 4, Y 5, Ediciones Era, México 1986.

_____, *El Risorgimento italiano*, Juan Pablos Editor, México, 1986.

Gracida, Elsa, *El agotamiento del modelo de crecimiento 1970-1982” en el siglo XX mexicano. Un capítulo de su historia, 1940-1982*, UNAM, DGAPA.

Hardach, *La Primera Guerra Mundial, 1914-1918*, Editorial Crítica, Barcelona, 1973

Harvey, David, *The Condition of Postmodernity*, Blackwell, 1990, pp 141-197.

_____, *Breve historia del Neoliberalismo*, Ediciones Akal, 2007.

Hernández, Laos Enrique, *La Productividad y el Desarrollo Industrial en México*, Centro de Investigación Social para la Integración Social, FCE, México, 1985.

Hernández, Salvador, *Tiempos libertarios. El magonismo en México: Cananea, Río Blanco y Baja California*, en Ciro Cardoso, et. al 1980, Edit. Siglo XXI.

Held, D, Mc Grew, D. Goldblatt y J. Perraton, *Global Transformation*, Stanford University Press, Stanford, 1999.

Heller, Hermann, *Teoría del Estado*, Fondo de Cultura Económica, México 1971, P.p. 78-291.

Hirschman, Albert, *La economía política del desarrollo a través de la sustitución de importaciones en América Latina*, en El trimestre Económico, vol. LXIII(2), abril-junio.

_____, *La Economía Política de la Industrialización a través de la Sustitución de Importaciones en América Latina*, Revista Trimestre Económico 63, abril-junio 1996, México Facultad de Economía, UNAM, pp. 490-524.

Hobday, Michael, *Innovation in East Asia. The challenge to Japan* Edward Elgar, Aldershot, 1995.

Hoff, Carla y J. Stiglitz, 2002, *Teoría Economic Moderna y Desarrollo* , G. Meier, y J. Stiglitz (eds.) *Fronteras del Desarrollo Económico. El Futuro en Perspectiva*, Banco Mundial y Alfaomega Colombiana, México. P.p 389-450

_____, *Tendencias autosuversivas*, Fondo de Cultura Económica, México 1996

_____, *Desarrollo y América Latina (obstinación por la esperanza)*, Fondo de Cultura Económica, México 1973.

_____, *De la Economía a la Política y más allá*, Fondo de Cultura Económica, México 1984.

Hodgson, Geoffrey M, *La economía evolucionista de Thorstein Veblen*, Cambridge Journal of Economics, volumen 22, Número 4, Julio 1998, p.p. 397-401.

Holub, Renate, y Yong-Sung Ahn, *La Teoría de los intelectuales de Gramsci en Asia: el caso del coreano Minjung*, en *Poder y Hegemonía Hoy*, en Kanoussi, Dora (coordinadora), México 2004, Edit. Plaza y Valdés, P.p. 245- 254. <http://sidi.org.br>.

Ianni, Octavio, *Estado y planificación en Brasil (1930-1970)*, Amorrortu editores, Buenos Aires, 1971.

_____, *El colapso del populismo en Brasil*, UNAM, 1974.

Ibarra, David, *Los laberintos del orden internacional*, Revista de la CEPAL 82, Abril 2004.

Índice de Desarrollo Humano [IDH], 2001.

Informe [2006] Económico y Comercial Corea del Sur, elaborado por la oficina económica y comercial de España en Seúl.

La Jornada, Periódico, 12 marzo de 2008.

Kaplinsky, Raphael, *Globaliation, Poverty and Inequality*, Polity Press, Cambridge, 2005, P.p.8-82.

Katz, Jorge, *Pasado y presente del comportamiento tecnológico de América Latina*, Santiago de Chile, julio 2000 CEPAL, p.p 7-81.

Kenney, Martin, *Knowledge Worker*, In J. Davis, T. Hirshl, and M. Stack (eds.), *Cutting Edge: Technology, Information, Capitalism and Social Revolution* (London: Verso) 1997, p.p. 87-102, University of California.

Kenwood, A.G., y Lougheed, A.L., *Historia del desarrollo económico internacional, desde 1820 hasta la Primera Guerra Mundial*, Colección Fundamentos 32 , Madrid ediciones ITSMO, 1972.

Koido, Akihiro, *La industria de televisores a color en la frontera de México con Estados Unidos: potencial y límites del desarrollo local*, *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, abril de 2003.

Kohli, Athul, *State- directed developpment, Political Power and Industrialization in the Global Periphery*, Cambdrige University Press, 2002.

Kondratiev, Nicolai, D., *Grandes oleadas en la vida económica*, Cortesía de National Jornal y Lloyds Bnak Review.

Kraemer Kenneth and Jason Dedrichk, *Creating a Computer Industry Giant: Chinas `s Industrial Policies and Outcomes in the 1990s*, Center for Research on Information Technology and Organizations, University of California, june 2001 ,P.p.3-19.

Khun Thomas S, *La estructura de las revoluciones científicas*, Fondo de Cultura Económica, 1986.

Kumar, Bagchi Amiya, *Apología del Estado Desarrollista*, Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, México 1998.

Kurzweil, Ray, *La era de las máquinas espirituales*, Edit. Planeta, México 2000, P.P. 15-239.

Lee, Seoung-hee, *Las reglas del juego en la transferencia de tecnología en Corea del Sur desde 1960*, leeseounghee@hotmail.com, Centro Español de Investigaciones Coreanas (CEIC).

Lenin, Vladimir Ilich, *State and Revolution*, Marxist Library Vol. III, 1932, P.p. 7-20.

Linsu Kim, *La dinámica del aprendizaje tecnológico en la industrialización*, República de Corea, linsukim@unitel.co.kr .

León, José Luis, **Autoritarismo y democracia en Corea del Sur: teoría y realidad**, CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires, octubre 2006, <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/libros/sursur/cornejo/leon.pdf>

Liotard , Jean-Francois, *Postmodernismo y modernidad*, pagina electrónica.

Lüthje, Boy, *Global Production Networks and Industrial Upgrading in China: The case of electronics contract Manufacturing*, *Economics*, Series, No. 74, octubre 2004, P.p 1-19.

Macario, Carla, *El comportamiento de las firmas manufactureras bajo el nuevo modelo económico*, CEPAL 2000, p.p. 1597-1610.

Maddison, Angus, *La Economía Mundial 1820-1992*, OCDE,1995, p. 109

Marqueti, Adalmir, *A Economía, A Economia Brasileira no Capitalismo Neoliberal: Progresp Técnico, Distribución, Crecimiento e Mudanca Institucional*, Universaida de Sao Paulo, Instituto de Pesquisas Economicas, Seminario n° 3/2004 – 25/03/2004.

Marini, Ruy Mauro, *Dialéctica de la dependencia*, Serie Popular Era Mexico 1974, p.p. 17-53.

Marx, Karl, *Prólogo de la Contribución a la Crítica de la Economía Política*, Obras Escogidas, Tomo I, Akal Editor 1975, p.p 371-375 .

_____, *El Capital*, Tomo I, Vol. 3, Edit. Siglo XXI, 1981.

Matus, Gregorio, *Corea y el Cono Sur: senderos que se bifurcan*, Instituciones y Desarrollo 11, mayo 2002

Meier, Gerald, *La vieja generación de economistas del desarrollo y la nueva*, en **Stiglitz**, Joseph, y Meier Gerald (Coordinadores), *Fronteras de la Economía del desarrollo*, Banco Mundial 2002, P.p. 1-21.

Moguel, Julio, *La cuestión agraria en el periodo 1950-1970. En Historia de la cuestión agraria mexicana. Política estatal y conflictos agrarios*, Edit. Siglo XXI/CEHAM, México 1989.

Morales, Cesareo, *El comienzo de una nueva etapa de las relaciones económicas entre México y Estados Unidos*, en González Casanova, Pablo y Héctor Aguilar Camín (Coords) *México ante la crisis*, Siglo XXI, 1986.

Mowery D., y Nelson R., *Sources of Industrial Leardership, Studies of Seven Industries*, Cambridge University Press, Cambridge, 1999, caps.2-5.

Naumann, Friedich, Fundación, y Fundación el país, *México ante el reto de la economía del conocimiento*, 2005

Nelson, Richard y Rosemberg Nathan, *Technical Innovation and National System*, Oxford University Press, 1993, P.p 3-20

Nelson, Richard, and Winter, Sidney G., "*Neoclassical vs Evolutionary Theories of Economic Grown: Critique and Prospectus* " , *The Economic Journal*, Yale University, University Michigan 1974, pp. 886-904

Nelson. Richard and Howard Pack, *The Asian miracle and modern growth theory*. *The Economic Journal*, 109 (July), 416-43, Royal Economic Society 1999. Published by Blackwell Publishers, USA

Nelson, Coutinho, Carlos, *El concepto de sociedad civil en Gramsci y la lucha ideológica en el Brasil de hoy*, en Gramsci en América, Edit. Plaza y Valdés, 2000, compiladora Dora Kanoussi. Pp. 17- 46

- Néme**, Jacques, et al, *Organizaciones Económicas Internacionales*, Editorial Ariel, Barcelona, 1972, p.38
- Nogueira**, Marco Aurelio, *Hegemonía y presión social en el Brasil actual*, p.p 287- 298 Edit. Plaza y Valdés, 2000, compiladora Dora Kanoussi. Pp. 289-332
- Noland**, Marcus, *South Korea's Experience with International Capital Flows*, Series Working Paper, Junio 2005
- Nonaka**, Ikujiro y Takeuchi Hirotaka, *La organización creadora de conocimiento (Cómo las compañías japonesas crean la dinámica de la innovación)*, 1995, www.monografias.com.
- North**, Douglas C. *Instituciones, cambio institucional y económico*, Fondo de Cultura Económica, México 1995, P.p 7-179
 _____, *El desempeño económico a lo largo del tiempo*, El trimestre económico, Vol. LVI, No- 4, Oct-Dic., 1994, Fondo de Cultura Económica. México.
- North**, Douglas, *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza Editorial, Madrid 1984.
- O'Brien**, Thomas, *The Century of US. Capitalism in Latin America*, Dialogues of University of New Mexico Press, 1999.
- OCDE**, 2001, *Using Knowledge for Development, The Brazilian Experience*
 _____, 2005; *Ciencia Industria, Tecnología: Indicadores 2005*
 _____, 2006, *BRAZIL*
 _____, [2007], *Communication Outlook, Information and Communication Technologies*
- ONUDI**, Industrial Development Report, Cap. 7: Global Industrial Activity, Washington, D.C. 2004 , Cap. 7: Global, Industrial Activity, Pp.135- 157
- Ordoñez**, Sergio, *Cambio histórico mundial contemporáneo y pensamiento social, Transformación del capitalismo: la revancha de Gramsci*, México 1995.
 _____, *El capitalismo del conocimiento. La nueva fase de desarrollo y el capitalismo del conocimiento: elementos teóricos*, Revista Comercio Exterior, Vol. 54, No. 1, enero de 2004.
 _____, *La Nueva división interindustrial del trabajo y empresas electrónicas en México*, Universidad de Guadalajara, UNAM, UCLA Program on Mexico , Juan Pablos editor, 2004a, P.p.407-468.
- Organización Internacional del Trabajo** [2007] (Programa de actividades sectoriales), *La fabricación de componentes electrónicos para las industrias de las tecnologías de la información: El cambio de las necesidades con respecto a la mano de obra en una economía mundializada*.
- Ornelas**, Delgado Jaime, *La economía en cuatro años del gobierno de Vicente Fox*, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, año ix, Nu, 27, septiembre-diciembre, 2004.
- Ortiz**, Mena, Antonio y Sennes, Ricardo, *Brasil y México en la Economía Política Internacional*, en Brasil y México: encuentros y desencuentros, Antonio Ortiz Mena, et. al (Editores), Instituto Matías Romero, SER, Mexico 2005.
- PAPIIT, Instituto de investigaciones económicas UNAM**, 2007 entrevista de campo a Telmex para el proyecto de investigación dirigido por el Dr. Ordoñez, Sergio: *Economía del conocimiento e Industrias del servicio de Telecomunicaciones en México*.
- Paul**, David, A y Foray Dominique, *Fundamentos económicos de la sociedad del conocimiento*, Comercio Exterior, Vol. 52, No. 6, junio 2002.
 _____, *Path Dependence, its critics and the quest for "historical economics*, All Souls College, Oxford & Stanford University, june 2000.P.p. 1-16

_____, *Historia económica en el largo plazo: algunas implicaciones de la dependencia del camino*, Publicado originalmente en G. D. Snook (ed.), *Historical Analysis in Economics*, Routledge, Londres, 1992.

Pérez, Carlota, Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil, *Revista de la CEPAL* 75, Diciembre 2001, P.p.116-133

_____, *Revoluciones Tecnológicas y capital financiero; la dinámica de la grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, Edit. Siglo XXI, México 2002

_____, *Revoluciones Tecnológicas, cambios de paradigma y de Marco Socioinstitucional*, en *Innovación, Aprendizaje y creación de capacidades tecnológicas*, Jaime Aboites y Gabriela Dutrénit (Coordinadores), México, Universidad Autónoma Metropolitana, 2003, P.p 15-44

_____, *La Modernization industrial en America Latina y la herencia de la sustitución de importaciones*, *Revista Comercio Exterior*, Vol. 46, Num. 5, mayo, 1996, pp. 347-363, México.

_____, *A vision for Latin America: a resource-bases strategy for technological dynamis an social inclusion*, present to the ECLAC Program Technology Policy and Development in Latin America, July 5, 2008.

Pérez, Pineda Jorge, et al, *Los derechos de propiedad intelectual desde la Ronda Uruguay*, *Revista Economía Informa*, Facultad de Economía, Número 299/ julio-agosto 2001, p. 33

Pereyra, Carlos, *Gramsci: Estado y Sociedad Civil*, *Revista Cuadernos Políticos* 1988, No. 54, pag. 52—59

Petrella, Ricardo, *Los limites de la competitividad*, Ed. Sudamericana, 1996, P.p. 46-122

Petiteville, Frank, Tres rostros míticos del Estado en la Teoría del Desarrollo,

Pino, Hidalgo Enrique, *Corrientes de capital internacional y financiamiento en las economías de Asia Pacifico y América Latina*, en *México y la economía mundial (análisis y perspectivas)* Vidal, Gregorio, Universidad autónoma de México, México 2001, P.p. 235-265

Pipitone, Ugo, *Asia y América Latina (Entre el desarrollo y la frustración)*, C.I.D.E., 1996. p.P. 7-87

Preston, P.W., *Una Introducción a la Teoría del Desarrollo*, Edit. Siglo XXI, 1999.

Puyana, Mutis Alicia y Romero Tallaeche, *La maquila (fragmentación de los proceso productivos) y su impacto sobre las remuneraciones a los factores*, 2005, página electrónica.

Ramales, Osoro, M.C., 2010 *Apuntes de macroeconomía*, Edición electrónica gratuita

Reinhard, Nola y Peres Wilson, *Latin America's New Economic Model: Micro responses and Economic Restructuring*, *World Development*, 2000, vol. 28, No. 9, P.p 1543-1566.

Rivera, Miguel Angel, *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano*, México: Edit Era, 1986

_____, *El nuevo capitalismo mexicano (el proceso de reestructuración de los años ochenta)*, Colección problemas de México, Ediciones Era, México, 1992

_____, *Cambio histórico mundial, capitalismo informático y economía del conocimiento*, *Revista Problema del desarrollo* No.141, vol 36, abril-junio 2005

_____, *Nueva Teoría del desarrollo, cambio tecnológico y globalización*, 2005a, Facultad de Economía, UNAM, www.Proglocode.unam.mx

_____, *México en la economía global*, UNAM-UCLA-JUS, México 2000, P.p.. 9-163

_____, *Capitalismo informático, cambio tecnológico y desarrollo nacional*, Universidad de Guadalajara, UNAM, UCLA PROFMEX, Casa Juan Pablos Editor, México 2005b, P.p. 15-276.

_____, *Desarrollo económico y cambio institucional. Una aproximación al estudio del atraso económico y el desarrollo tardío desde perspectiva sistémica*, UNAM, Facultad de Economía, Juan Pablos Editor, México, 2009

Roa, Rosas José, *El institucionalismo de Veblen*, Facultad de Economía, UNAM, 2001, P.p. 11-111

Rocha, M., *Neodependency Brazil en ew Left Review*, No. 16, 2002.

Rodrick, Dani, *¿ Por qué hay tanta inseguridad económica en América Latina?*, Universidad de Harvard, Revista de la CEPAL 73, abril 2001, P.p 7- 30

Rodríguez, Vargas Jesús, *La nueva fase de desarrollo económico socia*, tesis doctoral, Facultad de Economía, UNAM, México 2005, P.p.108-175

Roll, Eric, *Historia de las doctrinas económicas*, F.C.E., México 1942, P.p 184-456

Rosenberg, Nathan, *Tecnología y Economía*, Colección Tecnología y Sociedad, Edit, Gustavo Gili, 1979, Cuarta parte, *Recursos naturales, entorno y aumento de conocimientos*

Ruelas, Ana Luz, tesis para la obtención de Maestría: *México y Estados Unidos en la Revolución Mundial de las Telecomunicaciones*, por la Universidad Autónoma de Sinaloa, Escuela de Historia Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Investigaciones sobre América del Norte, University of Texas at Austin, Institute of Latin American Studies, Austin, Texas, Abril de 1995.

Sanjaya, Lall, *Desempeño de las exportaciones, modernización de la tecnología y estrategias en materia de inversiones extranjeras directas en las economías de reciente industrialización de Asia con especial referencia en Singapur*, CEPAL, Serie Desarrollo productivo, No. 188, Santiago de Chile, 2000.

Sagasti, Francisco R, *El factor tecnológico en la teoría del desarrollo económico*, Centro de Investigaciones para el Desarrollo Internacional (IDRC), empresa pública por el decreto del Parlamento de Canadá, 1981, Traducción al español: El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos y Demográficos, Jornadas 94, P.p. 3-151

Salas, Porras Alejandra, *Los grupos mexicanos y coreanos ante el desmantelamiento del Estado*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, *Congreso Internacional de Americanistas*. Sevilla, España. 17 al 21 de julio de 2006

Schumpeter, Joseph, *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Aguilar, S.A. Ediciones 1952, P.p. 60-284

Science Foundation, 2006, Indicadores de Ciencia e Ingeniería Nacional,].

Sola, Lourdes, *Politics, Marquets, end Society I Lula ´s Brazil*, Journal of Democracy, Vol. 9 No. 2, Abril 2008, National Endowment for Democracy and The Johns Hopkins University Press.

Sotelo, Valencia Adrian, *América Latina: de crisis y paradigmas , la teoría de la dependencia del siglo XXI*, Edit. Plaza & Valdez, México, 2005

Stiglitz, Joseph E., *El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina*, Revista de la CEPAL 80, agosto 2003, P.P. 7- 40

_____, *Globalitation and growth in emerging markets and the New Economy*, Journal of Policy Modleing, 2003(a)

Toussaint, Eric, *Corea del Sur, el milagro sin máscara*, pagina web.: <http://www.cadtm.org>

UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo):

♦ 1996, Gestión macroeconómica, dirección financiera y desarrollo; *Gestión macroeconómica, dirección financiera y desarrollo*;

♦ 1997, parte 2, capítulo VI, *Fomento de la Inversión, algunas enseñanzas del Asia Oriental*; Cap. III. *La mundialización y la convergencia económica*.

- ◆ 1998 *Capítulo II. Consecuencias para el comercio de la crisis del Asia Oriental*
- ◆ 2002, Cap. III. *EL dinamismo de las exportaciones y la industrialización en los países en desarrollo*; Cap. V. *La adhesión de China a la OMC, Cómo gestionar la integración y la industrialización.*
- ◆ 2005 *Corporaciones Transnacionales y la Interancionalización de R&D,*
- ◆ 2006, *World Investment Report. Cap. . Global Trenes: riding FDI inflows*

Valdivieso, Canal.Susana, *¿ Nuevos aires en la teoría del desarrollo?, Revista Problemas del Desarrollo, vol.37, No.144, enero-marzo, México 2006, p.p. 13- 30*

Veblen, Thorstein, *Teoría de la clase ociosa,* Fondo de Cultura Económica, México 1944, Capítulo VIII, p. 166- 185

_____, *¿Porqué la Economía no es una ciencia evolucionista?, Cambridge Journal of Economics,* 1998, 22, P.p. 403-414

Vence, Deza Xavier, *Economía del la innovación y del cambio tecnológico,* Siglo XXI de España Editores S.A. 1999, P.p. 106-125}

Vidal, Villa, José María, *Teorías del Imperialismo,* Editorial Anagrama, Barcelona, 1976

Villareal, Rene, Chapter 11, *The Latin American Strategy of Import Substitution: Failure or Paradigm for the Region?,* Edited by Gereffi, Gary and Wyman C.Donald, *Manufacturing Miracles; Paths of Industrialization in Latin America and East Asia,* Princenton University Press, 1990.

Villareal Rene y Villareal Rocío, *La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica,* Edit. Oceano 2001

Wallerstein, Immanuel, *Conocer el mundo, saber el mundo: el fin de lo aprendido,* Siglo XXI, 2001, p.p 46-52

Wade, Robert, *El mercado dirigido (la teoría económica y la función del gobierno en la ndustrialización del este de Asia,* Fondo de Cultura Económica, 1999.

Westphal, *La política industrial en una economía impulsada por las exportaciones: la experiencia de Corea del Sur,* Pensamiento Iberoamericano. No. 21, 1992.

Williamson, Jhon, *No hay consenso. Reseña sobre el Consenso de Washington y sugerencias sobre los pasos a dar,* Finanzas & Desarrollo, septiembre de 2003.

Wythe, George, T., *La industria latinoamericana* Fondo de Cultura Económica, 1947.