



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE  
MEXICO.**

**FACULTAD DE ECONOMIA.**



---

**El Cambio Organizacional y el  
Aprendizaje como Factores Clave del Éxito de  
los Países Recién Industrializados:  
Comparación con la experiencia de México de  
1970 a inicios del siglo XXI.**

---

**Tesis**

**Que para obtener el título de:**

**Licenciado en Economía.**

**Presenta:**

**Danilo Carmona González.**

**Director de tesis:**

**Dr. Miguel Ángel Rivera Ríos.**



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.

---

**El Cambio Organizacional y el**  
**Aprendizaje como Factores Clave**  
**del Éxito de los Países Recién**  
**Industrializados.: Comparación con**  
**la experiencia de México de 1970 a**  
**inicios del siglo XXI.**

---

U.N.A.M.

Facultad de Economía.

D. F. México

*A Porfirio González  
Palacios y a mis padres,  
con amor y gracias por  
su comprensión y apoyo.*

## CONTENIDO.

<b>Agradecimientos y dedicatorias</b>	
<b>Introducción Metodológica</b> .....	10
<b>Marco Teórico</b> .....	12
<b>Presentación del tema</b> .....	13
<b>1. El cambio mundial y el nuevo entorno. La geografía del capitalismo informático</b> .....	17
A. Panorama mundial a partir de los 1970, crisis capitalistas y revoluciones tecnológicas.....	17
B. La revolución tecnológica actual y las ventanas de oportunidad.....	22
C. La nueva geografía del capitalismo.....	24
i. La integración global de la producción.....	26
ii. El desarrollo económico en el marco del paradigma de las tecnologías de la información y la comunicación.....	35
<b>2. Aportaciones de la teoría del desarrollo y la nueva teoría del desarrollo</b> .....	40
A. El papel del conocimiento en el aprendizaje tecnológico.....	42
B. La nueva sociedad del conocimiento. ....	47
i. El aprendizaje tecnológico como factor de desarrollo.....	50
ii. Capacidades dinámicas del aprendizaje organizacional.....	52
C. Comparación entre los dos desarrollos.....	53
i. El aprendizaje en la industrialización tardía.....	53
ii. Primera y segunda industrialización tardía.....	55
iii. El paradigma de la industrialización tardía y las principales líneas de estudio actuales sobre la nueva industrialización.....	57

iv.	Líneas de estudio de la industrialización más tardía.....	59
D.	Estado depredador y desarrollista.....	61
i.	Relación entre el estado y la economía. ....	61
ii.	Estado depredador.....	65
iii.	El Estado en el nuevo desarrollismo.....	66
E.	Instituciones aplicadas al nuevo desarrollo. (Nueva teoría del desarrollo).....	70
i.	Países tardíos tipo A y tardíos tipo B.....	73
<b>3.</b>	<b>América Latina y el desarrollo tardío.....</b>	<b>79</b>
A.	La industrialización tardía contra la muy tardía. ....	79
i.	La contribución de Gerschenkron.....	79
ii.	El proceso de desarrollo industrial en América Latina.....	81
B.	Países en desarrollo y el nuevo paradigma.....	84
i.	El ciclo industrial y la revolución informática.....	84
ii.	El nuevo ciclo industrial electrónico-informático.....	88
iii.	Inserción de los países en desarrollo al ciclo E-I.....	90
<b>4.</b>	<b>Experiencia asiática. Corea del Sur y Taiwán. ....</b>	<b>95</b>
A.	Taiwán y Corea del sur en la economía mundial.....	95
B.	Desarrollo Económico e integración comercial en Asia oriental.....	100
C.	Una panorama del proceso de desarrollo.....	105
i.	Estrategias y políticas de desarrollo.....	106
ii.	El rol del Mercado en el desarrollo.....	110
D.	El papel del Estado, la sociedad y las instituciones en el desarrollo.....	113
i.	El rol de las sociedades fuertes.....	118

ii. El rol de las instituciones.....	120
iii. El Poder Político en los Tigres.....	121
<b>5. Conclusiones.....</b>	<b>124</b>
<b>6. Bibliografía.....</b>	<b>130</b>

## ILUSTRACIONES.

### Cuadros.

1.1 Crecimiento del PIB Promedio Anual.....	19
1.2 Crecimiento promedio del PIB Per Cápita.....	20
1.3 Tasa de Desempleo. 1980-1988.....	21
1.4 Crecimiento de las Exportaciones.....	22
1.5 Comercio Exterior y PIB de algunos países de Asia Oriental y América Latina. 1970-1980 (tasas de crecimiento anual).....	27
1.6 Comercio Exterior de productos intensivos en tecnología de algunos países de Asia Oriental y América Latina 1970-1980 (tasas de crecimiento anual).....	29
1.7 Ampliación/cierre de la brecha internacional de los países del resto. 1980-2006.....	35
1.8 Participación del resto en la población, el PIB y las manufacturas mundiales, 1965-2005.....	36
2.1 Etapas del aprendizaje tecnológico.....	51
2.2 Participación en el valor agregado por la manufactura (%) 1998.....	58
2.3 Rango de significación de los paradigmas tecnológicos.....	59
2.4 Indicadores de la estructura económica.....	75
2.5 Población y superficie de países tipo A y B.....	76
3.1 Tasa de crecimiento de la industria manufacturera. ....	83
4.1 Tasa de crecimiento anual medio del PIB per capita, 1965-90.....	95
4.2 Tasa de crecimiento anual medio del PIB, 1960-90.....	96
4.3 Estructura de las importaciones de mercancías (%), 1991.....	99
4.4 Desarrollo Económico de países tipo A y B.....	101
4.5 Industrias ligera y pesada, parte de las manufacturas en Taiwán y Corea, 1965-1984.....	103
4.6 Inversión Interna Bruta como parte del producto nacional.....	104



## **Gráficos.**

1.1 Desigualdad Mundial, 1820-1992.....	32
2.1 PIB per cápita (p.c. 2000).....	73
3.1 Exportaciones con alto contenido tecnológico.....	86
3.2 Exportaciones de alta tecnología (% de las exportaciones manufactureras).....	92
3.3 Crecimiento PIB per cápita.....	93

## **AGRADECIMIENTOS Y DEDICATORIAS.**

*Son muchas las personas especiales a las que me gustaría agradecer su amistad, apoyo, ánimo y compañía en las diferentes etapas de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en el corazón. Sin importar en donde estén o si alguna vez llegan a leer estas dedicatorias quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que han brindado y por todas sus bendiciones.*

*En primer lugar mi tesis la dedico con todo mi amor y cariño a ti Dios que me diste la oportunidad de vivir y de regalarme una familia maravillosa. De igual manera con mucho cariño a mis padres que me dieron la vida y han estado conmigo en todo momento. Sin olvidar a mi gran hermano José Antonio y a todos mis amigos, y profesores en especial al Dr. Miguel A. Rivera Ríos por su apoyo, y paciencia.*

*Danilo C.G.*

## **INTRODUCCION METODOLOGICA.**

México presenta signos persistentes de atraso en muchos campos de sus procesos económicos y socio-políticos, lo que justifica su estudio, sobre todo desde un ángulo comparativo. El atraso de nuestro país ocasiona una pérdida de oportunidades para la población mexicana, así como pérdida de competitividad a nivel internacional. La situación de México podría comprenderse mejor si se analiza tomando como referencia a los países de Corea del Sur y Taiwán, debido a su gran éxito que tuvieron en su proceso de transformación estructural. Esos países de ser economías agrarias a pasaron a potencias emergentes que basaron y basan su ascenso en el aprendizaje y la innovación tecnológica.

El objetivo de esta tesis radica en analizar la experiencia de industrialización acelerada en un grupo de países que se les agrupa como NICs o PRIs (países de reciente industrialización), ubicados la mayoría en Asia Oriental (Corea, Taiwán, etc.). Ubicaremos esos países en el marco de los cambios en la economía mundial, especialmente su inserción a la producción global integrada.

Focalizaremos en los factores institucionales determinantes sobre los cuales se suscitó la experiencia Asiática, en especial de los países de Corea y Taiwán.

El objetivo particular es describir la experiencia que ha tenido México, y en general América Latina, situándolos en el marco mundial y tomando la perspectiva de los NICs ya mencionados. Haremos referencia a factores objetivos (desarrollo previos, dotación de recursos...), así como los factores político-institucionales y las estrategias que se implementaron en el periodo en estudio. `

La capacidad de una economía para aprender e innovar requiere ante todo recursos humanos. Teniendo como hipótesis en este trabajo, que la formación de esos recursos humanos crea la diferencia entre el desarrollo extensivo y el intensivo; en consecuencia el aprendizaje social está mediado por factores técnicos, pero en última instancia depende de decisiones políticas y estas del ejercicio del poder.

Por lo tanto, el rezago de México, se encuentra en los fundamentos político-institucionales del aprendizaje. Así al rezagarse relativamente con respecto a los NICs,

existe pérdida de oportunidades para la población mexicana, así como pérdida de posición en la competencia mundial.

## MARCO TEORICO.

Para fundamentar teóricamente esta tesis recurrimos a varias teorías corrientes de estudio y contribuciones de autores. Partimos de la teoría del desarrollo tanto la tradicional como la nueva...

En seguida la teoría de la innovación, pero principalmente en su vertiente de aprendizaje, aplicada al desarrollo tardío. En este punto es central ciertos aportes neoschumpeterianos (Freeman y Pérez) como los de Alice Amsden, que podemos clasificar como de influencia weberiana.

Para explicar las diferencias de desempeño entre los países tardíos nos basamos en las aportaciones de Douglass North. De Rivera tomamos varias ideas concernientes a la relación entre desarrollo y estructura de poder.

Mi objeto de estudio es el desarrollo latinoamericano a la luz de la experiencia de los NICs asiáticos. Tomaremos elementos de la primera industrialización tardía (Alemania, Italia, Rusia), para comparar el papel de los factores institucionales; pero también para establecer la diferencia con el segundo desarrollo tardío, que es propiamente el asiático.

El segundo desarrollo tardío se ubica en la etapa final del fordismo y su pasaje al capitalismo informático-global. En esta nueva etapa del desarrollo es crucial el conocimiento y la información, para llegar a la nueva sociedad del conocimiento. En ese marco histórico se intenta explicar el desarrollo económico el gran incremento de la productividad y competitividad en Corea del Sur y Taiwán, a partir de las capacidades de aprendizaje impulsada por el estado desarrollista.

La hipótesis que se buscará probar aquí se refiere a la diferencia de desempeño entre los tigres asiáticos y los latinoamericanos. Hasta cierto punto hay cierta afinidad de instrumentos y estrategias de desarrollo, pero a la diferencia radical está como se constituye y orienta la coalición dominante. En los países de América Latina hay una correlación política que no favorece el aprendizaje social, situación muy diferente a la asiática oriental.

## **PRESENTACION DEL TEMA.**

Actualmente México se encuentra en medio de una regresión tanto en términos de procesos económicos, así como también en procesos socio-políticos. La regresión económica y socio-política han llevado a la población mexicana a una cuantiosa pérdida de oportunidades y para el país en su conjunto a una considerable pérdida de competitividad internacional. Todo lo anterior explica el rezago frente a otros países, especialmente los NICs (Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong) que han encontrado al parecer el camino para lograr una verdadera transformación estructural, lo cual los ha llevado a ser potencias emergentes.

Es por eso, que este trabajo se centra en un estudio comparativo que toma como referente las economías de Corea del Sur y Taiwán, debido al enorme éxito que han tenido en las últimas décadas, donde han logrado pasar de economías agrarias, a potencias en un periodo de tiempo relativamente corto. Esos países han disfrutado de un crecimiento mucho más rápido que la mayoría de los países desarrollados, incluso aquellos que han transitado por la llamada “industrialización tardía”, utilizando como instrumentos para su objetivo el desarrollismo basado en una fuerte actuación del estado.

La industrialización tardía se aplica a un conjunto de países atrasados que comenzaron el siglo veinte con una economía atrasada basada en materias primas, y dramáticamente tuvieron un incremento el ingreso per cápita nacional, gracias a la inversión en industrias selectivas. A pesar de la diversidad de países que protagonizan la llamada industrialización tardía, todos los países que integran este concepto tienen en común que su industrialización se basó en el aprendizaje, el cual condicionó la forma en la cual se han comportado.

De esta forma, el aprendizaje en la industrialización tardía, fomenta la adquisición o imitación de capacidades tecnológicas ya existentes en el mercado mundial, permitiendo a las empresas, ser más competitivas. Es así que el cambio tecnológico es un proceso centrado en el conocimiento de sistemas de conocimiento.

Todos los países de industrialización tardía son por tanto dependientes de la adquisición de tecnología extranjera y sólo en una etapa avanzada es que pueden crear a escala limitada a un nuevo productos o procesos.

EL crecimiento de Corea del Sur y Taiwán es un ejemplo clásico de la industrialización tardía y presenta elementos comunes a un grupo mayor en el que están China y la India. Es común un alto grado de intervención estatal, para superar las penalidades impuestas por el retraso, así como también el crecimiento de grandes grupos empresariales diversificados para superar la falta de tecnologías nuevas. Donde todos estos factores permitieron que Corea del Sur y Taiwán ser de los primeros países posicionarse en el mercado mundial, primero en base a salarios bajos, pero después con base en del dominio de las actividades de manufactura

Las economías dinámicas de Asia han tenido un espectacular crecimiento económico en los últimos tres decenios y su prodigiosa irrupción en los mercados internacionales de productos manufacturados, lo que les confiere un papel protagónico en los campos del crecimiento y el comercio internacionales. Además, se han convertido en importantes suministradores de capital al resto del mundo y en notables receptores de inversión directa extranjera.

Evaluando el extraordinario desempeño de esos países, en palabras de Wade (1999) *“la naturaleza, según se ha dicho, no da saltos. Pero lo que ha ocurrido en el este de Asia capitalista durante la época de las posguerra está cerca de ser el salto más largo que puede dar la naturaleza en lo referente a la jerarquía económica de las naciones”*.

Japón brinco de ser en 1962 el trigésimo país en ingreso per cápita, al undécimo lugar en 1986; Taiwán, del puesto número 85 al 38; Corea del Sur, del 99 al 44. Pronosticando Klein (1986), que en el siglo XXI Japón, Taiwán, Corea del Sur y China probablemente pesaran tanto en la economía mundial como América del Norte o Europa. Taiwán y Corea del Sur serán tan ricos como Gran Bretaña e Italia.

De igual manera, algunas de las muchas empresas taiwanesas de diseño de semiconductores están muy cerca de los líderes mundiales en circuitos integrados de aplicación específica. La industria coreana de semiconductores se encuentra solo entre

nueve y doce meses atrás de las principales empresas japonesas y norteamericanas en la tecnología de chips de memoria de gran capacidad, y es el tercer fabricante del mundo.

Taiwán constituye uno de los casos de mayor éxito que se conocen en materia de desarrollo económico. En menos de un cuarto de siglo se ha vuelto una importante nación comercial y una economía industrializada.

Con respecto a la producción de productos electrónicos Corea, es el segundo productor mundial (después de Japón), de grabadoras de video y hornos de microondas. En ambos países otras industrias de alto valor agregado están compitiendo internacionalmente con éxito, incluyendo pantallas de cristal líquido y maquinas-herramientas. En pocas palabras, Taiwán y Corea pueden ser los primeros países en desarrollo que se unan a la docena de estados del mundo del “club de innovadores”, cuyo número de miembros había sido estable durante el siglo XX.

Hay quienes sostienen que el éxito económico del este de Asia debe atribuirse a su apertura económica y a su gobierno pequeño. Los neoclásicos como Balassa argumentan que con precios internos que reflejan escaseces reales y manteniendo al Estado en su lugar, los recursos fluyeron hacia los usos más eficientes. Las investigaciones compiladas por Wade demuestran lo contrario: apertura controlada, fuerte intervención estatal, distorsión de los precios, canalización del crédito, etc.

En esta tesis adoptamos la tesis de Wade y otros autores heterodoxos de que la intervención gubernamental fue un factor importante, ya que promovió las exportaciones y compenso las fallas del mercado; las intervenciones del gobierno fueron más allá de la simulación de un mercado ideal, más bien lo dirigieron (ver Wade). Hubo una sinergia entre un sistema público y un sistema de mercado en su mayor parte privado, en el que la producción de cada uno se convirtió en insumo del otro; mientras el gobierno fijaba las reglas e influía sobre la toma de decisiones en el sector privado de acuerdo con su visión de un perfil industrial y comercial apropiado para la economía, no se instauraba una economía socialista, sino enteramente capitalista.

Ha sido crítica la combinación, tanto de las ventajas de los mercados (descentralización, rivalidad, diversidad y experimentos múltiples) con las ventajas de unos



proteccionismo selectivo y decreciente, como antídoto al caos del mercado; se estimulaba la inversión en ciertas industrias seleccionadas por el gobierno, por considerarlas estratégicas para el futuro desarrollo de la economía. Su notable éxito económico de acuerdo a Wade (1999) nos permite sugerir que han creado una forma más competitiva de capitalismo, del que bien podrían aprender otros países.

Es por eso que países como Corea del Sur y Taiwán, pueden servir como modelos útiles donde pueden aprender los países que aspiran a ser países industrializados; ya que sus logros son tales que las compañías estadounidenses, japonesas y multinacionales europeas empiezan a buscar sus empresas no solo como socios minoritarios, dependientes de otra tecnología, sino como socios en condiciones de igualdad en alianzas estratégicas para crear nuevos productos. Ambos tigres están dominando el diseño y la producción de microcircuitos que se encuentran en el centro mismo de la innovación en electrónica y en otras industrias dependientes de ella.

## **I. EL CAMBIO MUNDIAL Y EL NUEVO ENTORNO. LA GEOGRAFIA DEL CAPITALISMO INFORMATICO.**

En esta sección, describiremos brevemente la situación económica mundial de finales de los 60's hasta la década de los 90's, tomando en consideración variables macroeconómicas, y aspectos productivos suscitados en dicho periodo; tales como el cambio del sistema monetario internacional, comportamiento de las exportaciones, tasa de ganancia, desempleo, inversión extranjera mundial, cambios en las relaciones económicas internacionales, redes productivas, etc., de las economías industrializadas y de los países llamados emergentes.

Después puntualizaremos los aspectos más importantes de las crisis capitalistas en el periodo previamente mencionado, para después seguir con el análisis del concepto de revolución tecnológica, la cual crea ventanas de oportunidades para los países tardíos.

Como resultado de la estructuración del sistema capitalista emerge una nueva geografía capitalista que se corresponde con el desarrollo de fuerzas productivas superiores. Aunque la capacidad productiva se expande globalmente trae mayores problemas como el crecimiento desigual y heterogéneo. Se crea una relación mayor de dominio y dependencia de los países pobres hacia los ricos. Sin embargo, la relación no es una réplica de centro-periferia, pues han surgido los capitalismo emergentes, centros dinámicos situados en Asia que transforman el proceso mundial.

### **PANORAMA MUNDIAL A PARTIR DE LOS 1970. CRISIS CAPITALISTAS Y REVOLUCIONES TECNOLOGICAS.**

De acuerdo a Delfaud (1980), el fin del capitalismo fordista como consecuencia de la revolución en los modos de producción y de redistribución del ingreso, caracterizó el fin de los años 1970. El desmoronamiento del sistema Bretton Woods, los cambios en la escena energética por el cartel de la OPEP, el surgimiento del mercado de los eurodólares y la competencia industrial de varias naciones periferias, traducen el comienzo de la globalización que aparece escapar al control de los estados. A nivel nacional cabe destacar en primer lugar que los compromisos institucionales heredados de la era keynesiana son

afectados por la interdependencia creciente de las economías y la movilidad de los capitales, esto multiplicado a su vez por la revolución de las telecomunicaciones (op. cit.). Un cambio importante a partir de 1968 que nos menciona Foreman (1995) para la economía mundial, fue que el sistema monetario internacional siguió basándose en el dólar, pero sin la paridad fija de las monedas y de estas con el oro; hubo un paso limitado a la flotación cambiaria, combinada parcialmente con una flotación controlada y la fijación de la paridad para dos o más monedas.

A medida que continuo habiendo abundantes dólares, la comunidad comercial internacional perdió parte de su confianza inicial en el poder adquisitivo de esta moneda y en la viabilidad de muchos tipos de cambios fijos. Los últimos años del sistema de tipos fijos, que puede decirse que termino en algún momento entre 1971 y 1973, estuvieron dominados por crisis especulativas. El sistema de tipos fluctuantes de los grandes países industriales que se adoptó a continuación tuvo un cierto éxito al hacer frente a la subida de los precios de petróleo de 1973 y la consiguiente redistribución de la renta y el ahorro internacional.

Los 1970 se pueden caracterizar siguiendo a Carlota Pérez (2001) de transición. Los elementos anteriores expresan la crisis en los centros industriales mundiales y en la mayoría de los países en desarrollo. Sin embargo en esa década comienza la instalación del nuevo paradigma y en función de su identificación con varios de sus fundamentos, florece el milagro asiático y transitoriamente Japón aparece convertirse en la potencia dominante mundial. La crisis en el Occidente capitalista se extiende hasta 1982, después del shock aplicado por la Reserva Federal para acabar con el ciclo inflacionario. El cuadro que viene a continuación nos indica las tasas de crecimiento anuales del PIB y el PIB per cápita, por grandes regiones y principales países. Como podemos observar durante la década de los 1970 y 1980 la región que tuvo un gran impulso fue América Latina y el Caribe, especialmente gracias a países como Brasil y México, los cuales crecieron a tasas de 10.6% y 6.31% respectivamente. Por el otro lado países asiáticos como China y Corea del sur, han tenido un gran crecimiento en este rubro ya que como podemos observar, han venido creciendo desde los 1970 en adelante. Existiendo una disminución en la mayoría de los

países y regiones durante la crisis del 2000 y la del 2008. Los datos sobre empleo, exportaciones nos ayudan a perfilar el curso el ciclo mundial.

CUADRO 1.1

<b>CRECIMIENTO DEL PIB PROMEDIO ANUAL.</b>								
<b>País/Región</b>	<b>1970</b>	<b>1975</b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>
	<b>1975</b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2010</b>
<b>Europa</b>	3.81	3.46	1.58	3.17	1.90	2.58	1.86	0.98
<b>OECD</b>	3.09	3.62	2.58	3.74	2.20	3.06	2.35	1.13
<b>América Latina y el Caribe</b>	6.00	5.34	1.63	1.98	2.82	2.78	2.84	4.10
<b>Norte América</b>	2.52	3.71	2.68	3.36	2.36	4.04	2.72	1.16
<b>EEUU</b>	2.40	3.71	2.68	3.37	2.42	4.05	2.70	1.13
<b>China</b>	8.18	6.62	10.28	8.85	10.87	9.00	9.53	11.23
<b>Brasil</b>	10.06	6.70	2.52	3.07	1.86	2.42	3.05	4.26
<b>Rusia</b>	n.d.	n.d.	n.d.	-3.00	-7.99	0.79	6.78	4.13
<b>India</b>	3.31	3.23	5.43	5.85	5.18	6.30	6.32	8.34
<b>México</b>	6.31	7.14	3.23	1.87	2.19	3.51	2.65	2.01
<b>Alemania</b>	2.45	3.37	1.38	3.15	2.57	1.83	1.01	1.22
<b>Inglaterra</b>	2.20	1.78	1.48	3.38	1.51	4.02	3.14	0.80
<b>Japón</b>	3.66	4.39	4.04	5.23	2.12	1.03	1.38	0.51
<b>Corea Sur</b>	7.70	7.03	6.28	9.18	8.04	5.32	5.16	3.86

Fuente: Elaboración propia con base World Bank Database.

En cuanto al crecimiento del PIB per cápita, podemos observar que a comienzos de la década de los 70's, los países con mayores tasas de crecimiento de PIB per cápita, fueron Brasil, China y Corea del Sur en orden creciente. Sin embargo, los únicos que logran mantener sus altas tasas de crecimiento, son china y Corea, ya que Brasil, decae a mediados de los 70's, para después crecer a tasas muy bajas e incluso negativas.

CUADRO 1.2

**CRECIMIENTO PROMEDIO DEL PIB PER CAPITA.**

País/Región	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005-
	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
<b>Euro área</b>	4.14	2.38	1.15	2.81	1.38	2.10	1.35	0.38
<b>Unión Europea</b>	3.66	2.21	1.11	2.86	1.20	2.54	1.93	0.52
<b>América Latina y el Caribe</b>	3.96	2.41	-0.70	0.32	1.43	0.93	1.07	2.78
<b>América del Norte</b>	1.88	2.64	1.41	2.71	1.02	2.81	1.67	-0.16
<b>OECD</b>	2.56	2.57	1.48	3.03	1.30	2.16	1.64	0.23
<b>Brasil</b>	8.39	3.46	-0.87	2.51	-0.26	0.51	1.65	3.51
<b>China</b>	5.44	5.24	8.17	8.20	9.47	8.04	8.44	10.65
<b>Alemania</b>	3.01	3.14	1.26	2.49	2.06	1.42	0.97	1.49
<b>India</b>	-0.18	1.28	3.07	3.63	2.61	4.84	4.04	6.61
<b>Japón</b>	2.44	3.39	2.85	4.62	1.85	0.52	1.21	0.40
<b>Corea del Sur</b>	5.87	6.77	4.62	8.15	6.79	3.69	4.77	3.31
<b>México</b>	3.29	3.54	1.18	-0.81	1.96	1.21	1.20	0.50
<b>Rusia</b>	N.D	N.D	N.D	N.D	-8.85	-0.77	7.22	3.87
<b>Inglaterra</b>	2.47	2.06	0.99	3.66	0.93	3.64	2.94	-0.12
<b>EEUU</b>	1.82	2.67	1.45	2.73	1.10	2.81	1.64	-0.18

**Fuente: Elaboración propia con base World Bank Database.**

La tasa de desempleo, para Estados Unidos durante la década de los 1970 fue la mayor de las principales economías mundiales, siendo Japón, el país con menor desempleo, de hecho Japón, es el que ha logrado mantener tasas relativamente bajas en comparación con los demás países, a lo largo del siglo XX. Mientras que a finales del siglo XX, Europa, se convirtió en la región con mayor desempleo del orbe, y esta tendencia se mantuvo hasta fecha reciente. En cuanto a México, durante la década de los 1980 mantuvo tasas bajas en materia de desempleo, pero este se agravó durante la década de los 1990.

CUADRO 1.3

## TASA DE DESEMPLEO.

País/Región	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
<b>Europa</b>	N.D	N.D	N.D	9.62	10.23	10.68	8.75	8.54
<b>OECD</b>	N.D	N.D	N.D	6.04	7.52	7.03	6.82	6.84
<b>América Latina y el Caribe</b>	N.D	N.D	N.D	6.54	7.16	8.67	8.97	7.41
<b>Norte América</b>	N.D	N.D	N.D	5.86	6.98	4.96	5.61	6.80
<b>EEUU</b>	5.28	6.93	8.26	5.92	6.58	4.60	5.44	6.78
<b>China</b>	N.D	5.10	2.60	2.22	2.58	3.08	4.06	4.15
<b>Brasil</b>	N.D	2.33	4.16	3.30	6.13	8.25	9.26	7.98
<b>Rusia</b>	N.D	N.D	N.D	N.D	7.15	11.68	8.02	7.10
<b>India</b>	N.D	N.D	N.D	N.D	2.95	3.15	4.40	n.d.
<b>México</b>	N.D	N.D	N.D	2.50	4.08	3.60	3.12	4.12
<b>Alemania</b>	N.D	N.D	N.D	N.D	7.32	8.80	9.42	8.24
<b>Inglaterra</b>	N.D	N.D	11.55	8.96	9.32	6.52	4.76	6.28
<b>Japón</b>	1.22	1.93	2.38	2.60	2.36	3.76	5.02	4.28
<b>Corea Sur</b>	4.46	3.82	4.40	3.20	2.46	3.94	3.80	3.46

Fuente: Elaboración propia con base World Bank Database.

A principios de la década de los 1970 las exportaciones crecieron a tasas relativamente altas, comparadas con las décadas siguientes; siendo Brasil, China, Japón y Corea del Sur, los principales exponentes, con tasas mayores del 10%, destacando a Corea con tasas mayores del 20%. Mientras que en la década los 1980 las principales economías, tuvieron un descenso en sus exportaciones, con excepción de Brasil, Alemania y Japón. A partir del siglo XXI, las exportaciones de la mayoría de los países empezaron a tener una tendencia de disminuir, hasta llegar a niveles mínimos debido en gran parte por la crisis del 2000 y 2008.

CUADRO 1.4

**CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES.**

País/Región	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005-
	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
<b>Europa</b>	8.49	4.40	3.84	5.30	5.18	8.36	5.57	3.42
<b>OECD</b>	8.24	5.01	4.31	5.87	5.52	8.17	5.07	3.99
<b>América Latina y el Caribe</b>	5.90	4.51	4.29	5.26	6.50	8.70	6.01	3.87
<b>Norte América</b>	7.79	5.53	2.72	9.36	7.00	7.79	2.31	4.12
<b>EEUU</b>	8.99	6.23	1.99	10.99	6.90	7.60	2.43	5.51
<b>China</b>	n.d.	13.96	5.19	1.96	13.93	16.26	25.03	15.64
<b>Brasil</b>	10.49	9.34	14.21	4.38	6.78	5.34	11.20	3.92
<b>Rusia</b>	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-10.99	6.22	9.68	3.85
<b>India</b>	10.80	9.48	3.36	9.74	10.50	14.23	16.06	14.11
<b>México</b>	7.10	0.67	8.67	-3.96	-1.44	-2.58	1.15	11.12
<b>Alemania</b>	7.76	3.56	4.95	5.37	4.78	8.50	7.42	5.25
<b>Inglaterra</b>	6.79	3.06	1.81	4.09	4.59	8.88	4.33	2.88
<b>Japón</b>	10.22	8.07	10.41	3.63	4.21	5.46	7.39	4.39
<b>Corea Sur</b>	26.51	17.34	10.96	12.15	11.23	17.43	12.41	8.62

Fuente: Elaboración propia con base World Bank Database.

**LA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA ACTUAL Y LAS VENTANAS DE OPORTUNIDAD.**

Freeman y Pérez (1988) proponen una conceptualización para analizar las ondas largas basada en la noción de sucesivas revoluciones tecnológicas originalmente expuestas por autores de fines del siglo XIX, entre ellos Kondratiev. Pero ambos autores añaden el concepto de paradigma tecno-económico, que alude al conjunto de principios gerencias y de ingeniería que derivan del bloque tecnológico que está en proceso de instalación. Al surgir un cambio de paradigma, el cual es provocado por las revoluciones tecnológicas, Pérez (1992) menciona que surgen dos ventanas de oportunidades, las cuales son sucesivas y distintas. Estas ventanas de oportunidades surgen de la interface de la maduración definitiva del paradigma anterior y la instalación del nuevo. Los países tardíos tendrán la oportunidad para avanzar, pero esta oportunidad está condicionada a la fase anterior.

Para Pérez, la tecnología es la condición para lograr la viabilidad del desarrollo. Pero la tecnología debe ir acompañada de cambios socio-institucionales para poder incidir sobre la reproducción social y abrir el camino hacia la industrialización. Ya que la

tecnología tiene un carácter revolucionario, abre las oportunidades para aprender y alcanzar el desarrollo. Citando a Pérez (1992) “las condiciones más favorables para avanzar se dan durante los periodos de cambio del paradigma”.

La primera de estas ventanas de oportunidades surge, cuando el paradigma viejo se agota, lo que permite que los países en desarrollo tengan acceso a tecnologías maduras específicas (op.cit.). La segunda ventana de oportunidad surge al inicio de un nuevo paradigma, ya que se crean accesos a nuevas tecnologías genéricas y modelos organizativos, los cuales ayudan a modernizar y rejuvenecer a las tecnologías maduras (op. Cit.). Una parte central del nuevo conocimiento tecnológico provino de instituciones públicas, por lo cual inicialmente tiene bajas barreras a la entrada. (Ibíd.).

Por lo tanto ante este cambio de paradigma, hacia el informático-digital, los países tardíos tendrán la oportunidad de crear una base industrial y avanzar hacia las nuevas ramas de punta. Sin embargo, el proceso está lleno de dificultades puesto que los requerimientos del desarrollo como nos menciona Pérez (2001), son como un blanco móvil. Eso se explica porque en este nuevo paradigma, se requiere cambiar el sentido común para adoptar principios que contradicen la lógica que prevaleció en el viejo paradigma.

El avance tecnológico ha permitido pasar de un sistema rígido de grandes plantas y producción uniforme a un esquema flexible de unidades adaptables a una creciente diferenciación de los productos; de igual manera ha traído un paulatino aumento de la productividad; en términos de trabajo humano empleado en la producción, ha influido en la velocidad de las transformaciones, por lo tanto, la transformación tecnológica corre por ahora, por delante de la capacidad de adaptación de la sociedad

Por lo tanto esto es un ejemplo claro como la difusión de una revolución tecnológica conduce a la reestructuración de toda la economía, a partir de la modernización de la infraestructura, prácticas óptimas, productos, perfiles de capacitación, patrones de localización de la producción y uso intensivo del insumo clave, es decir, a un nuevo patrón industrial.

De acuerdo a Rivera (2005) podemos observar, que la economía del conocimiento, se ha puesto en práctica en las economías más desarrolladas a partir de los años 1980,



logrando un notable aumento de la productividad centrado en el procesamiento, almacenamiento e intercambio de información; de igual manera esta trae consigo el surgimiento de nuevos bienes y servicios; y se adopta un modelo organizativo de las relaciones de propiedad centrado en las posibilidades de extraer rentas económicas del manejo de la información.

Sin embargo, como menciona Pérez, alcanzar el desarrollo supone un proceso dinámico, alimentado por innovaciones locales y mercados crecientes. Por lo tanto el crecimiento acelerado de empresas, localidades y países depende de la disponibilidad de un amplio potencial tecnológico y una forma de organización adecuada para aprovecharlo que sirve de soporte a la economía del conocimiento.

Las transformaciones ocurridas en las economías dinámicas de Asia son ejemplo de la ardua labor en materia de educación y aprendizaje en gran escala que se requiera para integrarse al nuevo paradigma. Para lograr lo anterior el Estado nacional debe ser capaz de actuar como intermediario dentro del país y entre los diversos niveles supranacionales y subnacionales a fin de promover y negociar oportunidades equitativas para todos (Pérez, 2001).

Continuando con Pérez (op. cit.), en cada país ciertamente habrá que desarrollar industrias remolcadoras de la economía, es decir, un conjunto de actividades productivas importantes y competitivas, estrechamente vinculadas con los mercados globales, que se mantengan cerca de la frontera tecnológica y sean capaces de propulsar el crecimiento y producir las divisas necesarias. Hay que abandonar la ilusión del efecto de goteo y avanzar hacia la participación directa de toda la población en actividades generadoras de riqueza (Ibíd.).

### **LA NUEVA GEOGRAFÍA DEL CAPITALISMO.**

Las corporaciones multinacionales han existido por mucho tiempo. Pero no es hasta recientemente que, su producción internacional se ha centrado en la penetración mercados por medio de inversiones con tarifas preferentes, y por el uso de activos desarrollados en casa, para explotar las diferencias de costos de los factores internacionales, primordialmente del trabajo (Dunning). Esto ha dado lugar un patrón peculiar de

producción internacional: tales como la producción “offshore” ubicada en lugares de costos bajos, los cuales se encuentran vinculado por medio del comercio triangular, donde los principales mercados son América del Norte y Europa.

Una progresiva liberalización, desregulación del comercio internacional, de las inversiones, y el rápido desarrollo y difusión de las tecnologías de la información y comunicaciones han cambiado fundamentalmente la dinámica competitiva global en donde las corporaciones multinacionales operan (Ernst, 2002). Mientras tanto el acceso al mercado y las reducciones de costos permanecen importantes. Resulta evidente que tienen que reconciliarse con un número igual de requerimientos importantes los cuales abarcan: la atenuación de la incertidumbre a través del mejoramiento de la flexibilidad operacional; compresión de la velocidad de salida al mercado por medio de la reducción del ciclo de vida del producto y la reducción del desarrollo del producto; el aprendizaje y la adquisición de capacidades especializadas externas; y el cambio de las estrategias de penetración del mercado por medio del establecimiento de nuevos y desconocidos mercados (op. cit.).

En respuesta a la creciente demanda de requerimientos para la competencia global, han ocurrido tres transformaciones interrelacionadas en la organización de las transacciones económicas internacionales. La primera, son de acuerdo a Ernst (op. cit.) las redes globales de producción, las cuales han proliferado como las mayores innovaciones organizacionales en las operaciones globales. En segundo lugar, estas redes han actuado como catalizadores para la difusión del conocimiento internacional, previendo nuevas oportunidades para la formación de capacidades locales en lugares de bajo costo afuera de los bastiones industriales de América del Norte, Europa occidental y Japón (op. cit.). Tercera, un proceso a largo plazo de “convergencia digital”, permitiendo la misma infraestructura para la manipulación y transmisión de voz, video e información, la cual ha creado nuevas oportunidades para el aprendizaje organizacional y el intercambio de conocimiento a través de fronteras organizacionales y nacionales, la cual magnifica las primeras dos transformaciones (op. cit.).

La combinación de estas tres transformaciones ha cambiado dramáticamente la geografía internacional de la producción y la innovación. La primera transformación nos indica una nueva división en la organización industrial: la transición se da bajo la forma de

“corporaciones multinacionales”, centrándose en las redes globales insignias (global networkflagships), las cuales integran su oferta dispersa, conocimiento y bases de clientes, en rede globales de producción. (Ver Ernst).

### **La integración global de la producción.**

Como podemos observar, el actual cambio mundial, el cual trae aparejado un nuevo paradigma global por naturaleza está basado en integraciones económicas y financieras, ya sea en el caso de clústeres o bloques económicos. En este contexto general, de acuerdo a Dabat (1997) la nueva producción da lugar a complejos e inciertos procesos capitalistas, tales como los que se están suscitando en Europa Oriental; y por otro lado el espectacular salto económico y de integración al mercado mundial de China, mientras que los países llamados en desarrollo o del tercer mundo, logran tener una mayor inmersión a las nuevas tendencias de la reestructuración económica-tecnológica y la globalización mundial.

A finales del siglo XIX fue un periodo de globalización dramática, y la economía mundial fue extremadamente bien integrada en 1914, incluso para los estándares de la última parte del siglo XX. (O'Rourke y Williamson 1999). Sin embargo la guerra termino con todo esto, a pesar de los esfuerzos de los políticos y organizaciones tales como la Liga de las Naciones. El periodo entre guerras, se caracterizó por un regreso hacia el proteccionismo, la erección de barreras a la inmigración, el rompimiento del patrón oro, y una ola de quiebras internacionales. En gran medida, la integración post-1945 puede ser vista como un intento por recuperar las pérdidas del periodo entreguerras.

A partir de finales del siglo XIX, existió una tendencia en forma de U en cuanto al grado de integración economía internacional, donde menciona que a finales del siglo XIX, la economía global se encontraba integrada, seguida por una desintegración dentro del periodo de entreguerras, para seguir con una recuperación a finales de la segunda guerra mundial. La recuperación ha sido desigual, sin embargo con algunas dimensiones de la integración están aún sin desarrollarse comparado a 1913 (e.g. migración), y con algunos países sin participar de lleno en la recuperación como otros (en particular, ciertos países desarrollados) (ver O'Rourke, 2001, 2002).

Esta nueva internacionalización de la economía mundial, la cual viene aunada con implicaciones comerciales, productivo-tecnológicas y financieras para los países en desarrollo, reemplazó la fallida sustitución de importaciones. Esta nueva estrategia combinó los siguientes cuatro elementos: a) el impulso de las exportaciones; b) la creación de enlaces posteriores y anteriores a fin de desarrollar la industria de bienes de capital; c) la racionalización del proteccionismo o la apertura y d) la redefinición del papel del Estado. Dadas las nuevas condiciones internacionales se pudo compensar la insuficiencia o ausencia del mercado interno con el externo. Con base en lo anterior un pequeño grupo de países logró tasas de crecimiento altas a partir de los 1970 (Ver cuadro 1.5).

Ese ascenso de las llamadas economías emergentes se da en la transición a una nueva onda ascendente o de Kondratiev y de una nueva forma de organización de la economía capitalista.

De acuerdo a Castells (2006), la transformación de las fuerzas productivas, en el plano económico hizo que surgieran nuevas industrias como la electrónica, la producción de computadoras y el software, las cuales transformaron las relaciones de producción en torno a la automatización flexible en la operación de los mismos. A su vez, la transformación de las condiciones de producción incidió en las formas de operación del mercado, la estructura del empleo, de las empresas y del perfil obrero. Logrando con esto que se insertaron de manera exitosa al nuevo paradigma, tuvieron un incremento mayor que otras economías en materia de comercio exterior. (Ver cuadro 1.5).

CUADRO 1.5

**Comercio Exterior y PIB de Algunos Países de Asia Oriental y América Latina, 1970-1980 (Tasas de Crecimiento Anual).**

Países	Exportaciones	Importaciones	PIB
Corea del Sur	23.5	11.6	9.6
Singapur	4.2	5	8.3
Hong Kong	9.7	7.8	9.2
Argentina	7.1	2.3	2.5
Brasil	8.5	4	8.1
México	13.5	5.5	6.3

Fuente: Banco Mundial. (1993), Informe mundial sobre el desarrollo, Oxford: University Press.

Durante los años de 1980, creció rápidamente la producción de equipos electrónicos profesionales como computadoras y sus equipos periféricos, así como el diseño y la producción de semiconductores. A fines del decenio los “dragones” eran exportadores de productos de alta ingeniería de precisión. La autonomía de las empresas coreanas y taiwanesas aumentó de modo considerable a medida que acrecentaban sus capacidades de ingeniería tanto para el diseño como para la producción (Amsden). En el cuadro 1.6 se aprecia la diferencia entre Asia Oriental y América Latina en el dinamismo de las exportaciones y las importaciones de productos intensivos en tecnología. La tasa promedio de las exportaciones asiáticas casi duplica la de América Latina debido a las diferentes trayectorias históricas.

La constitución de una economía global no ha sido simplemente el resultado directo de la revolución informática, sino que debe verse también como el corolario de un complejo proceso geopolítico de larga duración que condujo en los años 1980 a la reunificación del mercado mundial, hecho que le confirió al espacio internacional capitalista la posibilidad de alcanzar un mayor potencial (Dabat). La reunificación del mercado mundial se concretó en los noventa al darse la convergencia del derrumbe del bloque comunista con otros procesos que también tuvieron la virtud de romper el aislamiento parcial de otras regiones del mundo.

CUADRO 1.6

**Comercio exterior de productos intensivos en tecnología de algunos países de Asia Oriental y América Latina, 1980-1990. (Tasas anuales de crecimiento).**

Países	Exportaciones	Importaciones
<b>América Latina</b>		
Argentina	10.4	7.4
Brasil	23.7	5.6
Chile	n.d.	10
Colombia	12.1	10.5
México	20.3	10.2
Uruguay	19.1	10.5
Promedio	17.1	9
<b>Asia Oriental</b>		
Corea	36.4	20.7
Singapur	25.1	18.7
Hong Kong	20.4	19.9
Filipinas	36.4	7.9
Indonesia	20.8	18
Malasia	3.2	14.8
Tailandia	44.2	17.8
<b>Promedio</b>	<b>27</b>	<b>17.6</b>
<b>n.d.: no disponible.</b>		

Fuente: Rivera (1998).

Como vemos, la nueva economía mundial, se encuentra en un proceso de cambio radical que se expresa en la globalización, la cual trae consigo una nueva configuración espacial de la economía y sociedad mundial, basada en el conocimiento. A esa nueva etapa del desarrollo capitalista lo podemos llamar informático-global; la cual a su vez está homogenizando y fraccionando al mundo. Dabat (1991) nos menciona, que la globalización es el resultado de un conjunto de procesos históricos. Esta transformación del mundo resultado de la revolución informática y cambios geo-políticos trae como consecuencia factores positivos y negativos (una mayor desigualdad e inseguridad social, precarización del trabajo, ampliación de las brechas tecnológicas, culturales y sociales).

Así la reconfiguración de la competencia mundial se da a partir de la caracterización del nuevo papel de países, bloques de países, industrias, localidades y empresas, donde el

sector electrónico-informático (SE-I), en tanto núcleo articulador del nuevo paradigma, da lugar a un nuevo patrón industrial (NPI); éste impulsa ciclos de actividad industrial en los que se desarrollan las trayectorias de las ramas ascendentes, que remplazan a los sectores automotriz-metalmecánico y petrolero, que conformaban el patrón del paradigma fordista. Como señalan Freeman y Pérez (1988), el viejo insumo clave, es relegado por un nuevo insumo clave: los productos microelectrónicos.

Un puñado de países en desarrollo se ha convertido en grandes exportadores de manufacturas. Un aspecto crucial de la constitución del capitalismo informático global es la interrelación contradictoria que se ha establecido entre la producción y la circulación financiera; ya que el sistema financiero crecientemente globalizado ha pasado a desempeñar un papel clave para garantizar la reproducción cíclica de la nueva base productiva. Esto trajo el surgimiento de una nueva región de soberanía que coincide con la aparición de poderosas organizaciones económicas y políticas no territoriales, como las empresas multinacionales, los movimientos sociales transnacionales, entidades multilaterales, etc.

Japón fue el país modelo al convertirse en la segunda potencia industrial del mundo siguiendo los principios e instrumentos del estado desarrollista y centrando en un abanico de industrias empezando por la textil, para pasar a la automotriz, acero, maquinas herramientas, semiconductores y electrónicos de consumo (ver Amsden, 1988). Los tigres asiáticos siguieron el proceso aproximadamente bajo los mismos principios, para llegar a convertirse en el polo más dinámico de la economía mundial. Asia Pacifico quedo unida a EU, Japón y en menor medida Europa, a través de complejas redes y encadenamientos productivos. Tales redes dinamizaron el comercio internacional y las inversiones al proporcionar el principal espacio mercantil para desarrollar la industria electrónica.

Los agentes dominantes de la economía global son las empresas transnacionales ahora convertidas en empresas red, en una nueva división de funciones que se proyecta al exterior de la misma. Trabajo, integrada y coordinada con empresas de diversas características, tanto de países desarrollados como en desarrollo. Son los coordinadores o líderes de las cadenas global de la producción (ver Gereffi, 1994).

La conformación mundial de este nuevo patrón industrial está asociada con la constitución de encadenamientos productivos y redes empresariales que crean una división internacional del trabajo más compleja que la que emergió en los 1970. Los países en desarrollo (PED) tienen la función inicial la de abatir costos en la producción de la más variada gama de bienes, dependiendo de sus propias capacidades de aprendizaje tecnológico.

Si bien la transnacionalización de la producción es un fenómeno antiguo, las tendencias en esa dirección se han profundizado claramente en años recientes, dando lugar al surgimiento de “sistemas internacionales de producción integrada” (UNCTAD, 1994), “redes globales de producción, o como las llama Gereffi (2010), “cadenas globales de valor” (CGV).

Los motores que están detrás de la creciente difusión y alcance de las CGV incluyen el avance de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TICs), las que contribuyen a reducir los costos de coordinación, logística y monitoreo de operaciones realizadas en forma geográficamente descentralizada, la baja de los costos de transporte y la liberalización del comercio y la IED. Acompañan a las anteriores innovaciones la proliferación de diversas formas de acuerdos bi o plurinacionales, que van desde procesos de integración regional a tratados de inversión. Todos estos factores facilitan la redefinición de las estrategias a escala global de quienes son los principales actores de las CGV: las grandes empresas transnacionales (ET).

Las oportunidades y retos que surgen a partir del fenómeno de las CGV, son variadas y sus efectos no siempre son homogéneos. La inserción como insiste Gereffi, (op. cit.), en las CGV puede contribuir a diversificar las exportaciones, generar nuevos empleos y adquirir nuevas capacidades tecnológicas, fortaleciendo la competitividad de los países más atrasados. Sin embargo, los efectos distributivos y los spillovers (derrames) sobre las economías domésticas, y por ende, más en general, sus impactos sobre el desarrollo- son más difusos.

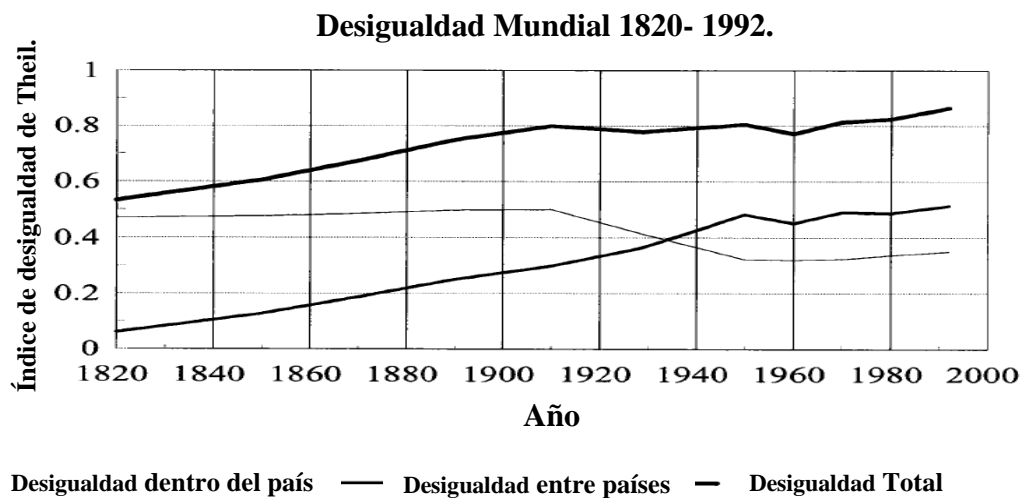
La revisión de la evidencia empírica disponible muestra (ver gráfica a continuación) que los países en desarrollo (medida como igualdad social) han obtenido beneficios desiguales de la creciente integración global de la producción. Donde podemos apreciar que la desigualdad mundial se ha incrementado substancialmente desde 1820. Entre 1820 y



1910, existió un periodo de rápido crecimiento y globalización, mientras que entre 1910 y 1960 la desigualdad se mantuvo bastante estable, y durante los 1950s descendió, antes de reanudar su aumento después de 1960, otro periodo de rápido crecimiento y globalización.

Ciertamente como señala (Ernst, 2010) las oportunidades son mejores en tanto los flujos de conocimiento tecnológico se han incrementado en velocidad y son más densos. La integración a las redes globales de producción o CGV constituyó, en este sentido, un mecanismo clave para el catching-up en unos pocos países que permanecían atrasados en términos de prácticas productivas, estándares tecnológicos, recursos humanos, etc. con relación a los países centrales. No obstante, esa integración distó de ser homogénea dentro del grupo de los países en desarrollo, con Asia claramente ganando posiciones vis a vis América Latina.

GRAFICA 1.1



Fuente: O'Rourke Kevin (2001, 2002); Annual World Bank Conference on Development Economics.

El enfoque de CGV se ocupa de estudiar las relaciones entre las empresas al interior de las cadenas y, en especial, de analizar cómo influyen esas relaciones sobre el desempeño de las firmas locales, las cuales influyen sobre los procesos de desarrollo de las economías de las cuáles esas firmas son originarias. Subyacen dos conceptos centrales: las estructuras de gobierno de la cadena de valor y la jerarquización (upgrading), o su ausencia, de las firmas que integran la red. El punto a debate es cuál es el impulso específico que brinda la inserción de las empresas locales a CGV.

Dabat (1997) adopta una perspectiva sistémica y en cierto modo optimista. Señala las consecuencias de la reunificación del mercado mundial, en el sentido de extensión de las relaciones mercantil-capitalista a todo el planeta y la aparición de nuevas formas de organización de la producción y el mercado mundial que abrieron paso al capitalismo neoliberal, la competencia global, los eslabonamientos productivos y las redes empresariales mundiales, acentuando la movilidad internacional de fuerza de trabajo. Donde el papel de los principales países en desarrollo es el de grandes exportadores de manufacturas, con todo lo que ello implica en términos de extensión de los encadenamientos productivos financieros mundiales y la intensificación de la competencia internacional.

Sin embargo, de acuerdo con Humphrey y Schimtz (2000), dadas las carencias en materia de capacidades innovativas y tecnológicas que exhiben, en general, las redes de proveedores en los países en desarrollo y los débiles ambientes legales que prevalecen en dichos países, es más factible que las firmas de los países en desarrollo en general tiendan a insertarse en cadenas con estructuras cuasi-jerárquicas o jerárquicas, mientras permanecen excluidos de los sistemas tipo red (network) o participan de este último tipo de arreglos en forma marginal o únicamente a nivel local.

Además, es importante destacar el rol que pueden jugar las empresas originarias de países en desarrollo que logran internacionalizarse vía IED y crear, eventualmente, sus propias cadenas de valor, tal como ha ocurrido en algunas naciones asiáticas, por ejemplo.

Todo esto ha traído consigo una nueva reestructuración del mercado que ha dejado atrás la llamada “fábrica global”, y en correspondencia con un nuevo patrón de acumulación, basado en bienes y servicios intensivos en conocimiento, los países asiáticos participan incluso en las cadenas de innovación globales (ver Ernst, 2010). Dando como resultado la especialización en diferentes ramas de la manufactura por parte de los países. Volveremos sobre ese punto más adelante.

Citando a Pérez (1992), “el desarrollo es un proceso de acumulación de capacidades tecnológicas y sociales, en función del aprovechamiento de ventanas de oportunidades sucesivas y distintas.”; Las capacidades tecnológicas que deben acumularse en el nuevo

paradigma están en correlación con la economía del conocimiento, la cual se caracteriza por utilizar el conocimiento como elemento fundamental para genera valor y riqueza por medio de su transformación a información. En las últimas décadas, la inversión en capital intangible ha crecido considerablemente incluso en mayor medida que el capital tangible, es decir, maquinara, materias primas, etc. (Ver Foray)

Los países tardíos no impulsaban inicialmente su crecimiento en industrias que tengan altos niveles de nuevo conocimiento, más bien sucede al contrario, dado los límites del paradigma de la industrialización tardía; pero a partir del 2000 el contenido de conocimiento en las exportaciones de las economías asiáticas se ha elevado sustancialmente según el estudio de Ernst (2010). No obstante se trata de un conocimiento basado en industrias intensivas en capital o en industrias intensivas en conocimientos las diferencias en términos de desempeño económico de los países del resto<sup>1</sup>, se profundizo a partir de 1980. Obsérvese en el cuadro 1.7 el cierre de la brecha internacional en China, la India, los Tigres Asiáticos y Tailandia (grupo A), pero su ampliación en los países latinoamericanos, Indonesia y Turquía (grupo B). Igualmente, el éxito económico de los países tipo A contribuyo a ampliar la participación en las producciones industrial y manufacturera mundiales (véase cuadro 1.8). Además como lo indica el cuadro 1.8, los países del resto aumentan notablemente su participación en la industria, la manufactura y la población mundiales; empero esa mayor participación se debe a los avances del grupo A.

---

<sup>1</sup> Nos referimos a países del resto, de acuerdo a la referencia que hace Amsden (2001), de que los países atrasados con mayores posibilidades de industrializarse a partir de mediados del siglo XX son aquellos que lograron acumular experiencia en manufactura preindustrial (premoderna o artesanal, de emigración individual y colonial o de influencia metropolitana), aunque el dominio británico del mercado mundial les impidió ser internacionalmente competitivos y una gran parte de esa capacidad quedo destruida. A esos países la autora los designa el resto: China, la India, Indonesia, Corea del Sur, Malasia, Taiwán y Tailandia; Argentina, Brasil, y México; Turquía. Los demás, el remanente, están lejos de la diversificación industrial del resto.

CUADRO 1.7

**Ampliación/ cierre de la brecha internacional de los países del resto. 1980-2006.**

<b>Participación de su PIB p/c con respecto al de los EEUU. (%)</b>	<b>1985</b>	<b>1992</b>	<b>2000</b>	<b>2006</b>
<b>China</b>	10	14	18	21
<b>India</b>	9	14	16	18
<b>Indonesia</b>		13	10	7
<b>Corea del Sur</b>	29	45	60	65
<b>Malasia</b>			31	34
<b>Taiwán</b>	36	53	62	67
<b>Tailandia</b>	14	21	26	32
<b>Turquía</b>	18	19	17	15.8
<b>Argentina</b>	34	30	32	16
<b>Brasil</b>	24	22	19	20
<b>Chile</b>	26	35	37	39
<b>México</b>	26	25	21	18

**Fuente: Rivera (2009)**

**El desarrollo económico en el marco del paradigma de las tecnologías de la información y la comunicación.**

Hay dos importantes teorías sobre la transformación del sistema mundial, las cuales toman como referente las transformaciones en Asia Oriental, tomando como unidad de análisis las redes empresariales. Gereffi (1994) y Ernst (2003, 2010), son los autores más representativos. Ambos argumentaban que la desintegración y reintegración de los procesos productivos y la concomitante extensión a los países en desarrollo abre nuevas vías de progreso industrial gracias a la difusión del conocimiento tecnológico que tiene lugar a lo largo de la cadena. Hemos visto que de acuerdo a Gereffi la clave para las empresas de los países en desarrollo radica entonces en integrarse a las cadenas globales, buscando el

ascenso a papeles exportadores superiores (de productos primarios a ensamble simple, y más tarde a la manufactura de diseño propio).

CUADRO 1.8

**Participación del resto en la población, el PIB y las manufacturas mundiales, 1965-2005**

<b>PARTICIPACION (%)</b>	<b>1965</b>	<b>1995</b>	<b>2005</b>
<b>CON CHINA</b>			
Población	47.5	49.5	49.6
PIB	7	14.1	15.7
Manufactura	4.9	17.4	23.7
<b>SIN CHINA</b>			
Población	33.1	35.7	29
PIB	6.3	11.6	10.5
Manufactura	4.3	12.9	14.2
<b>Participación de países del resto tipo A en los indicadores.</b>			
Población		35	40.6
PIB		9.5	10
Manufactura		15.3	17.5

Fuente: Rivera (2009).

Por lo tanto la producción se puede organizar sobre bases globales o que implique una creciente especialización funcional, dejando posibilidades para los PED puedan trazar estrategias para entrar en industrias rejuvenecidas. Estas cadenas o redes globales permiten que la inserción se dé por medio de las estructuras territoriales locales, es decir, clústeres o distritos.

Otros autores de un enfoque diferente son Pérez y Freeman (1988), los cuales sostienen la hipótesis de que las revoluciones tecnológicas son fenómenos recurrentes del desarrollo capitalista y que se propagan siguiendo una secuencia dictada por la racionalidad de la ganancia, verificándose una sucesión de oportunidades y restricciones para el

desarrollo nacional. Se trata solo, de acuerdo a esos autores de una oportunidad porque es como un blanco móvil; ello es precisamente porque en las fases iniciales de la propagación de una revolución tecnológica se requiere una fuerza laboral de alto conocimiento y calificación que constituye en sí, una barrera a la entrada de los recién llegados; mientras tanto otra barrera a la entrada de acuerdo a Pérez (2001), surge tras las primeras innovaciones, o sea, con la emergencia del diseño dominante, ya que los que están desarrollando la tecnología adquieren ventajas no solo mediante patentes, sino fundamentalmente a la experiencia acumulada.

La constante evolución de la trayectoria E-I implica el desarrollo de nuevas capacidades tecnológicas en los países partícipes y un reordenamiento sucesivo de la competencia mundial que afecta tanto a los países líderes como a los seguidores y recién llegados.

Además del entorno global en la que se da la propagación del nuevo paradigma, esta su geografía específica, o sea, la ubicación concreta del territorio. Scott nos habla de la emergencia de un mosaico intercontinental, o bases espaciales del nuevo sistema, constituido por las regiones urbano-globales. Estas representan la geografía del paradigma de la manufactura flexible, ya que sus centros dominantes son precisamente los asientos de las nuevas industrias que actúan como articuladoras y líderes de los encadenamientos y las redes mundiales.

Scott además destaca la articulación entre esos centros y las áreas secundarias o subordinadas que se integran brindando servicios complementarios, entre ellos el ensamble (México, el Caribe, la periferia del sureste de Asia) o de manufactura avanzada, diseño y prueba de producto (los tigres asiáticos). En palabras de Scott, “las regiones urbano globales constituyen densos espacios metropolitanos vinculados estrechamente en extensas interacciones extranacionales”.

Gereffi (1995) nos menciona que en esta nueva geografía, hay influencias de territorios y regiones a otras. La aparición de un déficit de suministro, creado por ajustes en las cadenas asiáticas, ha impulsado el desarrollo de los proveedores en México y el Caribe, pero para asegurar su posición estos deberán desarrollar capacidades para fabricar el

paquete completo, o sea, el procesamiento autónomo e integral de los insumos mediante contrato con compradores extranjeros.

Así la transformación histórica que experimenta el capitalismo mundial tiene su principal fuerza propulsora en el cambio revolucionario de la base tecnológica, que está abriendo enormes posibilidades de interconexión de las actividades humanas en continentes, países y localidades. Tal proceso de interconexión implica la generación transcontinental e interregional de flujos, el encadenamiento de actividades en redes y una continua interacción entre un número creciente de agentes y entidades involucradas (ver Held, et al 1999).

En la formación de redes y encadenamientos productivos globales se unifican e integran diversos segmentos de múltiples economías nacionales que operan de manera coordinada, siguiendo estrategias competitivas fijadas por los centros de poder mundiales (Held, op. cit. Dabat, op. cit.). La dinámica de las redes y encadenamientos globales está dominada por las nuevas industrias, productos y procesos constitutivos del sector electrónico-informático (SE-I)<sup>2</sup> en torno a las cuales se definen las corrientes fundamentales de comercio e inversión internacionales y se estructura la competencia global entre países, regiones y subregiones.

Por lo tanto hay muchas formas de incorporación a la globalización. En la nueva organización del espacio, los países que no se incorporan a la globalización quedan marginados del mercado mundial. Hay países que logran incorporarse exitosamente como los asiáticos, países que no se incorporan, países que se incorporan precariamente a la globalización, que no logran hacerlo con políticas adecuadas como el caso de México. De igual manera no todos los países que tuvieron intervención del estado tuvieron éxito en su inserción. La intervención estatal es fundamental cuando impulsa el desarrollo tecnológico avanzado, la educación, elevar la productividad del trabajo.

Entonces, Asia oriental se convierte en el principal centro de dinamismo económico en la globalización porque lograr insertarse en el nuevo ciclo industrial en el sector de más

---

<sup>2</sup>Dabat y Ordoñez, llaman SE-I al complejo de nuevas industrias y familias de productos resultantes de la revolución informática, que constituyen el núcleo dinámico central de la nueva estructura productiva.

rápido crecimiento; los países que se integran en los sectores más avanzados de esa división serán los éxitos. De igual manera existen países que se integran a medias y no en los sectores más adelantados sino en los más atrasados, como México, y sin políticas activas públicas, como los países de desarrollo exitosos.

Pero la nueva característica del nuevo orden, de la unificación del mercado mundial, de la división global del trabajo, y de la recuperación de la hegemonía de EU, será el surgimiento de la llamada nueva regionalización de los bloques comerciales.



## II. APORTACIONES DE LA TEORÍA DEL DESARROLLO Y LA NUEVA TEORÍA DEL DESARROLLO.

El surgimiento de la teoría del desarrollo se dio una vez finalizada la segunda guerra mundial, incorporando contribuciones de cuatro teorías económicas (marxista, clásica, neoclásica y keynesiana). Para Marx, el análisis del desarrollo del capitalismo debe comenzar a partir del proceso de producción, ya que se adoptaba la interpretación materialista de la historia, de Marx. Por lo tanto el modo de producción era el punto de partida en su análisis del desarrollo histórico; el cual estaba conformado por las fuerzas de producción y las relaciones de producción.

En este autor el cambio histórico tiene su origen en el conflicto entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción; por lo tanto el cambio histórico acaba con las relaciones sociales obsoletas, remplazándolas por otras nuevas y más avanzadas. Según el conocido esquema que presenta Marx en *La contribución a la crítica de la economía política* el viejo modo de producción es remplazado por otro nuevo y más elevado el cual incorpora nuevas relaciones sociales, que se ajustan mejor al estado de las fuerzas productivas. El proceso comienza de nuevo, pero esta vez a un nivel de desarrollo económico más alto. Este modelo explicativo, pese a su fuerza argumental, es demasiado amplio para dar cabida al análisis del atraso económico a mediados del siglo XX, pero la idea general fue retomada por diversos autores. Otros buscaron elementos en otras teorías.

La primera escuela surgida en los 1940 y conformada en las siguientes dos décadas se le conoció después como Economía del Desarrollo (ED). Estos primeros estudiosos e investigadores plantearon que el crecimiento estaba determinado por la acumulación de capital; sin embargo debido a la depresión del 29<sup>o</sup>, el progreso económico se inspiró en aportaciones de la teoría del bienestar<sup>3</sup>; como lo menciona Meier (1995) así como elementos del keynesianismo en tanto favorecían la intervención pública, la programación e incluso la planificación.

---

<sup>3</sup> De acuerdo a Rivera (2005), basado en la reformulación de Pigou y de Young.

El objetivo primordial de la ED consistió en develar la naturaleza del atraso económico y buscar su superación, teniendo como unidad de análisis la economía nacional, haciendo hincapié en que una economía atrasada difiere estructural, institucional y funcionalmente de una economía industrializada (Rivera, 2004).

La principal aportación de la ED fue formular una teoría específica de la acumulación de capital como principal fuerza transformador de la estructura económica que permitirá el pasaje de la sociedad tradicional a la sociedad de moderna.

Meier (1995) señala que la principal aportación de Lewis fue su hipótesis sobre el exceso de mano de obra. Una economía atrasada o sociedad tradicional se caracteriza por un exceso de mano no calificada cuya contribución al producto marginal es nula, así que para transformar estructuralmente a una economía atrasada y hacer surgir un sector moderno, el exceso de mano de obra del sector tradicional o de subsistencia debe ser absorbida por la industria emergente. Así que la acumulación de capital para Lewis constituía la fuerza requerida para romper el estancamiento y transferir la mano de obra a fin de crear el mercado interno.

Otra contribución importante de los desarrollistas fue la de Rosenstein-Rodan. Ese autor señala que con el fin de superar los problemas de demanda, los diferentes sectores de una economía deben crecer simultáneamente. En otras palabras que las inversiones deben sincronizarse para provocar un “gran empuje” (ver Rosenstein-Rodan, 1963, en A. N. Agarwala, y S. P. Singh (coords.), *“La economía del subdesarrollo”*.)

En los 1950-1960 la intervención pública, tendió a adquirir una connotación más amplia como consecuencia del escepticismo frente al mercado, surgiendo el estructuralismo latinoamericano, el cual tomo como unidad de análisis la economía nacional promoviendo un programa de intervención pública, así como la protección del mercado interno para sustentar la estrategia de sustitución de importaciones o desarrollo hacia adentro.

Sin embargo, como señala Hirschman (1996) la serie de desastres políticos y sociales que afectaron a varios países de América Latina después de casi dos décadas de modernización, tuvo un efecto devastador para la Economía del Desarrollo. A partir de los 1960, en lugar de que la promoción del crecimiento económico diera lugar a la estabilidad y

se abriera la opción del bienestar social generalizado, sucedió más bien lo contrario, es decir, se agudizó la concentración del ingreso así como el subempleo, acompañados de inestabilidad política, guerras civiles y regímenes dictatoriales; lo que ocasionó el debacle de la economía del desarrollo (op. cit.).

Ante la debacle de los economistas del desarrollo, la iniciativa la toman los neoclásicos. Se basan en la noción de que el desarrollo capitalista es universal e inevitable, por lo que el principal problema para ellos era la forma en que el mecanismo del mercado podría distribuir en forma óptima los recursos de la sociedad (ver Balassa 1988). Asocian el crecimiento económico con el proceso de ahorro e inversión guiados por las señales del mercado. En realidad los neoclásicos como Balassa y Little et al (1975) se inspiraban en los éxitos de los tigres asiáticos y trataban de convertir su visión de ese proceso en una serie de políticas de desarrollo. Lo que quedó indefinido y fue objeto de un feroz debate fue si el proceso en Asia era de libre mercado o había sido el producto de una amplia intervención estatal (ver Wade, 1991). La línea autoral de Amsden, Bell se alinean en la segunda vertiente.

En América Latina el triunfo de la reforma neoliberal bajo los desechos de las estrategias de sustitución de importaciones, significó la debacle del estructuralismo y el desarrollismo. A lo sumo los neo-estructuralistas se mantienen en el debate. El verdadero eje de la discusión se sitúa en la interpretación del milagro asiático, como se señala en el párrafo anterior. La crítica contra la ortodoxia neoliberal la encabezan los neo-schumpeterianos y evolucionistas, que recuperan nociones de la ED, pero orientándolo al cambio tecnológico. Por lo tanto antes de considerar las propuestas que llamaremos tecnologistas, revisaremos algunas nociones sobre teoría del conocimiento.

### **EL PAPEL DEL CONOCIMIENTO EN EL APRENDIZAJE TECNOLÓGICO. CONOCIMIENTO, INFORMACION Y APRENDIZAJE.**

La palabra conocimiento proviene del latín *cognosco*, el cual significa “conocer, saber”<sup>4</sup>. Desde el punto de vista de Vilaseca (2005), él toma una posición filosófica hacia el

---

<sup>4</sup>“ Diccionario de la real academia de la lengua española”, (1991)

término conocimiento donde menciona que es el proceso humano y dinámico que consiste en justiciar una creencia personal hacia la certeza.

Coincidente con lo anterior Platón (2002) nos aporta la noción epistemológica de conocimiento:

*“...el conocimiento es algo que se puede alcanzar y que debe ser 1) infalible y 2) acerca de lo real... El verdadero conocimiento ha de poseer ambas características y todo estado de la mente que no puede reivindicar su derecho a ambas es imposible que sea verdadero conocimiento”*

Aristóteles (1942), en su taxonomía del conocimiento, logra distinguir entre tres tipos de conocimiento; el primero. Espíteme, el cual es el conocimiento que es universal y teórico (know-why); el segundo el Techne conocimiento el cual es instrumental, específico al contexto y relacionado con la práctica (know-how) y por último el Phronesis conocimiento que es normativo, basado en la experiencia, específica al contexto y relacionado con el sentido común.

Los filósofos antiguos sostuvieron un debate, en el cual se preguntaban si el conocimiento debe ser aplicable o no. Sócrates decía que el conocimiento no es aplicación, que en realidad la aplicación del conocimiento a la acción es un mal uso del conocimiento; también consideraba que el propósito del conocimiento es el conocimiento, y su prueba, la sabiduría. Pero según Drucker la posición socrática hoy en día ya no es suficiente.

Para comprender la noción actual del concepto de conocimiento es importante poder diferenciar entre información y conocimiento, ya que son conceptos diferentes, aunque relacionados. De acuerdo con Nonaka y Byosiere (1935) la información es un flujo de mensajes, mientras que el conocimiento se crea precisamente mediante este flujo de información; es decir, la información es un medio o un material necesario para obtener y construir conocimiento. La información influye en el conocimiento, añadiéndole algo o reestructurándolo. Como nos dicen David y Foray (op. cit.) cuando el conocimiento se codifica adquiere el estado de información; esa información alimentando el cerebro humano y la corporeidad, puede dar lugar a nuevo conocimiento que se canalizará para crear elementos materiales o nueva información (ver también Rivera, 2006).

El conocimiento al que se alude en capacidad humana que puede canalizarse para transformar el entorno por medio del trabajo (Ver David y Foray). Se trata de un conocimiento construido socialmente más que de manera individual, aunque los dos niveles interactúan. Es un conocimiento listo para la acción: para definir y resolver problemas, crear innovaciones e incluso generar nuevo conocimiento.

Canals (2003) propone otro enfoque: considera, que el conocimiento es el conjunto de expectativa que tiene un agente, la distribución de probabilidades que el asigna a los posibles sucesos que pueden pasar en sus entorno. Es decir, la visión que él tiene de cómo son las cosas y como se van a comportar. Como veremos este autor se refiere a un segmento del know-why.

Partimos primero de M. Polanyi (1962), a quien distinguió dos tipos de conocimiento: el primero, es el explícito, observable o codificable y el segundo un conocimiento tácito, implícito o personalizado. Este último reside en la o las personas que crearon el conocimiento. La explicitación es por lo tanto el proceso de exteriorización del conocimiento por vía del código, o sea de un mensaje estructurado. La exteriorización puede darse por medio de la producción de un bien o servicio o puede ejercerse vía demostración, es decir, pasarlo a otra persona (ver Rivera, 2006). Lo importante ahora son los tipos de conocimiento, en el sentido de lo que permiten resolver.

Lundvall y Johnson (2002), inspirándose en Sócrates mencionan que es posible considerar cuatro tipos de conocimiento: el know-what, el cual es un conocimiento codificado como información o datos; el know-why que se refiere a un conocimiento hacer de los principios y leyes del movimiento en la naturaleza, en la mente humana y en la sociedad; el know-how que son las destrezas y habilidades, generalmente no codificadas; y por último el know-how el cual se refiere a información de quien conoce que y quien sabe cómo hacerlo.

La manipulación del conocimiento se realiza en las organizaciones, principalmente las organizaciones productivas. De acuerdo con Alvesson (2002) el conocimiento mismo, tiene la característica de ser ambiguo y también la forma como es usado en la organización. Además hay factores de tensión, ya que las innovaciones en la organización cuestionan los

sistemas prevalecientes de jerarquía y gobernabilidad, involucrado a toda la estructura social de la organización. Por ello, la innovación puede aparecer como riesgo mayor para la gerencia o dirección, para los mandos medios y el personal operativo.

Por lo tanto, el conocimiento, implica aceptar la incertidumbre cognoscitiva que acompaña al conocimiento crítico e independiente así como la posibilidad de desviarse de lo que todos están haciendo; genera la ansiedad y el dilema tanto individual como organizacional: seguir el camino seguro del pensamiento socialmente e institucionalmente aceptado, o bien, explorar caminos novedosos, de mayores riesgos y resistencias, pero que finalmente generan la diferencia de los productos y servicios en los mercados. (Alvesson, 2002)

La información disponible como datos estructurados son de naturaleza intelectual, inmaterial, pero se registra y presenta en soportes físicos; de igual manera la información si no está registrada se olvida y caduca pronto, sin embargo es abundante y está a nuestro alcance en múltiples dispositivos; por lo tanto no es escasa, cada vez es más abundante, incluso algunos autores la consideran como un elemento ilimitado, el cual puede ser compartido sin disminuir su utilidad para ninguna de las personas que la utilizan; en otras palabras tiene propiedades de bien público. Se le enriquece con el intercambio de ideas entre sus usuarios; no se destruye con el uso aunque si sufre la obsolescencia con el tiempo.

El aprendizaje se define de acuerdo con Argyris (2001) como el proceso de descubrir, idear, realizar y evaluar. Para Kolb (1984) es el proceso que implica, realizar, reflexionar, codificar y difundir, experimentar; mientras que para Nonaka y Takeuchi, implica socializar, exteriorizar, combinar e interiorizar conocimientos explícitos e implícitos.

Por lo tanto la capacidad de aprendizaje, en sentido comercial, es lograr que los esfuerzos se traduzcan en competitividad. Es la habilidad de la organización para integrar, construir y reconfigurar capacidades de aprendizaje internas y externas para responder a los cambios rápidos en el entorno.

De igual manera para Amín y Cohendet (2004) el aprendizaje no solo es saber aplicar las rutinas, también, es saber escoger la más apropiada según la situación. Incluye la

capacidad de generar mejoras a las rutinas en un proceso de aprendizaje del primer orden, respondiendo a problemas u oportunidades que se presentan (op. cit.). Son rutinas para mejorar las ya existentes, que incluye la instalación de nuevas premisas para reemplazar las existentes en un proceso de aprendizaje de segundo orden (Ibíd.).

En el plano de las competencias adquiridas el aprendizaje se traducen en desempeños que reflejan o evidencian dicha capacidad: saber resolver problemas, responder exitosamente ante situaciones imprevistas, contribuir a mejoras en los procedimientos, recibir e interpretar mensajes de otros miembros de la organización y del entorno, enviar mensajes a otros miembros, transformar estrategias en desempeños concretos.

En cuanto al aprendizaje Lara Ruiz (2008) añade elementos para un debate. Partiendo de Arrow, Ruíz sostiene que es posible considerar varios tipos: el primero es aprender haciendo, por ejemplo cuando la eficiencia de una unidad de producción empleada en producir sistemas complejos se incrementa con el número de unidades producidas reflejando un aprendizaje basado en la experiencia; segundo, aprender mediante el uso, para explicar porque la eficiencia en usar sistemas complejos se incrementa con el tiempo; y por último el concepto de aprendizaje interactivo, el cual se refiere a como la interacción entre productores y usuarios incrementa la competencia de ambos. Sin embargo, los estudios de los teóricos de las organizaciones han puesto en duda que el aprendizaje se dé como resultado espontáneo del proceso de práctica. De hecho es la perspectiva que se adopta aquí, siguiendo la tradición neo-schumpeteriana.

Casas y Dettmer (2000), afirman que existe una estrecha relación ente aprendizaje e innovación. Por una parte, el aprendizaje –en sus distintas formas- da lugar a innovaciones tecnológicas, organizacionales y aun sociales, las cuales resultan de una nueva combinación de los conocimientos ya existentes. Por la otra, la innovación solo puede ser posible y es casi redundante, en un contexto en el que las actividades de aprendizaje, búsqueda y exploración resulten en nuevos productos, nuevas técnicas, nuevas formas de organización y nuevos mercados.

## **LA NUEVA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO.**

La era industrial dio paso la era del conocimiento, donde existe una economía basada en las tecnologías de la información y en la comunicación. En la sociedad del conocimiento el papel del conocimiento es producir más conocimiento, de manera más económica y en el menor tiempo posible. Ello es posible con los sistemas computacionales. Esa intensidad cognoscitiva, propia de la etapa actual, trae aparejada consecuencias tales una relación más estrecha entre tecnología y ciencia y un ciclo más acelerado de cambio tecnológico.

Las implicaciones se experimentan primeramente en el ámbito de la producción, donde la revolución del conocimiento impacta en las empresas privadas y públicas más dinámicas, con nuevas formas organizacionales y con poderosos artefactos tecnológicos. Pero paulatinamente la economía del conocimiento llega a todos los ámbitos de la reproducción social.

En el contexto de las sociedades del conocimiento, las universidades, los institutos de investigación, así como el sistema tecnológico y de producción, juegan un papel estratégico. Son nuevas formas de relacionarse que propician el intercambio de información además de compartir recursos para potenciar los diferentes sectores de la ciencia y la tecnología con la industria y las mediaciones del estado y sociedad.

Estas innovaciones científico tecnológicas de acuerdo a Carlota Pérez (2002) se manifiestan cuando aparece un nuevo paradigma tecnoeconómico, definiendo un espacio amplio y nuevo para el diseño, de nuevos productos y grandes ganancias, capaces de influir en la imaginación de los nuevos emprendedores potenciales. Los evolucionistas coinciden con la formación de paradigmas, pero lo limitan a elementos ingenieriles y no tecno-económicos como Freeman y Pérez.

Nuestro tratamiento se apoya en Carlota Pérez, debido a la relación que establece entre un nuevo paradigma tecno-económico y la revolución tecnológica, la cual en palabras de Pérez se define:



*“como un poderoso y visible conjunto de tecnologías, productos e industrias nuevas y dinámicas, capaces de sacudir los cimientos de la economía y de impulsar una oleada de desarrollo de largo plazo; donde se introduce un insumo de bajo costo, además de nuevos procesos, productos y una nueva infraestructura”.*

Argumentándonos, siguiendo a Pérez, que con cada nueva revolución tecnológica, conduce gradualmente al surgimiento de un nuevo paradigma tecnoeconómico capaz de guiar a los empresarios, gerentes innovadores, inversionistas y consumidores, tanto en sus decisiones individuales como en su interacción, durante todo el periodo de propagación de ese conjunto de tecnologías.

Se puede observar que en la revolución tecnológica de la era de la informática y las telecomunicaciones, el paradigma tecno-económico emergen una variedad de nuevos elementos, entre ellos el papel amplificado del conocimiento que transforma las formas de operación de las organizaciones.

Por tanto, la especificidad histórica de la era actual (informático-digital) radica en una relación crecientemente compleja entre conocimiento útil e información, como soportes de la reproducción social (ver Rivera, 2006).

Para Foray (2004), la noción de economía del conocimiento pretende introducir la idea de una ruptura en los procesos de crecimiento y en las formas de organización económica, representada en el papel que adquieren los llamados activos intangibles.

La economía del conocimiento tiende a gobernar la reproducción social en las economías más desarrolladas a partir de los años ochenta, generando los siguientes efectos económicos:

- a) Se acelera el crecimiento de la productividad, principalmente en el procesamiento, almacenamiento e intercambio de información, crucial en un grupo muy amplio de sectores económicos.
- b) Surgen nuevos bienes y servicios.
- c) Se adopta un modelo organizativo de las relaciones de propiedad, centrado en las posibilidades de extraer rentas económicas del manejo de la información.

La economía del conocimiento se sustenta sobre un tipo de tecnología que revoluciona la capacidad para procesar la información, pero su racionalidad económica conduce a un nuevo modelo organizativo, una conversión masiva de conocimiento a información y el uso de esa información como insumo productivo gracia a lo cual se incrementa explosivamente el valor de uso de los bienes y por ende su valor. Mientras que el informacionalismo es un proceso acotado por las relaciones de propiedad capitalista y estructurada a partir de elementos tecnológicos, pero igualmente de transformaciones en los derechos de propiedad. Consiste en el uso capitalista del conocimiento a partir del procesamiento de la información como principal fuente del incremento de la productividad.

Por lo tanto la determinación de la especificidad histórica de la etapa actual del desarrollo del capitalismo mundial constituye una tarea intelectual crucial, tanto para entender las fuerzas que gobiernan la reproducción social como para formular estrategias acordes con las nuevas exigencias históricas.

Es así como la especificidad radica en una relación compleja entre conocimiento e información, posibilitada por la ampliación de la base epistemológica del conocimiento y, complementada con ello, por el advenimiento de la computadora electrónico-digital como tecnología genérica. (Rivera, op. Cit.).

En otras palabras la nueva fase de desarrollo del capitalismo se caracteriza por hacer de la valorización del conocimiento su principal fuerza productiva, lo cual supone una nueva forma de producción social, un nuevo ciclo industrial y una nueva dinámica económica. Los fundamentos teóricos de la nueva fase de desarrollo es, entonces, crucial para aprovechar las nuevas potencialidades de desarrollo que esta proporciona, y ubicar al país en una situación competitiva de largo plazo.

### **El aprendizaje tecnológico como factor del desarrollo.**

La nueva tecnología plantea grandes exigencias y riesgos para los países en desarrollo como aprendices de tecnología. Al mismo tiempo el aprendizaje es una fuente de gran potencialidad para el crecimiento económico. El balance entre ambos efectos depende de la forma como estos países se integren al nuevo paradigma y desencadenen procesos de asimilación o aprendizaje de algunos de los elementos constitutivos de los sistemas, procesos y productos emergentes.

De realizar una asimilación o aprendizaje exitoso, los países atrasados podrían acelerar y profundizar su desarrollo, con lo cual cerrarían en alguna medida la brecha internacional que los separa de los líderes internacionales. Teniendo en cuenta que el éxito del aprendizaje tecnológico no solo depende de las condiciones internas de respuesta de los países receptores, sino también del entorno internacional prevaleciente.

Hobday ha propuesto una tipología de los principales canales o mecanismos de adquisición de tecnología externa. (Ver cuadro 2.1) El aprendizaje puede iniciarse cuando una empresa domestica asume, a través de la subcontratación, para realizar diversas funciones productivas para una empresa extranjera, empezando por el ensamble simple. En esta etapa el aprendizaje se verificaría en la esfera productiva en torno a las habilidades básicas en bienes que tienen mercados maduros y su tecnología está estandarizada. A fin de consolidar esos avances, la empresa que aprende debe ser inducida a exportar para lo cual se requiere un entorno adecuado a ese fin (apertura externa controlada). El progreso del aprendizaje depende también del incremento de la oferta de mano de obra de ingenieros y técnicos con una formación que tiene a converger con los estándares internacionales, para lo cual es crucial la conformación del sistema nacional de innovación que empezara a articularse en esta etapa.

CUADRO 2.1

Etapas del Aprendizaje Tecnológico.
1. Ensamble, capacidades básicas de producción en productos maduros.
2. Mejoras incrementales en calidad y velocidad; ingeniería de reversa.
3. Dominio completo de las habilidades productivas; innovaciones de proceso; desarrollo de capacidades para el diseño.
4. Inician actividades de I&D para procesos y productos; innovación de tecnología de producto.
5. Capacidad para la I&D internacionalmente competitiva; I&D ligada a requerimientos de mercado; innovaciones avanzadas en productos y procesos.
Fuente: Hobday, 1995.

En la segunda etapa, se da generalmente una sucesión de mejoras incrementales en la tecnología de proceso que permite mejorar la calidad del producto, usualmente con el apoyo de la empresa externa (ver Hobday, op. cit.). Un medio habitual es la ingeniería de reversa que logra un grado de dominio de conjunto en el proceso productivo, lo que prepara las condiciones para los primeros pasos en la acumulación de capacidad tecnológica.

La tercera etapa implica el dominio completo de la capacidad de manufactura lo que permite generar innovaciones en el área de proceso y avanzar, aunque con un margen de incertidumbre, en el diseño autónomo del producto. El pasaje de la tercera etapa a la cuarta etapa implica un salto ya que la empresa deberá fortalecer su capacidad para desarrollar nuevos productos (o atributos de productos) e innovar los procesos productivos.

En el actual paradigma tecnológico los productos de la industria electrónico-informática configuran una familia completa que brinda enormes posibilidades para el aprendizaje tecnológico. Como señala Hobday (op. cit.) empezando con la primera inserción, la empresa del país recién llegado empieza a recorrer en sentido inverso el ciclo de producto, esto es, pasa de los productos estandarizados a los más complejos para acercarse gradualmente a la frontera tecnológica.

## **Capacidades dinámicas del aprendizaje organizacional.**

Otra mirada al aprendizaje de la organización es a partir de una visión estratégica conceptual, que implica la toma de decisiones y la selección en cada etapa que relaciona el aprendizaje de los individuos o grupos de individuos con la ventaja competitiva en el mercado.

De acuerdo a Mertens, por medio de la evaluación y retroalimentación de todas las etapas del proceso estratégico conceptual, se llega al aprendizaje organizacional desde esta perspectiva. Desarrollar capacidades dinámicas de aprendizaje demanda una estructura organizacional distinta a la tradicional jerárquica donde las decisiones se toman desde arriba y el conocimiento reside en los manuales. Significa facilitar que las personas, según su nivel y papel, trabajen en red y tomen decisiones constantemente apoyadas en la base del conocimiento al cual tienen acceso, por la cultura organizacional y por los colegas con quienes se mantiene una comunicación permanente. Se trata de resolver problemas complejos por medio de soluciones creativas e innovadoras, mismos que no se pueden resolver por rutinas y mecanismos de coordinación preestablecidos.

Su estructura organizacional vertical, sobrepuesta por estructuras matriciales y otras creadas ad hoc, hace el trabajo profesional más complejo e ineficiente.

Una organización de aprendizaje, según Senge<sup>5</sup>, asigna un rol indirecto a los gerentes y directores en el diseño de las organizaciones. Define a la organización del aprendizaje, como un lugar donde las personas continuamente descubren como crear su realidad. Para el, los gerentes y directores, al menor normativamente, deberían limitar su intervención a: 1) estimular la adopción del pensamiento sistémico; 2) motivar al personal para que dirija su propia vida, 3) hacer explícitos los modelos mentales prevalecientes, colocarlos en la superficie y retarlo; 4) construir una visión compartida; 5) facilitar la integración de equipos de trabajo (op. Cit.).

Según Senge (2010) las organizaciones de aprendizaje, son organizaciones capaces de intensificar y agilizar la relación entre aprendizaje individual y colectivo. Por lo tanto se

---

<sup>5</sup> Figura entre los analistas más destacados del desarrollo organizacional en tiempos recientes.

intenta explicar el desarrollo tecnológico y de la productividad a partir de capacidades de innovación y la regulación institucional y organizacional de las mismas.

Así el desafío de las políticas públicas es aprender cómo desarrollar capacidades para acelerar la innovación y con ello, crear una ventaja competitiva, aunque hay límites para la aceleración, ya que el cambio institucional es creciente y lento. Además Johnson (1987), nos dice que existen costos social y humanos de por medio. De acuerdo con Archibugi y Lundvall (2001), la aceleración del aprendizaje de nuevos conocimientos ha conllevado igualmente a la aceleración de la destrucción del conocimiento y capacidades en la organización (destrucción creativa).

Llegados a este punto debemos insistir en la diferencia entre capacidad de innovación, que hemos enmarcado en la economía del conocimiento y capacidad de aprendizaje. Nos centraremos en este último tema, a partir del desarrollo tardío.

## **COMPARACION ENTRE LOS DOS DESARROLLOS.**

### **El aprendizaje en la industrialización tardía.**

Bell y Albu (1999) nos mencionan que a finales de la década de los 1970 se tenía la creencia que el cambio tecnológico-industrial se difundía fácilmente de los países desarrollados a los países en desarrollo. Que dicha difusión ocurría por medio de la exportación de bienes de capital y la transmisión del know-how correspondiente (op. cit.). Sin tener en cuenta la evidencia se llegó a la conclusión que las empresas de los países en desarrollo sólo requerían importar los bienes de capital y capacitar a gerentes y obreros en las habilidades de producción (Ibíd.). Después de la década de los 1970 se realizaron investigaciones sobre la realidad del cambio tecnológico en los países más avanzados del mundo en desarrollo, poniendo énfasis en las grandes diferencias de desempeño entre los países en desarrollo, produciéndose un rechazo a las teorías neoclásicas. Se empezó así a reunir un cuerpo considerable de nuevo conocimiento sobre el tema. Las aportaciones más destacadas fueron las siguientes:

Primero, señalan Bell y Pavitt (op. cit.) se llegó a la conclusión de que la tecnología era una composición más compleja y se materializaba en una amplia variedad de artefactos,

personas, procedimientos y arreglos organizativos (ver también Bell y Albu, 1999). La segunda, no hay distinción clara entre innovación y difusión. Tercera, las fuentes externas de tecnología no se limitan a la maquinaria. Cuarta, el espectro de cambio tecnológico no encaja con el concepto de investigación y desarrollo como proveedor de conocimiento, surgiendo con esto dos tipos de cambio tecnológico; el primero se refiere a las mejoras en los sistemas existentes de producción y el segundo con respecto a los insumos de conocimientos extraídos de los stocks existentes. (op. cit.).

Debido a lo anterior se centró la atención en la organización de las unidades de producción que había cerrado más la brecha de productividad. De acuerdo a Bell y Albu (op. cit.), *“se trata de una estructura dual, de lo interno y la vinculación a fuentes externas constituidas por otras firmas y organización como universidades, centros de investigación y desarrollo. En conjunto este sistema en redes se ha llamado sistemas de innovación o sistemas tecnológicos o de conocimientos.”*

Bell y Albu explican que los sistemas de conocimientos, son los stocks y flujos intangibles; los cuales contribuyen a la acumulación de capacidades tecnológicas; estos brindan especificaciones para el diseño de nuevos productos, el desarrollo de nueva maquinaria, la instalación de nuevos procesos y nuevos canales de producción y distribución. De esta forma, el aprendizaje en la industrialización tardía, es la adquisición de capacidades tecnológicas mediante el aprendizaje de lo que ya existe en el mundo; ello les permite a las empresas incrementar sus capacidades tratando de adaptar lo que se adquirió de las fuentes externas sea pasiva o activamente (Hobday, 1995); ello paralelamente a la formación de recursos humanos a nivel de la empresa. Así que como lo mencionan Bell y Pavitt (1992), el objetivo de la acumulación de capacidades tecnológicas en los países en desarrollo, es promover la eficiencia dinámica por medio del aprendizaje y las actividades de adaptación y pos adaptación.

La tesis de que los países que comenzaron a industrializarse tardíamente difieren en su proceso de los que se industrializaron en el siglo XIX se debe a Hikino y Amsden (1998). Los países tardíos o de industrialización tardía del siglo XX carecen de la capacidad de innovación, por lo tanto su industrialización tendrá que basarse en la imitación y la copia de las innovaciones ya existentes, empezando por las más simples; lo

que vendría a ser el aprendizaje tecnológico. Sobre esta importante noción se construye después de los planteamientos de aprendizaje tecnológico en la obra de Bell y Pavitt, Bell y Albu, Hobday y otros. No debemos olvidar los antecedentes de estos estudios que podemos llamar de “segunda generación”. Los primeros estudiosos del tema tenían la perspectiva de mediados del siglo XX. Veremos sus aportaciones más duraderas.

### **Primera y segunda industrialización tardía.**

La primera industrialización se da con Inglaterra al convertirse en la primera potencia industrial y dejar a tras a todos sus competidores, gracias a un conjunto de factores sociopolíticos e institucionales que le permitieron anticipar el rompimiento de las restricciones feudales. Así que la primera industrialización tardía, se dio lugar en la mayor parte de los países de Europa Occidental, al cerrar la brecha antes de la primera guerra mundial, ya que pudieron asimilar las innovaciones inglesas y se convirtieron en innovadores, un principal factor que contribuyó a esto, fue que poseían características institucionales comunes y el reconocimiento de la capacidad humana para dominar las fuerzas naturales por medio de la investigación y la experimentación (Maddison, 1997).

Antes de que la industrialización de acuerdo a Gerschenkron (1973), comience es necesario eliminar ciertos obstáculos importantes que se oponen a la misma, creándose al mismo tiempo ciertas condiciones que la favorezcan. Por lo tanto su desenvolvimiento debe seguir unas etapas más o menos discretas; surgiendo con esto la idea de la uniformidad del desarrollo industrial, en el sentido de que cada uno de estos procesos debe basarse en el mismo conjunto de precondiciones. De acuerdo con Rivera (1998), existen dos problemas relacionados con la industrialización tardía, el primero es el de las brechas y el aprendizaje tecnológico, y el segundo el papel del mercado mundial en la propagación del desarrollo económico.

De acuerdo con los modelos tradicionales de crecimiento y comercio internacional, basados en la teoría de las ventajas comparativas, lo único que tiene que hacer un país para especializarse era adoptar la tecnología que se ajustara a su dotación de recursos. A su vez, cualquier tecnología se difundía sin restricciones entre industrias y países porque prácticamente se le consideraba un bien público. Esta teoría suponía la identificación



entre capacidad productiva y tecnológica: el aumento de la inversión en capital físico redundaba de manera automática en innovación tecnológica; sin embargo este modelo no correspondía a la realidad, ya que la brecha tecnológica internacional seguía en continua ampliación, dando como resultado que se cuestionaría el supuesto sobre la difusión internacional perfecta de la tecnología, así que los evolucionistas plantearon que la tecnología no es un bien público.

Por lo tanto, aunque existiere un libre comercio de bienes y conocimientos tecnológicos, para lograr el aprendizaje se requiere que las empresas y los países reúnan un acervo muy complejo de factores individuales e institucionales que resultan de largos procesos de transformaciones estructurales, que a su vez se apoya en las posibilidades que ofrece la economía mundial. Así que los obstáculos al desarrollo económico de los países menos avanzados en esencia no serían, en condiciones normales, externos sino internos. Volveremos sobre ese punto más adelante.

La segunda industrialización tardía, llevó a los países atrasados por un camino distinto del de Alemania, Estados Unidos y otros países que se industrializaron a fines del siglo XIX. La sustitutiva se caracterizó por una economía nacional aislada del mercado mundial que obedeció en los años 1930 y 1940 a las restricciones al comercio internacional y, finalizada la segunda guerra mundial, al proteccionismo. El otro soporte de esta modalidad sustitutiva fue la intervención estatal, obligada por la precariedad de las condiciones iniciales.

En la primera industrialización el crecimiento gradual de los ingresos y los mercados expandía las bases para que aparecieran de modo espontáneo nuevas industrias mientras que en la segunda industrialización se recurrió a una gama muy amplia de incentivos e incluso al establecimiento de empresas estatales para mantener la continuidad de la industrialización.

Aunque las primeras industrias sustitutivas de los países atrasados crecieron a tasas relativamente altas, igual modo llegaron prematuramente al estancamiento; esto es lo que se llamó el agotamiento de la etapa fácil de la sustitución. Hirschman (1986) afirma que el agotamiento de la primera etapa de la sustitución es relativo y no absoluto, puesto que

existen eslabonamientos posteriores, y además porque el tamaño económico mínimo puede abatirse si se recurre a la subcontratación. Por lo tanto el agotamiento se deriva de factores políticos, ya que los empresarios de la etapa fácil de la sustitución consideran como amenaza a las industrias abastecedoras de insumos (op. cit.).

La segunda industrialización tardía en su modalidad asiática, se caracteriza por: a) el impulso de las exportaciones; b) la creación de enlaces posteriores y anteriores a fin de desarrollar la industria de bienes de capital; c) la racionalización del proteccionismo, y d) la redefinición del papel del estado. Las nuevas condiciones internacionales permitieron compensar la insuficiencia o ausencia del mercado interno con el externo, lo que engendro un Estado como promotor del desarrollo, por ejemplo en América Latina el acceso a los subsidios se determinaba administrativamente, sin normas de desempeño.

### **El paradigma de la modernización y las principales líneas de estudio actuales sobre la nueva industrialización.**

De acuerdo con Pérez (2009), el marco mundial del desarrollo actual, conforma tres etapas distintas en términos de posibilidades del desarrollo de la periferia:

Siguiendo principalmente a esa autora la primera surge a principios de los 1970 que corresponde al inicio de la instalación del nuevo paradigma tecnológico y la madurez terminal del fordismo, trayendo como consecuencia un cambio en la estrategia de las empresas multinacionales. El segundo es a mediados de los 1970 y principios de los 1990, donde ocurren transformaciones en el papel del estado, el mercado mundial y la organización de la producción. El tercero, el cual surge en los 1990 cuando la producción está organizada sobre bases globales, puesto que casi una tercer parte del valor agregado mundial en la manufactura proviene de los países en desarrollo y reciente industrialización (ver también Rivera, 2009). Las compañías multinacionales son los principales motores de la integración global de la producción, convirtiéndose en centros de comando de extensas cadenas o redes de producción global que conecta a empresas con una acumulación muy alta de capacidades tecnológicas con empresas recién llegadas (Gereffi, 1994). Ver cuadro a continuación.

CUADRO 2.2.

**Participación en el valor agregado por la manufactura (%)  
1998**

<b>Países desarrollados (mundo=100)</b>	71.3
<b>Países en desarrollo (mundo=100)</b>	28.7
<b>Países en desarrollo= 100</b>	100
<b>Asia del Este y Pacífico, sin China</b>	20.7
<b>China</b>	22.1
<b>Sud Asia</b>	8.8
<b>América Latina y Caribe, sin México</b>	28.1
<b>México</b>	7.8
<b>África Subsahariana</b>	5.1

**Fuente: Elaboración propia con datos de Scoreboard database**

Hoy en día el ejemplo más notable de paradigma tecno-económico lo ofrece la tecnología de la información (TI), que se define como la combinación de innovaciones radicales basadas en la computación, la informática, la microelectrónica y las telecomunicaciones (OECD, 1988). Otros paradigmas que han aparecido recientemente como producto del explosivo incremento del conocimiento científico y tecnológico son el de la biotecnología, la tecnología de materiales y la tecnología espacial. Sin embargo, estos cuatro casos se encuentran en un estadio de desarrollo muy inferior al de la TI. El caso más prometedor, la biotecnología, ha logrado un importante rango de aplicaciones, pero esta confinada a unos pocos sectores de la economía, tales como la agricultura, silvicultura, alimentos, drogas, químicos, salud, tratamiento de aguas y minerales (OECD, op. Cit.). En muchas áreas potenciales de aplicación de la biotecnología existen problemas de costos que no han sido superados, por lo cual puede decirse que no será una tecnología hasta entrado el siglo XXI (OECD, op. cit). El cuadro 2.3 permite discriminar el rango de significación de los paradigmas tecnológicos actuales.

CUADRO 2.3

<b>Rango de Significación de los Paradigmas Tecnológicos</b>					
<b>Características que favorecen o retardan la difusión.</b>	<b>Biología</b>	<b>Materiales</b>	<b>Espacial</b>	<b>Nuclear</b>	<b>Informática</b>
Rango de nuevos productos y servicios	4	4	2	2	9
Mejoras en costos o atributos técnicos de procesos existentes, servicios y productos.	3	4	2	1	9
Aceptación social	5	9	6	3	9
Fuerzas de los intereses industriales privados	3	6	3	2	10
Sectores de aplicación	4	4	2	2	10
Probable impacto en el empleo en los 90's	2	2	1	1	1
<b>Nota: El valor máximo es 10 y el valor mínimo es 1</b>					
<b>Fuente: OECD, 1998</b>					

### **Líneas de estudio de la industrialización más tardía.**

Las principales líneas de estudio actuales sobre la nueva industrialización Rivera (2012) las agrupa en seis corrientes, basadas en las enseñanzas del proceso asiático.

La primera es el revisionismo, donde identifica una estrategia de intervención estatal selectiva, inscribiéndose en el marco de la transferencia internacional de tecnología y nueva división internacional del trabajo. El autor más representativo de esta primera corriente es Larry Westphal, el cual señala que una nueva teoría de la estrategia industrial exige entender la industrialización en términos de cambio tecnológico, donde la unidad de análisis es la economía nacional.

La segunda es la reflexión tecnologista del milagro asiático, la cual es una amalgama del evolucionismo moderno y la teoría neoshumpeteriana del cambio tecnológico, su objeto de estudio es la tecnología como actividad empresarial

La tercera es la teoría del desarrollo tardío, la cual sitúa el desarrollo en un marco histórico siguiendo la concepción de atraso económico de Gerschenkron, de base

institucionalista-organizativa (papel del estado, nuevos tipos de banca, etc.). De ese enfoque deriva la aplicación inicial del concepto de aprendizaje al estudio del proceso asiático; y otro lado deriva el concepto de estado desarrollista.

La cuarta línea de estudio, es referente a los estudiosos de las cadenas o redes globales de producción, los cuales conciben a los agentes económicos en el telón de fondo de la integración global de la producción; la interconexión de los agentes económicos internacionales y locales se concibe como una fuerza determinante del desarrollo actual. Los principales autores de esta corriente son Gereffi y Ernst.

La quinta línea, surge gracias a las inferencias provenientes de la teoría de las revoluciones tecnológicas; las cuales conciben el desarrollo de los países periféricos en el marco de los ciclos de vida de las tecnologías, con su implicación de acceso y elevación de barreras a la entrada de los recién llegados. Su marco teórico es schumpeteriano, incorporando conceptos tales como ciclo de vida del producto, de la tecnología y la teoría de las ondas largas y del enfoque francés de regulación.

La última línea es sobre la nueva teoría del desarrollo formulada por Stiglitz y sus seguidores, sobre el cual se ha edificado bajo una nueva agenda que ve la transformación de los países atrasados menos como un proceso de acumulación de capital y más como un cambio organizacional; es decir, el cambio económico-social se efectúa a través de procesos políticos.

La principal línea de integración entre estas seis corrientes es el concepto de aprendizaje tecnológico. Veremos los principales planteamientos de la teoría institucionalista aplicada al desarrollo.

## ESTADO DESARROLLISTA Y ESTADO DEPREDADOR.

### Relación entre el Estado y la economía.

El Estado, surgido como una entidad territorial de dominación coercitiva, ha cumplido siempre una función fundamental en las distintas sociedades clasistas de base territorial que siguieron a las organizaciones sociales primitivas basadas en lazos de sangre (Engels, 1976).

Esa función nunca se ha limitado a cuestiones políticas (sistemas de dominación social y organización del poder), sino se ha extendido al impulso y regulación de las bases fundamentales de la reproducción social en las distintas épocas de desarrollo histórico (Gramsci, 1975), a través de sucesión de modos de producción y organización social.

De acuerdo con Locke (Locke, 1964), en su libro “Ensayo sobre el gobierno civil”, afirma que la finalidad máxima y principal, que buscan los hombres al reunirse en Estados o comunidades, sometiéndose a un gobierno, es la de salvaguardar sus bienes; ya que esa salvaguardia es muy incompleta en el estado de Naturaleza. De esta manera, Locke pone al Estado al servicio del individuo para cuidar de la propiedad o potestad que ellos ejercen sobre la naturaleza.

La forma como el Estado cumple con la protección de la propiedad privada de los miembros que lo conforma es a través de la procuración del bien común. Este concepto permite a Locke unir la función universal del Estado con sus propias tareas las cuales atañen individualmente a sus miembros, en palabras de Locke:

*“...aunque al entrar en sociedad renuncian los hombres a la igualdad, a la libertad y al poder ejecutivo del que disponían en el estado de naturaleza y hacen entrega de los mismos a la sociedad para que el poder legislativo disponga de ellos según lo requiera el bien de esa sociedad, y habida cuenta de que el propósito de todos los que la componen es sólo salvaguardarse mejor en sus personas, libertades y propiedades (ya que no puede suponerse que una criatura racional cambie deliberadamente de estado para ir a peor), no cabe aceptar que el poder de la sociedad política, o de los legisladores por ella, pretenda*

*otra cosa que el bien común hallándose obligados a salvaguardar las propiedades de todos ...”*

Así de esta manera Locke nos muestra que el Estado, responde a una necesidad de protección mayor que obtiene el individuo al someterse libremente. Pero el Estado, a su vez, está obligado a salvaguardar las propiedades de todos.

Por el otro lado Hegel (Hegel, 1988) en su teoría acerca del Estado, primero considera que el individuo y el Estado son diferentes, y con ello supera la posición liberal originada en Locke, según la cual el Estado estaría orientado a la protección del individuo y de su propiedad, en sus palabras:

*“Si se confunde al Estado con la sociedad civil y si se le destina a la seguridad y a la protección de la propiedad y de la libertad personal, el interés de los individuos en cuanto tales es el fin supremo en vista del cual de ellos se reúnen y resulta que es facultativo ser miembro de un Estado. Pero su relación con el individuo es muy diferente; si él es el espíritu objetivo, entonces el individuo no tiene objetividad, verdad y moralidad, sino siendo un miembro de él.”*

Con esto Hegel establece que el individuo es miembro constitutivo y operativo del Estado, no parte de él; es decir, en su incorporación al Estado a través de su razón, el individuo tiene acceso al Espíritu Objetivo, que corresponde a otro modo de existir. Por lo tanto, para Hegel la sociedad y el Estado tienen una existencia por sí y para sí, aunque dependiente del individuo, como un estadio superior en el ascenso a la Idea Absoluta.

Desde el punto de vista histórico, el planteamiento de la relación entre Estado y economía, se remonta desde la época de los mercantilistas, los cuales constituyeron el primer gran esfuerzo, después de la Edad Media, por separar los asuntos económicos de la esfera de la religión (Bloc, Fred. 2001). Este hecho representa el primer intento racional por plantear la relación entre Estado y riqueza o economía, y por establecer medidas políticas tendientes a favorecer la producción de bienes. Posteriormente el economista François Quesnay, señaló que las relaciones económicas establecidas entre la población se comportan a la manera de un flujo permanente de bienes en uno y otro sentido, y que se integran en un proceso económico permanente. Estas relaciones económicas y el equilibrio

que se da a través del flujo de bienes obedecen a leyes naturales que deben ser reconocidas y secundadas por la sociedad y por el Estado. Respecto a la relación entre el Estado y la economía, los fisiócratas, partiendo de la primacía de la ley natural, del derecho natural y de la libertad de los individuos, también natural, consideraban que es nociva cualquier intervención del Estado en la economía. Si el estado interviene, altera el orden natural, puesto que las leyes de dicho orden rigen también la demisión económica de la sociedad (Ibíd.).

Los fisiócratas consideraban que la intervención del Estado en la economía atentaba contra la libertad y contra el derecho que tienen los individuos para decidir acerca del consumo y de la producción de bienes, y en última instancia, de sus propios intereses. Sostenían que si el Estado atentaba contra el interés individual tocaba el interés social y en última instancia atentaba contra sí mismo, porque el individuo es su origen y razón de ser.

Para el clásico Adam Smith (1999), el papel del Estado en lo económico consistía en apoyar la acción de sus miembros. Sostuvo que el Estado debe concretarse a la defensa o protección de la sociedad frente a la invasión o violencia de otras sociedades independientes; a la protección del individuo ante las injusticias y opresiones de los otros miembros de la sociedad, estableciendo para ello una recta administración de la justicia; a la construcción y mantenimiento de obras públicas, que siendo necesarias para la sociedad no conviene a los individuos a llevar a cabo, tales como los caminos, los puentes, los canales, los puertos, etc., y a la protección del comercio en general, porque es esencial para el progreso y la acumulación de riqueza en las naciones.

Para Marx, de acuerdo con Garaudy (1975), el Estado es un Estado de clase, producto de la lucha de clases que constituye el instrumento de explotación hacia la clase oprimida. Consecuentemente, su poder es tanto más represivo cuanto más se agudiza la lucha de clases, y asume siempre la forma de una dictadura de clase. Para Marx, el Estado forma parte de la superestructura social que se forma a partir de los intereses de la clase dominante. Así Marx sostiene que el Estado es un producto histórico que resulta de las relaciones sociales de producción.



Por otro lado, la corriente neoclásica, con León Walras, propuso la nacionalización de la tierra y que el Estado administrara su renta a los individuos (ver Evans, 2001); Von Wieser sostuvo que la utilidad social es el “valor natural”, puso al Estado al mismo nivel que el individuo en cuanto a sus respectivos papeles en la economía, e indicó que el Estado debía controlar precios, mercados y la misma producción a través de sus propias empresas. Pigou admitió la conveniencia de la intervención del Estado para igualar las rentas, lo que aumentaría el bienestar de los individuos (Ibíd.).

Poco después, John Maynard Keynes reconoció abiertamente la necesidad de la intervención del Estado en la economía para revitalizarla, Keynes propone simultáneamente la intervención del Estado para mantener el dinamismo de la actividad económica y propone la intervención del Estado a través de una política encaminada a generar inversiones (ver Keynes, 2003).

Sin embargo, para Keynes la intervención del gobierno en la economía a través de la inversión era considerada anormal; dicha intervención no podía ser permanente, sino que era sólo una ayuda al sistema económico que había caído en un bache. En relación con los neoclásicos, Keynes es quien adopta una posición claramente orientada hacia la intervención del Estado en la economía para beneficio de la empresa privada (Ibíd.).

Por último los monetaristas con Milton Friedman a la cabeza, propone abandonar la acción del Estado y dejar que el mecanismo impersonal del mercado y de los precios distribuya los recursos y mantenga el flujo económico (ver Friedman, 2002). Friedman afirma, que el gobierno debería limitarse a mantener el orden y la observación de la ley; a manejar la defensa nacional y a supervisar la moneda, porque todo lo demás lo hace mejor el sistema capitalista a través del mercado libre.

Por otro lado los neokeynesianos como Stiglitz, argumenta que la inversión estatal y la inversión privada son los componentes del gasto total en una nación, y que debe estar directa o indirectamente dirigida por el Estado a través de los instrumentos que este determine. Por lo tanto, en el capitalismo, el Estado ha constituido siempre un mecanismo fundamental de la reproducción económica y social del sistema, el cual le sirve como complemento necesario para el mercado, la propiedad privada y la acumulación de capital.

### **Estado depredador.**

Dentro del despliegue del intervencionismo estatal, existen muy diversos tipos de experiencias que van desde fenómenos positivos (propios de los estados desarrollistas), o negativos, como los que Evans (2001) denomina estado depredadores, entre los que se sitúan una serie de casos intermedios.

Para Evans, el Estado es un elemento endógeno de cualquier economía nacional. En contraste, en el paradigma neoclásico/ neoliberal el Estado es visto como exógeno y no se hace ningún intento de ofrecer una teoría de la acción estatal.

Las investigaciones de Evans, señalan tres posibles formas de Estado: 1) el Estado depredador; 2) el Estado intermediario y 3) el estado desarrollista.

Un Estado depredador es disfuncional a cada posible medida. No tiene ni un proyecto país, ni proyectos de acumulación. Un estado depredador podría ser capturado por el capital de una ETN, o podría funcionar sin ninguna influencia exterior. En todo caso, no se ocupara de los problemas de sustentabilidad en relación a los recursos natural; además las empresas estatales no operaran eficientemente para satisfacer metas nacionales de desarrollo, y no existirá ningún sistema basado en merito en cuanto a los requisitos exigidos a los funcionarios que administran el aparato estatal.

Otro punto importante del Estado depredador, es la corrupción, la cual está muy extendida, ocasionando que el Estado sea inestable y frágil. Las funciones mínimas del Estado no pueden ser cumplidas porque la policía, las fuerzas armadas y el sistema judicial serán diezmados por una endémica y sistemática corrupción; tal es el caso de Zaire, durante la dictadura de Mobutu (Evans, 2001), el cual nacionalizo la gran minería del cobre para beneficio privado; los regímenes dictatoriales en Latinoamérica como el de Trujillo en la Republica Dominicana o Somoza en Nicaragua (Dabat, 2010).

La segunda tipología de Evans describe a un Estado que maneja áreas de eficiencia pero que es incapaz de establecer a un proyecto país coherente. Por alguna razón, este Estado carece de la autonomía propia que es un requisito para el Estado desarrollista.

Autonomía propia es el concepto clave de Evans: en tal constructo el Estado tiene que ser un actor autónomo, capaz de presentar una visión coherente y actuar en base a esta visión.

Así el Estado está en posición de ofrecer al sector privado incentivos para crear o expandir ciertas áreas de actividad económica. Pero los incentivos dados exigen reciprocidad en términos del desempeño del sector privado. No obstante, la autonomía del Estado está limitada, condicionada por el hecho de que el Estado está inserto en la sociedad civil. Esto demanda una fluida y complicada red de relaciones entre la esfera pública y privada. Esta inserción significa que el Estado no está por encima o es independiente del sector empresarial, pero tampoco está por debajo o capturado por él. Tal es el caso de Brasil e India (Evans, 1996)

Por lo tanto, para países industriales y en proceso de industrialización, el aumento del intervencionismo estatal y el gasto público en el capitalismo tuvo un signo históricamente positivo, en la medida en que favoreció avances fundamentales en las condiciones de trabajo, vida y seguridad social de los trabajadores, posibilitó diversos tipos de reformas sociales y culturales progresistas, o promovió, aunque muy desigualmente, el desarrollo científico y tecnológico.

Pero esto no fue de ninguna manera un fenómeno lineal, necesario, ni mucho menos absoluto. El intervencionismo estatal también posibilitó el advenimiento de regímenes político-sociales altamente negativos, tales como fascismo y muy fuertes tendencias hacia la hipertrofia burocrática del aparato estatal o hacia la burocratización de la sociedad civil, incluidas las organizaciones de los trabajadores y otros sectores populares. (Dabat, 2010).

### **El Estado en el nuevo desarrollismo.**

Si bien es cierto que el Estado, nunca ha dejado de participar activamente en la economía de los países, no siempre lo ha hecho desempeñándose de la misma manera ni con la misma eficacia y resultados. Mientras que en ciertas épocas y lugares la función del Estado ha sido fundamentalmente en el impulso al progreso económico, social y cultural, en otras ha sido un fuerte obstáculo al desarrollo y el progreso humano, ha absorbido más recursos de la sociedad de los que le ha ayudado a producir y ha subvencionado a grupos

parasitarios, ahogando las expresiones sociales más creativas e innovadoras, o bien ha organizado enormes aparatos de muerte y destrucción.

El nuevo desarrollismo representado por Amsden, Wade y otros se diferencia del desarrollismo de los 1950 (la Economía del Desarrollo) en que no se limita a proteger una industria infante y en que si bien le otorga al Estado un papel central, cree que para llevar a cabo su tarea este debe ser financieramente sólido y administrativamente eficiente (ver por ejemplo Amsden, 1988). Por otro lado, a diferencia de la ortodoxia convencional, el nuevo desarrollismo no cree que el mercado pueda resolverlo todo ni que las instituciones deban limitarse a garantizar la propiedad privada y el cumplimiento de los contratos (Wade, 1999).

El desarrollismo o nacional-desarrollismo, es una estrategia que tiene como objetivo fundamental que la política económica provea el desarrollo económico y para ello es necesario que la nación –los empresarios, las clases medias y los trabajadores- se subordinen a los objetivos del desarrollo, bajo la dirección de una burocracia especializada y un sistema político que sirve de mediador (Wade, op. cit.). Por lo tanto, el desarrollismo no es una teoría económica, sino una estrategia nacional de desarrollo; el cual se basa en las teorías económicas disponibles, con el objetivo de formular la estrategia que le permita a cada país de la periferia capitalista alcanzar gradualmente el nivel de desarrollo de las naciones centrales. Se basa en el mercado, porque no hay teoría económica que no parte del mercado, pero le atribuye al Estado un papel central.

Las diferencias entre el desarrollismo y el nuevo desarrollismo se explican, en primer lugar, por los cambios ocurridos en el contexto capitalista mundial, que pasó de los años dorados a la actual fase de globalización. En tiempos del primer desarrollismo, el mercado mundial aún no se recuperaba plenamente de los efectos de la gran depresión. El nuevo desarrollismo se enmarca en la globalización y toma un conjunto de nuevos referentes que no eran relevantes para los primeros teóricos. Por otro lado, a diferencia del nacional-desarrollismo, que adoptó el pesimismo exportador de la teoría económica del desarrollo, el nuevo desarrollismo no quiere basar su crecimiento en la exportación de productos primarios de bajo valor agregado, sino que apuesta a que los países en desarrollo exporten bienes manufacturados o productos primarios de alto valor agregado.

El modelo exportador tiene dos grandes ventajas sobre el de sustitución de importaciones. En primer lugar, el mercado no queda limitado al mercado interno. Esto es importante para los países pequeños, pero también es fundamental para aquellos con mercados internos potencialmente grandes pero que por el momento tienen un bajo ingreso per cápita. En segundo lugar, si el país adopta esta estrategia de apertura, es más probable que se implementen buenas políticas industriales y es menos probable que se proteja a las empresas ineficientes.

Por otra parte, el nuevo desarrollismo rechaza las ideas tradicionales de crecimiento basado en la demanda y el déficit público. La última diferencia entre el viejo y el nuevo desarrollismo es el papel atribuido al Estado en la infraestructura. Ambas corrientes le reconocen un papel económico fundamental como garante del buen funcionamiento del mercado y de las condiciones generales de la acumulación de capital: educación, salud, infraestructura de transportes, comunicaciones y energía. Para el desarrollismo de los 1950, el Estado jugaba un rol clave en la promoción del ahorro forzado, contribuyendo de esta forma a que los países completaran su proceso de acumulación primitiva. En aquella época también se consideraba que el Estado debía invertir en las áreas de infraestructura e industria pesada, que requería muchos recursos para los cuales el ahorro privado no era suficiente. Para el nuevo desarrollismo, el Estado puede promover el ahorro forzado e invertir en ciertos sectores estratégicos. La diferencia es que hoy el sector privado nacional podría tener los recursos y la capacidad empresarial suficientes para llevar adelante estas tareas. El nuevo desarrollismo rechaza la tesis neoliberal de que el Estado ya no tiene recursos, porque esto depende de la forma en que se administren las finanzas públicas. Pero entiende que, en aquellos sectores en que hay una competencia razonable, el Estado no debe ser inversión, sino ocuparse de garantizar la competencia. El nuevo desarrollismo, por lo tanto, concibe el mercado como una institución eficiente y capaz de coordinar el sistema económico, pero sin la fe irracional de la ortodoxia convencional.

El nuevo desarrollismo, en cambio, considera al mercado una institución que tiende a cierta eficiencia, pero afectada por fallas y quiere un Estado fuerte, no a expensas del mercado, sino para fortalecerlo o gobernarlo como propone Wade (op. cit.). Por lo tanto, las estructuras sociales y las instituciones son fundamentales. Además, como el nuevo

desarrollismo adopta una perspectiva histórica, recoge las enseñanzas institucionalistas de la escuela histórica alemana y del institucionalismo norteamericano de inicios del siglo XX. Las instituciones son importantes y su reforma es una necesidad permanente ya que, en las sociedades complejas y dinámicas en que vivimos, las actividades económicas y el mercado necesita ser constantemente reglamentados. El nuevo desarrollismo, es entonces, reformista.

Por lo tanto, un gobierno será desarrollista, si promueve el desarrollo y la distribución del ingreso a través de políticas económicas y de reformas institucionales orientadas al mercado siempre que sea posible, pero con frecuencia para corregirlo. Para el nuevo desarrollismo, las políticas económicas, y de manera más amplia, los regímenes de políticas económicas y monetarias constituyen instituciones que deben ser permanentemente corregidas en el marco de una estrategia más general.

Así que el nuevo desarrollismo, impulsa reformas institucionales que, además de fortalecer el mercado, fortalezcan el Estado, ya que solo un Estado con un aparato eficiente y con instituciones dotadas de legitimidad puede servir de instrumento a la sociedad. Para el nuevo desarrollismo la Nación, es el agente fundamental del desarrollo.

Por lo tanto el coste y el riesgo concomitante pueden reducirse grandemente si el estado paga el desarrollo tecnológico o garantiza un mercado para el producto técnicamente avanzado. Ya que tenemos hoy un sistema económico que, cualquiera que sea su formulación y regulación ideológica, el estado debe absorber los riesgos mayores, ya que puede suministrar o garantizar un mercado para el producto. Puede garantizar igualmente los costes de desarrollo de un proyecto, de tal modo que si rebasan lo previsto la empresa particular no tenga que soportarlos. O puede pagar la investigación y suministrar el necesario conocimiento técnico.

Esto debido a que la fuerza de trabajo calificada es decisiva para el éxito del sistema industrial. La educación de que depende esa fuerza de trabajo se suministra principalmente en el sector público de la economía. El mercado de la tecnología más adelantado y el que mejor permite la planificación procede del estado o de las universidades y las instituciones de investigación del sector público, o bien se debe sustancialmente a la ayuda pública. El

estado regula la demanda agregada de los productos del sistema industrial; el estado suministra una regulación de los salarios y los precios sin la cual el sistema de estos últimos sería insostenible en el sistema industrial.

Por lo tanto como vemos, el sistema industrial, está efectivamente enlazado de modo inextricable con el estado. Y en asuntos importantes, el estado es un instrumento del sistema industrial. Antes para la sociedad empresarial el estado era realmente una amenaza sobre las ganancias, dando como resultado que aquella empresa se resistiera a la regulación pública con objeto de proteger sus beneficios. Sin embargo los imperativos de la tecnología y de la utilización de los capitales no permiten a la empresa la subordinación al mercado, y la empresa madura, lejos de estar orgánicamente separada del estado, no puede existir más que en íntima asociación con él.

#### **INSTITUCIONES APLICADAS AL NUEVO DESARROLLO. (NUEVA TEORÍA DEL DESARROLLO).**

Paulatinamente a medida que se habría un nuevo escenario en el análisis del desarrollo fue ganando influencia la teoría institucionalista. Los pioneros como Amsden se apoyaron en Gerschenkron y Weber para conceptualizar a la nueva industrialización desde una perspectiva histórico-institucional. Con nuevas herramientas teóricas Amsden logró formular una visión mucho más elaborada del papel del estado, superando de manera manifiesta la ingenuidad política característica de las concepciones de los años 1950-1960 (ver Rivera, 2004).

Gerschenkron (1973), deja clara la necesidad de instituciones específicas para afrontar los nuevos obstáculos a la industrialización. Por lo tanto Amsden y sus seguidores enfatizan de que el apoyo estatal sistémico y bien coordinado durante el aprendizaje, son soportes institucionales indispensables.

La injerencia de la teoría institucionalista se dio propiamente a partir de la obra de Douglass North (1993). Los primeros institucionalistas como Amsden quedaron atrapados en el paradigma del estado desarrollista, pero no quedaba claro por qué había estados desarrollistas fallidos como los de América Latina. Se requería por ende una teoría del cambio institucional que considerara el papel del poder político en el desarrollo capitalista, pudiendo ser negativo o positivo (ver Rivera 2012).

La teoría del cambio institucional ligada al desarrollo o atraso económico, se sustenta en que el determinante fundamental del funcionamiento de una sociedad es el poder político; y el poder político junto con la forma en que se asignan y definen los derechos de propiedad (Hoff y Stiglitz, 2002), dan lugar a la estructura institucional arquitectónica, que determina la capacidad productiva, la distribución de la riqueza y las modalidades de la interacción social; por lo tanto la estructura social y la institucional están compenetradas. North insiste en discrepancia con la mayor parte de los estudiosos del desarrollo que el Estado posee una naturaleza ambivalente, ya que puede ser factor esencial del crecimiento económico, pero también puede ser la fuente de la decadencia económica (ver North, 1984). Sin embargo North, no pone en duda que la acción humana o social es la fuerza primaria del cambio, pero indica que el pasajero gratis o los altos costos de transacción pueden bloquear el cambio.

North (1993) afirma que la estructura social está constituida por las instituciones económicas y políticas, la tecnología, la población y la ideología de una sociedad; en este sentido su definición base no es muy diferente a la de Veblen (1964) para quien las instituciones son los factores que restringen la conducta, o más en general, estructuran la interacción social a partir de la cohesión efectuada por el Estado como poseedor del monopolio de la violencia, legítima o no.

Insiste North, que el cambio ideológico que se requiere para justificar una nueva estructura de derechos de propiedad no se producirá automáticamente, de modo que el cambio socioeconómico tendera a retardarse también por eso (op. cit., 1984); de acuerdo con North (1993), para garantizar el cambio ideológico, debe surgir una ideología alternativa (Ibíd.). Por lo tanto “el cambio histórico ocurre de manera discontinua y se consolida cuando una ideología alternativa justifica una nueva estructura de derechos de propiedad, que a su vez es la respuesta a cambios productivos y tecnológicos duraderos (Ibíd.).

Para North y Tomas (1980) no es posible estudiar el desarrollo económico sin incluir al Estado, pero de igual manera, no se puede desarrollar un análisis útil sobre el Estado si se separa de los derechos de propiedad; por lo tanto “el progreso de la sociedad o de la organización humana depende de la cooperación y la coordinación, por lo que el



Estado, es decir, un ente que ejerce el monopolio de la violencia, es indispensable” (op. cit.). El dilema, como ya se señaló, es si el estado actuará en beneficio de las elites o sus acciones se extenderán a sectores más amplios de la sociedad.

Gracias a North, podemos decir que el cambio institucional depende de los rivales del gobernante, debido a que la amenaza externa puede obligar al gobernante activar un cambio institucional que eleve el potencial de crecimiento económico y, por ende, la fuerza nacional frente a la amenaza externa. (1984, Cap. 3).

A manera de síntesis de North en Rivera, se puede afirmar que los logros en materia de desempeño económico dependen de la instauración de una organización económica eficaz, esto es, conductivos al aprendizaje, la innovación y la creatividad social en general. A su vez, una organización económica eficaz es el resultado de una determinada forma de interacción entre el poder político, la estructura de la propiedad y el resto de las instituciones.

Para Rivera (2009), el atraso económico como el que se observan los países de América Latina, Asia y otras áreas del mundo, implica la persistencia de un régimen institucional no conductivo al aprendizaje. Por lo tanto como afirman Hoff y Stiglitz (2001), el desarrollo económico está mediado por un proceso político; en el que el reconocimiento del papel de la historia es fundamental en el funcionamiento de una economía atrasada.

Como se advierte los institucionalistas de la escuela de North y los adherentes a la nueva teoría del desarrollo como Hoff y Stiglitz van más allá del estado desarrollista. Esa organización es central para el desarrollo temprano y tardío, pero la actuación del estado está a su vez determinada por un conjunto de factores, que ya fueron señalados. Las aportaciones de Hikino y Amsden (1995) siguen siendo relevantes, en el contexto de condiciones político-institucionales conductivas. Aceptando el postulado anterior el éxito de la industrialización tardía depende del acuerdo entre las élites, pero también del establecimiento de una disciplina sobre el resto de la sociedad. Generalmente se ha requerido de un estado autoritario que establece nuevas reglas entre las que destaca la exposición regulada de la empresa doméstica a la competencia internacional.

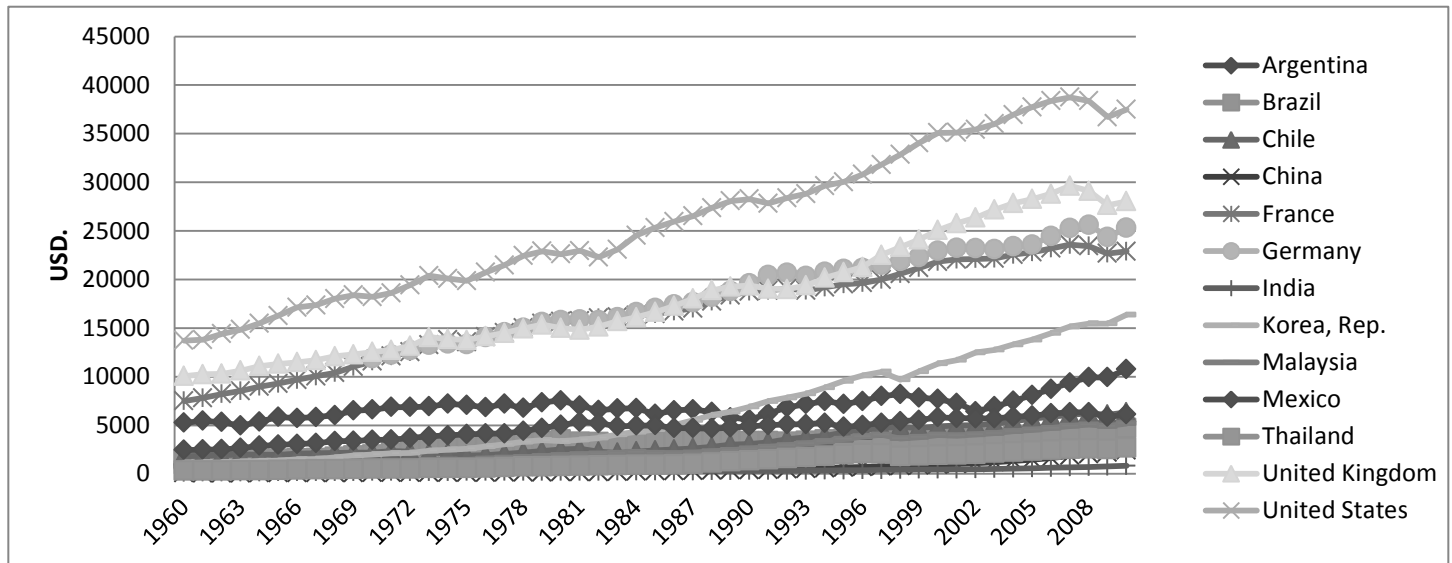
### Países tardíos tipo A (países de reciente industrialización o PRIS) y tardíos tipo B.

El atraso económico persistente es un fenómeno que se manifestó a fines del siglo XX, cuando lo que parecía ser un bloque monolítico, el llamado Tercer Mundo, experimentó una diferenciación: un pequeño grupo, representado en primer lugar por las llamadas “economías dinámicas de Asia” (seguidas después por China e India), aceleraron de manera impresionante su desarrollo, en tanto que el resto del Tercer Mundo, incluyendo países muy poblados, ricos en recursos naturales y con economías comparativamente grandes, siguen atrapados en la trampa del atraso, proceso circular acumulativo, como lo define Myrdal (1959). (Ver gráfico 2.1)

Estos países que lograron salir de la trampa del atraso, Rivera (2009), los clasifica como países del tipo A, a los que pertenecen este grupo son: China, India, Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Tailandia y Malasia. Mientras que los países que pertenecen al grupo B, son aquellos donde se presenta el llamado atraso persistente, debido a instituciones ineficientes; los cuales son: Colombia, Perú, México, Indonesia, Filipinas y los llamados estados fallidos.

GRAFICO 2.1

#### PIB per cápita (p.c. 2000).



Fuente: Elaboración propia con datos del World Bank.

A continuación analizaremos las características más fundamentales de una nación, las cuales son el tamaño de su población, de su economía, y su nivel de riqueza. El cuadro 3.2 y 3.3 presenta una vista rápida de los países tipo A y B a finales de los 1950 y a los comienzos del siglo XXI, en términos de sus agregados económicos y sus características poblacionales. El cuadro 3.2 nos muestra que existen tanto diferencias como similitudes entre las regiones y países en términos de tamaño. China, India y Brasil son naciones continentales; mientras que China e India tienen una población muy alta. Brasil y México también tienen poblaciones relativamente altas con más de 100 millones; por el otro extremo tenemos a países como Singapur y Taiwán los cuales en extensión territorial son muy pequeños. Y en cuestión de población, Taiwán, Malasia y Chile son países con menos de 30 millones de habitantes.

Los países del grupo A, al carecer de tecnología propia y de capacidad para producirla, se orientaron a empezar como aprendices de tecnologías maduras e intermedias, que se encontraran disponibles en el mercado internacional (Amsden, 1989). Este proceso de aprendizaje se vio favorecido por la creciente circulación internacional de conocimiento tecnológico y por el carácter abierto del conocimiento científico. (Pérez, 2001).

En los países del grupo A, o los llamados países tardíos exitosos, la movilización social, el cual es el principal vehículo para lograr el aumento del stock de conocimiento valorizable, y con esto por ende, salir del atraso, se efectuó con frecuencia, por medio de regímenes políticos dictatoriales, utilizando métodos represivos. Donde los países que pertenecen al grupo A, son los que cierran la brecha del atraso internacional con respecto a los países desarrollados; mientras que los del tipo B, son los que amplían dicha brecha.

Aunado a la ampliación de la brecha internacional, está el cambio en la modalidad del crecimiento y el desarrollo, que depende de la disponibilidad de ejércitos de ingenieros y científico y organizaciones acordes para mantener sus actividades orientadas hacia la innovación empresarial. Sin embargo de acuerdo a North y Thomas (op. cit.), un fundamento indispensable que tuvo que haberse suscitado en los países del tipo A, es que debió existir una organización política, la cual impulsara el aprendizaje colectivo. Si tomamos como referencia que muchos de los países pertenecientes al grupo A, estuvieron bajo mandos dictatoriales, que ayudaran a encaminar el aprendizaje colectivo mediante un

estado que fungió como líder acompañado de las ventajas del mercado, para lograr el desarrollo económico. Es por esa principal razón, que sólo unas pocas sociedades han tenido éxito en el crecimiento económico.

CUADRO 2.4

**Indicadores de la Estructura Económica**

País	PIB Total		Agricultura		Industria		Manufactura		Servicios	
	\$ Millones de U.S.\$		% PIB		% PIB		% PIB		% PIB	
	1980	1995	1980	1995	1980	1995	1980	1995	1980	1995
<b>Argentina</b>	0.8	2.6	6	6	41	31	29	20	52	63
<b>Brasil</b>	2.4	7.6	11	14	44	37	33	24	45	49
<b>China</b>	1.9	7.2	30	21	49	48	41	38	21	31
<b>Francia</b>	6.9	15.7	4	2	34	27	24	19	62	71
<b>India</b>	1.8	3.6	38	29	26	29	18	19	36	41
<b>Italia</b>	4.5	11.3	6	3	39	31	28	21	55	66
<b>Japón</b>	1.1	52.7	4	2	42	38	29	24	54	60
<b>México</b>	2.0	2.9	8	8	33	26	22	19	59	67
<b>Inglaterra</b>	5.4	11.6	2	2	43	32	27	21	54	66
<b>Estados Unidos</b>	2.8	73.4	3	2	34	26	22	18	64	72
<b>Corea del Sur</b>	0.6	5.2	15	7	40	43	29	27	45	50
<b>Taiwán</b>		1.5		4.0				31		57

**Fuente:** Elaboración propia con datos de Taiwán Statistical Data Book; World Bank.

En términos del constructivismo social, existe un problema de agencia, que indica que el sujeto social se limita a cumplir con los designios de la estructura económico; es por eso que se necesita la interacción del estado con el mercado y la sociedad; ya que el mercado por sí solo, genera imperfecciones y concentración de poder, que las grandes corporaciones e industrias líderes, utilizaran a su beneficio; así mismo, el mercado per se no funciona automáticamente como un agente económico racional, que va a responder de igual manera a la señales del mercado en todos las culturas y escenarios institucionales.

CUADRO 2.5

<b>Población y superficie de países tipo A y B.</b>								
<b>País</b>	<b>Área (1.000 sq. km)</b>	<b>Porcentaje área mundial</b>	<b>Población1 961 (millones)</b>	<b>Porcentaje Pop. Tot. 1961</b>	<b>Población 2011 (millones)</b>	<b>Porcentaje mundial 2011</b>	<b>Crecimiento Pob. (1965- 1980)</b>	<b>Crecimiento Pob. (1980- 2011)</b>
<b>China</b>	9600	6.4	667.1	21.9	1344.1	19.3	2.1	1.0
<b>India</b>	3287	2.2	447.8	14.7	1241.5	17.8	2.3	1.8
<b>Corea S.</b>	342	0.2	25.1	0.8	49.8	0.7	2.0	0.9
<b>Malasia</b>	587	0.4	8.2	0.3	28.9	0.4	2.5	2.4
<b>Singapur</b>	1	0.0	1.6	0.1	5.2	0.1	1.7	2.5
<b>Taiwán</b>	36	0.0	11.0	0.4	23.2	0.3	2.4	1.3
<b>Tailandia</b>	185	0.1	27.3	0.9	69.5	1.0	2.7	1.2
<b>Argentina</b>	2780	1.8	20.6	0.7	40.8	0.6	1.5	1.2
<b>Brasil</b>	8500	5.7	72.8	2.4	196.7	2.8	2.5	1.5
<b>Chile</b>	756	0.5	7.7	0.3	17.3	0.2	1.7	1.4
<b>México</b>	1964	1.3	38.4	1.3	114.8	1.6	2.9	1.7

**Fuente: Elaboración propia con datos de Taiwán Statistical Data Book; World Bank Database.**

De igual manera, el estado per se, al implementar políticas económicas, estas no se pueden definir a priori como respuesta racional hacia un situación económica, por una entidad unificada y política omnicompetente. Ya que diferentes grupos de poder o funcionarios del estado compiten por la política bajo intereses de facción; en muchos casos, sus intereses y objetivos pueden entenderse en referencias a sus interacciones o a las identificaciones con los actores no-estatales (la sociedad).

Por lo tanto, si una economía funciona con cierta eficiencia y, por ende se desarrolla<sup>6</sup>, es porque se han cumplido determinados requerimientos políticos y se ha transformado la correlación de fuerzas sociales, con sustancial independencia de la abundancia de riqueza en recursos naturales (Acemoglu et al).

Es extremadamente raro que el ajuste del mercado hacia el comportamiento económico esté determinado por políticas estatales por si solas. Ya que individuos privados y grupos responden por lo menos de alguna manera independientemente, a las señales del mercado y a los incentivos de las políticas, a las cuales perciben.

De acuerdo a Rivera (en prensa) los pocos países que han superado el lock-in (tipo A), pudieron lograrlo mediante una transformación del sistema y del proceso político, lo que posibilitó la movilización social<sup>7</sup>. La movilización social en los países tardíos exitosos comenzó bajo la dirección de regímenes dictatoriales con métodos compulsivos, pero fue dando paso a la democratización. Por lo tanto, la posibilidad de que una sociedad se desarrolle depende de cómo el poder político define la estructura de la propiedad y, con ella, el uso de los recursos sociales.

Así que para que se dé la ruptura de trayectoria y se pase a un estado más favorable implica un cambio radical en el proceso político, la ruptura de la trampa del atraso exige

---

<sup>6</sup> Decimos que un país, se desarrolló, cuando crece por periodos prolongados el ingreso per cápita real, de igual manera si se verifican cambios estructurales y disminuye el número de personas bajo la línea de pobreza (ver Meier). Pero al mismo tiempo, debe disminuir la brecha internacional, medida por el diferencial de PIB real per cápita respecto al país líder (Hikino y Amsden, 1995).

<sup>7</sup> El desarrollo capitalista, para adquirir una modalidad de crecimiento intensivo, o sea, basada en la innovación, requiere movilizar al conjunto de la población.

una conmoción que modifique el proceso político imponiendo un cambio progresivo en los derechos de propiedad (Rivera, op. cit.).

### **III. AMERICA LATINA Y EL DESARROLLO TARDIO.**

#### **LA INDUSTRIALIZACION TARDIA CONTRA LA MUY TARDIA.**

##### **La contribución de Gerschenkron.**

Gerschenkron (1973) nos señala que una buena parte de nuestro pensamiento sobre la industrialización de los países atrasados aparece dominada por la gran generalización marxista, según la cual, la historia de los países industriales avanzados o establecidos, señala a los atrasados el camino que han de seguir en su desarrollo (Marx, 1946, prólogo a la primera edición a El Capital). Así en Marx (1946) “el país que desde el punto de vista industrial está más adelantado, proporciona al que lo está menos una imagen de lo que constituirá su futuro”. (Ver 1946, prólogo a la primera edición, p. XIV).

Existen numerosos ejemplos históricos importantes en los que puede comprobarse que los procesos de industrialización, cuando por fin se han iniciado en un país atrasado, presentan diferencias considerables con los seguidos por la mayor parte de los avanzados, no solo por lo que se refiere al ritmo de desarrollo, sino también por lo que respecta a las estructuras de producción y organización de la industria que resultan de dichos procesos. Además, estas diferencias en el carácter y ritmo del desarrollo industrial son en gran parte el resultado de haber aplicado instrumentos institucionales imposibles, o por lo menos muy difíciles de encontrar, en países industriales en el siglo XIX.

Por otra parte, el clima intelectual en el que la industrialización tiene lugar, su espíritu o ideología, difiere considerablemente en países industriales establecidos.

Gerschenkron (1973), estudia la situación de los países europeos que quedaron atrasados a consecuencia de la revolución industrial; en la fase previa a la industrialización se observa una tensión existente entre el estado real de las actividades económicas en el país y los obstáculos que se oponen al desarrollo industrial, por un lado, y la gran promesa que ese desarrollo lleva consigo por otro (op. Cit.).

El citado autor señala seis puntos en los cuales se sintetizan las diferencias entre la industrialización inglesa y la del continente europeo o tardía.



- a) Entre más atrasada este la economía de una país, es más probable que su industrialización haya empezado de manera repentina y con mucho empuje y que se haya realizado a una tasa relativamente alta de crecimiento de productos manufacturados.
- b) Entre más atrasada la economía de un país, más énfasis había en su proceso de industrialización en el establecimiento de fábricas y empresas grandes.
- c) Entre más atrasada era la economía del país, mayor era el apoyo que se otorgaba a la producción de bienes de capital y no a los de consumo.
- d) Entre más atrasada era la economía del país, más presión se ejercía sobre los niveles de consumo de la población.
- e) Entre más atrasada era la economía de un país, mayor era el papel desempeñado por los factores institucionales especiales destinados a aumentar la oferta de capital a las industrias nacientes y, además, a proporcionarles a los empresarios una dirección menos descentralizada y mejor informada: entre más atrasado, más fuerza y alcance tenían estos factores.
- f) Entre más atrasado fuera el país, menor probabilidad había de que su agricultura desempeñara un papel activo ofreciendo a las industrias nacientes las ventajas de un creciente mercado industrial basado, a su vez, en un aumento de productividad del sector agrícola.

Hirschman (1961) toma como punto de partida la caracterización ofrecida por Gerschenkron, pero encuentra enormes diferencias con los países que comenzaron propiamente su industrialización a partir de mediados del siglo XX; por eso él diferencia la industrialización tardía de la más tardía. Los países subdesarrollados de hoy llegaron con un mayor retraso a este proceso; por lo tanto esta condición, implica, por fuerza, que su desarrollo es un proceso menos espontáneo y más deliberado que en los países donde primero ocurrió, aproximándose levemente a los tardíos. Por ello de las seis características señaladas por Gerschenkron sólo la última es aplicable a los países más tardíos.

En sus palabras de Hirschman (op. Cit.), “una vez que el progreso económico es una realidad visible en el país pionero, la fuerza del deseo de imitar, seguir y alcanzar, llega a

ser, obviamente, un determinante de lo que pasa entre los países que no fueron pioneros”. Por lo tanto es que acuña el término de industrialización muy tardía.

El proceso de industrialización llevado a cabo por los países tardíos en industrializarse, de acuerdo con Hirschman (1961), empezó con plantas relativamente pequeñas que le ponían los toques finales a numerosos insumos importados, casi enteramente en bienes de consumo que de producción, y obedecía al deseo de mantener el aprovisionamiento doméstico, el cual se encontraba afectado por la guerra o por problemas en la balanza de pagos, (op. Cit.). Ese proceso se ha llamado desde entonces industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y los tres países más grandes de América Latina fueron los primeros en seguir esa estrategia.

### **El proceso de desarrollo industrial en América Latina (AL).**

La industrialización figuraba en los años 1950 entre las prescripciones de política para sacar a AL de su atraso, económico, social y político, sin embargo se ha experimentado un considerable desengaño una década después afirma Hirschman (1988). La sustitución de importaciones que comenzó a partir de la depresión de 1930 era diferente a la que resulta de la expansión gradual de una economía que crece hacia afuera a base de exportaciones, mediante un proceso llamado por Hirschman “ingurgitación” de importaciones (ibíd.) Ese sería, por ejemplo el proceso que se verifico en el porfiriato y condujo al incipiente desarrollo de industrial ligeras. En Brasil sucedió algo semejante entre fines del siglo XIX e inicios del XX.

Entonces la ISI tiene como nos menciona Hirschman<sup>8</sup> una variedad de fuentes: guerras, problemas de balanza de pagos, crecimiento del mercado interno y como política oficial de desarrollo. En América Latina la fuente se identifica primero con una crisis de abastecimiento del mercado mundial provocado por la depresión mundial; luego la fuente fue la política deliberada

La fase de crecimiento hacia afuera en AL duro más o menos desde mediados del siglo XIX hasta la Gran Depresión, y pasaron otros veinte años, de 1929 hasta el manifiesto

---

<sup>8</sup> “The Political Economy of Latin American Development”, 1986

de Presbisch de 1949, antes de que el crecimiento hacia afuera se transformara en una doctrina oficial de AL.

Como se dijo previamente, la ISI o crecimiento hacia adentro empieza de manera predominante con la manufactura de bienes terminados de consumo que anteriormente se importaban; se asume que después pasa a los insumos industriales, bienes de consumo duradero y maquinaria y equipo a través de efectos hacia atrás (Hirschman, op.cit., Balassa, 1998). El inicio del proceso puede incluir algunos bienes intermedios o incluso de capital sencillos siempre y cuando estos bienes hayan sido importados antes de la industrialización. (Balassa, op. cit.).

En conjunto la ISI impulsó la industrialización en AL a tasas relativamente altas del 6.9% anual, si tomamos en cuenta que Estados Unidos crecía a una tasa promedio anual de 2.8%.<sup>9</sup> La mejor etapa fueron los 1950, o sustitución fácil de importaciones. Posteriormente, al tratar de pasar a la siguiente etapa de la ISI, el ritmo de crecimiento disminuyó (ver cuadro 3.1). En los 1960, la industrialización se enfrenta a nuevos problemas en particular un limitado crecimiento de la productividad e incapacidad para exportar. La precaria industrialización coexisten con la marginalidad urbana y rural y contribuyen a generar la expansión de sectores medio insertos en la creciente burocracia estatal, el comercio y las actividades profesionales, la aparición de una nueva burguesía urbana con interés en las actividades modernas del agro, la industria, el comercio, la banca y los bienes raíces, el surgimiento de un proletariado industrial y la permanencia de los grandes propietarios agrícolas en los sectores tradicionales de exportación.

---

<sup>9</sup> "La Industrialización Trunca en América Latina", 1988

### CUADRO 3.1

#### Tasa de crecimiento de la industria manufacturera.

Periodo	Argentina	Brasil	México	Chile	Colombia	Perú	Venezuela
1950-1955	3.8	8.1	6.6	5.4	6.9	7.8	11.6
1955-1960	3.8	10.3	8.1	2.6	6.1	6.1	9.1
1960-1965	4.1	4.9	8.0	6.4	5.9	7.4	9.4
1965-1970	5.0	10.3	8.8	3.6	6.4	5.8	5.6

Fuente: Datos básico de CEPAL, *Estudio económico de América Latina, 1963, 1965 y 1973*

Una característica del patrón de industrialización de AL de acuerdo a Balassa (op. cit.) es la elevada protección que ha amparado al crecimiento industrial. En AL la protección amparaba una reproducción indiscriminada pero a escala pequeña, de la industria de los países avanzados trunca en su componente de bienes de capital. Fajnzylber (1983) la denominó protección “frívola”, es decir, sin capacidad de inducir el aprendizaje.

En el curso de la década del 1970, se formulan alternativas explícitas de transformación, las cuales se incorporan al panorama latinoamericano, las llamadas propuestas pre-neoliberales. Su planteamiento pone énfasis al carácter privilegiado del mercado, el papel subsidiario que debe corresponder al Estado y la complementación entre una sustitución eficiente de importaciones y la promoción de exportaciones (Ibíd.).

En resumen podemos decir siguiendo a Fajnzylber (1980) que durante cinco décadas (1930-1980) se aplicaron en AL políticas económicas dirigidas a sustituir las importaciones de bienes industriales por productos nacionales, dando como resultado que la política de sustitución de importaciones estuviera orientada exclusivamente al sector industrial, descuidando al sector agrario y de servicios. En AL, se pensó que la industrialización terminaría dinamizando a estos dos sectores. Sin embargo, solo ocurrió en forma muy limitada. Prácticamente ninguna de las reformas de los años 1960 contribuyó a la expansión de la producción o la demanda.

Complementando, Hirschman (1988) establece que la industrialización sustitutiva dependía de una demanda interna específica, a saber la del sector de mayor concentración de riqueza e ingreso en comparación con las otras grandes regiones del mundo. Dado que se

descuidaba el criterio central de desarrollar la productividad, los criterios para la determinación de los salarios cambiaban según la importancia de la demanda interna y la orientación política de los gobierno. Ante el agotamiento de la industrialización sustitutiva a finales de los años 1960, las empresas y gobiernos comenzaron a reducir fuertemente el salario real y desatender las exigencias distributivas de las clases media. En consecuencia, el margen de crecimiento se fue haciendo más limitado.

Comisión Económica para América Latina (CEPAL), en particular sostuvo que sólo la integración industrial en el marco del perfeccionamiento del sector, incluyendo la industria de bienes de capital, crearía condiciones favorables para competir en los mercado industriales internacionales; sin embargo Fajnzylber (1989) subraya que la ineficiencia de las industrias básicas y de bienes de capital se extendía a toda la cadena de producción. A mayor integración vertical de un sector industrial, menor eficiencia en la fabricación de productos terminados.

En vista de que no se inició un desarrollo tecnológico propio como en los países de Asia orientales (ver capítulo 4), y los reiterados intentos de aumentar la presión de importaciones sobre la economía mediante la reducción de la protección fracasaron, siguieron siendo bajos y sin desarrollar el estímulo y la capacidad exportadora.

### **PIASES EN DESARROLLO (PED) Y EL NUEVO PARADIGMA.**

#### **El ciclo industrial y la revolución informática.**

La aparición de una tecnología revolucionara y su constitución posterior como sistema genérico provocó un cambio en el curso histórico mundial; las viejas industrias han comenzado a rejuvenecerse gracias a la aplicación de la tecnología digital y pasado a integrarse al nuevo patrón industrial. Igualmente surge un nuevo paradigma industrial (ver Pérez, 2001)

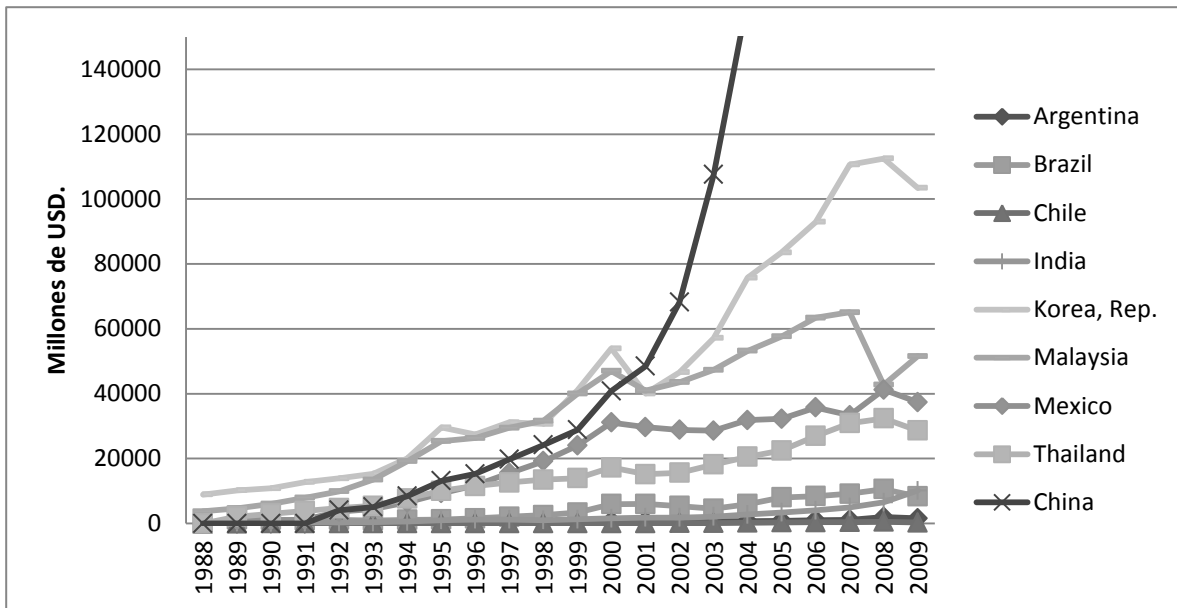
De acuerdo a Rivera (2005), la confrontación entre lo nuevo y lo viejo llega a ser tan intensa que se verifican procesos de destrucción creativa, pero también los desacoples pueden subsistir y el ritmo de cambio volverse más lento o ser susceptible de brotes violentos o discontinuos.

De acuerdo a Dabat, Rivera y Suarez (2004) la revolución informática es la principal fuerza conformadora de la economía global, de modo que la integración de regiones, países y localidades depende sobre todo del potencial de cada una para conjugar sus recursos productivos en función de los requerimientos directos e indirectos de la nueva base tecnológica y de la dinámica productiva del capitalismo. Es así que la base tecnoproductiva del nuevo capitalismo informático es la llamada nueva economía. Esto ha ocasionado que las economías dinámicas de Asia, se centren cada vez más en la exportación de productos de más alto contenido tecnológico. (Ver gráfico 3.1).

Por lo tanto para que se logre una verdadera revolución de la base tecnoproductiva hay que transmitir el conocimiento tecnológico de una sociedad a otra; y para que esta transmisión sea posible, la información debe ser sistematizada, codificada para poder darle instrucciones a la gente que va a hacer ese trabajo. Así la innovación de acuerdo a Dabat (2004) es la introducción de una tecnología nueva, de un conocimiento nuevo y por último para que sea innovación tiene que ver con un aspecto de la actividad productiva. Es así que mediante las innovaciones o serie de innovaciones, estas van jugando un papel revolucionario, ya que se abandona la tecnología anterior por una nueva tecnología de la máquina herramienta. Obviamente en los países tardíos las innovaciones son de naturaleza incremental.

GRAFICO 3.1

**Exportaciones con alto contenido tecnológico.**



**Fuente: Elaboración propia con datos del World Bank.**

Dada la aceleración del cambio tecnológico se transforman las estructuras del sistema capitalista, desde la base económica, sus instituciones, formas de vida, valores y cultura; como nos menciona Dabat (2004), esto indica que la acumulación de capital obedece a una nueva lógica, que sustenta a su vez un cambio histórico al que él llama “capitalismo informático global”, donde este nuevo capitalismo según Castells (1997) esta articulado en torno a la producción o manufactura flexible y su reproducción espacial se efectúan en un marco global.

La naturaleza del cambio histórico de acuerdo a Rivera (2007) implica procesos prolongados y complejos, partiendo de un núcleo inicial de propagación, el cual se encuentra en la constitución y difusión de un nuevo paradigma tecnológico (Pérez, 2001; Rivera, 2007). Así, la revolución informática da lugar a una transformación productiva que se expresa en el surgimiento de un nuevo patrón productivo articulador de las nuevas tecnologías y de las nuevas producciones. Esta revolución productiva comienza con la aparición de la computadora personal. (Castells, op. cit.).

Por lo tanto, la ciencia y la tecnología juegan un papel histórico central y esto se expresa en muchos aspectos, tanto en el desarrollo histórico como la principal fuerza productiva, el papel que cumple en el desarrollo de las fuerzas productivas y de la sociedad, pero también en términos de la economía política. De acuerdo a Dabat (2004) la tecnología primero es un elemento central en la configuración del modo de producción capitalista, pero no es el único ya que debe acoplarse con las restantes esferas de la reproducción, social. Los autores evolucionistas, definen a la tecnología como el conocimiento para producir e innovar, a partir de aplicaciones concretas. Pero Nelson va más allá y reconoce el papel de los factores no tecnológicos como las instituciones (ver 1998. “The Agenda for Growth Theory: a Different Point of View”, Cambridge Journal of Economics, núm. 22).

De acuerdo a Dabat y Rivera (2007), la RI fue el fundamento material tanto de la nueva onda larga ascendente de crecimiento económico mundial iniciada en los años 1990 como del pasaje a una nueva fase histórica de desarrollo del capitalismo mundial. Ese cambio dio lugar un nuevo tipo de producto, el software, el cual es un bien intangible<sup>10</sup>, por lo tanto la nueva revolución tecnológica implica la aparición de un nuevo tipo de bienes. La diferencia con las revoluciones tecnológicas anteriores es que mientras estas revolucionaban las manos o los pies con el transporte o de la voz con las comunicaciones, la computadora potencia el cerebro. Sin embargo con esta nueva RI, la dificultad que se le presenta al capitalismo para apropiarse del conocimiento, es que el conocimiento se copia sin pagar contraparte (David y Foray, 2002). Aunque puede ser patentado, es difícil evitar que se copie, que se lo reproduzca.

De acuerdo a Mowery y Rosenberg (1998) en el plano puramente tecnológico, la RI fue resultado del despliegue de la nueva tecnología revolucionaria basada en el transistor, generalmente conocida como revolución electrónica. Organizativamente esta RI se sustentan en la nueva empresa flexible, las cuales innovan, producen nuevos productos, los patentan, monopolizan ese conocimiento y lo venden o lo rentan; dando lugar a la nueva

---

<sup>10</sup> Sin embargo al ser el software un bien intangible, genera también otra diferencia fundamental con los intangibles. En los intangibles, el costo principal de producción son las materias primas y el trabajo para producir el bien. En cambio, el bien intangible el costo de reproducción puede ser completamente diferente del costo de producción. La producción es todo lo que hace falta para tener el diseño y la reproducción es copiar.



división del trabajo interempresarial entre quien produce el diseño y lo administra, y quien produce los componentes materiales. (Ordoñez...).

Así las innovaciones de la era electrónica informática, se entrelazan a partir de los años setenta del siglo XX para generar ondas de crecimiento. En los noventa tenemos la fase de crecimiento temprano que quedaría limitada por la crisis mundial 2001-2003.

Por lo tanto Rivera (2007) en sus palabras plantea que:

*“el desarrollo de las fuerzas productivas bajo el capitalismo sigue una secuencia continua (innovaciones que no implican la destrucción de los sistemas existentes), pero fundamentalmente otra discontinua, representada por la sucesión de revoluciones tecnológicas, que constituyen el fundamento material para el pasaje de una etapa histórica a otra. Siendo el epicentro de la transformación de la base económica del capitalismo, la revolución tecnológica se propagara al conjunto del sistema productivo y social, por medio de una adecuación contradictoria y desigual de las restantes estructuras de la reproducción social, en particular del sistema socioinstitucional, el cual es seleccionado por la tecnología, pero tienen la capacidad para reaccionar sobre esta última, lo que sitúa el cambio tecnológico en el marco de una causación multilineal.”*

### **El nuevo ciclo industrial electrónico-informático (E-I)**

Fajnzylber propuso el concepto de patrón industrial para referirse al núcleo de industrias que dominaron la edad de oro del capitalismo. Extendiendo este concepto llegamos al de patrón electrónico informático (PEI) (ver Dabat y Ordoñez...) El PE-I, que gira en torno a la electrónica y el software, se consolidó en los años 1990, implicando la reordenación de los elementos productivos, organizativos, tecnológicos y mercantiles del nuevo paradigma. La consecuencia fue que el sector PE-I se convirtió en el nuevo eje dinámico del comercio mundial y en la base principal de la nueva división global del trabajo. Y es así que el nuevo sector PE-I modifica la naturaleza de los medios de producción y de consumo existentes. Se trata de un patrón productivo nuevo ligado a las nuevas tecnologías, pero esto también implica profundas transformaciones en las categorías económicas con las que se le analiza.

Del POE-I pasamos al geo-espacio en el cual se despliega el cambio tecnoproductivo, que tuvo efectos importantes sobre la globalización de la economía internacional, la articulación de los países y las regiones y la redefinición del poder económico mundial. De igual manera otro importante efecto fue la expansión internacional de un nuevo tipo de empresa transnacional flexible de alcance global, la cual de acuerdo a Ernst y O'Connor (1992), está basada en el desarrollo de redes internacionales de producción<sup>11</sup> las cuales operan como células básicas de la llamada globalización de la industria (OECD 1996).

Es aquí donde estas redes constituyen la base material de los nuevos procesos de integración económica regional y de la desigual difusión, concentración y articulación espacial del nuevo paradigma. Sin embargo la integración a las redes mundiales ofrece oportunidades excepcionales a los países en desarrollo, ya que los flujos de inversión extranjera directa pueden contribuir a elevar el valor agregado nacional, el empleo y los salarios.

Es así que desde fines de los 1980, el PE-I se rearticula en torno a los productos de software, que pasan a ocupar una posición de avanzada y posibilitan la transferencia de la renta tecnológica a ET, en contraparte los productos electrónicos y computacionales van adquiriendo la condición de commodities sometidos a intensas presiones concurrentes.

De acuerdo con Miller (1993) lo que llamamos PE-I constituye una cadena productiva<sup>12</sup> integrada como resultado de las grandes interacciones y sinergias derivadas del sistema tecnológico común que articula sus partes, como se hace evidente en el caso de la electrónica de consumo y las telecomunicaciones, las cuales tomaron de la computadora las tecnologías de control del software la capacidad de comunicación con las máquinas.

---

<sup>11</sup> Dabat et al. (2004) las definen como a las relaciones transfronterizas de inversión, producción comercio y colaboración para el desarrollo de productos, proveedores y mercados, en las que participan agentes diferentes en torno a empresas nucleares.

<sup>12</sup> Gereffi (1999) lo define como escalonamiento integral de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de un grupo específico de productos involucrados en ramas determinadas de la producción social.

Como se advierte la programación por medio del software permite operar virtualmente todo tipo de dispositivos electrónicos, cualquiera que sea la naturaleza del equipo en el que el dispositivo este instalado. Esto hace que el software sea el subsector de más rápido crecimiento exponencial de la demanda nueva y más compleja de programación provocada por el boom de la computadora personal, la extensión de las redes de computadoras, el despliegue de Internet o las múltiples demandas sectoriales y funcionales de programación especializada (Dabat, et al, op, cit.).

En resumen el PE-I ha jugado un papel central en los proceso de integración económica, debido a la siguiente; en primer lugar por los cambios en la configuración espacial del mundo (globalización) los cuales son derivados de la unificación del mercado mundial, de los procesos de liberación comercial, del nuevo papel de las comunicaciones y de las reducciones de los costos de transporte. En segundo lugar por, el cambio en el patrón de competencia que supone la conformación del PE-I como conjunto de ramas dinámicas y articuladoras del crecimiento económico, puesto que la lógica de este nuevo patrón de competencia se traducen en el desarrollo de la capacidad tecnológica y económica para fracciones y redistribuir la producción territorialmente a escala mundial y de aprovechar las desigualdades del desarrollo económico, tecnológico, social y cultural de los diferentes países. Como tercer elemento central, por el altísimo grado de internacionalización mercantil y empresarial del sector, medido tanto en términos comerciales (peso del comercio exterior de los productos y servicios electrónico-informáticos frente al autoabastecimiento nacional de los mismos) como empresariales (ver Dabat y Rivera, 2004).

### **Inserción de los países en desarrollo al ciclo E-I**

La conformación del nuevo ciclo industrial dirigido por el SE-I permitió la ampliación y profundización de la tendencia a la confrontación internacional de los costos laborales unitarios a partir de dos condiciones propias del nuevo paradigma. La primera es por la incorporación al comercio internación de un conjunto de nuevos procesos productivos y productos intensivos en trabajo semicalificado y calificado (técnico, ingeniería y aun científico) en lugar del trabajo exclusivamente no calificado de las primeras industrias incorporadas a la nueva división internacional del trabajo como

confección, calzado y juguetes); en segundo lugar por las mayores posibilidades de aprendizaje tecnológico de empresas y países de los diferentes segmentos del SE-I en relación con los sectores productivos intensivos en trabajo (ver Dabat y Rivera, 2004).

Por lo tanto, la división global del trabajo se desarrolla en profundidad, puesto que los países en desarrollo, además de los eslabones productivos más intensivos en trabajo, pueden incorporarse a esferas laborales más calificadas y de igual o menor costo internacional, como los eslabones medio del SE-I e incluso los elevados e intensivos en conocimiento (diseño de producto o de software).

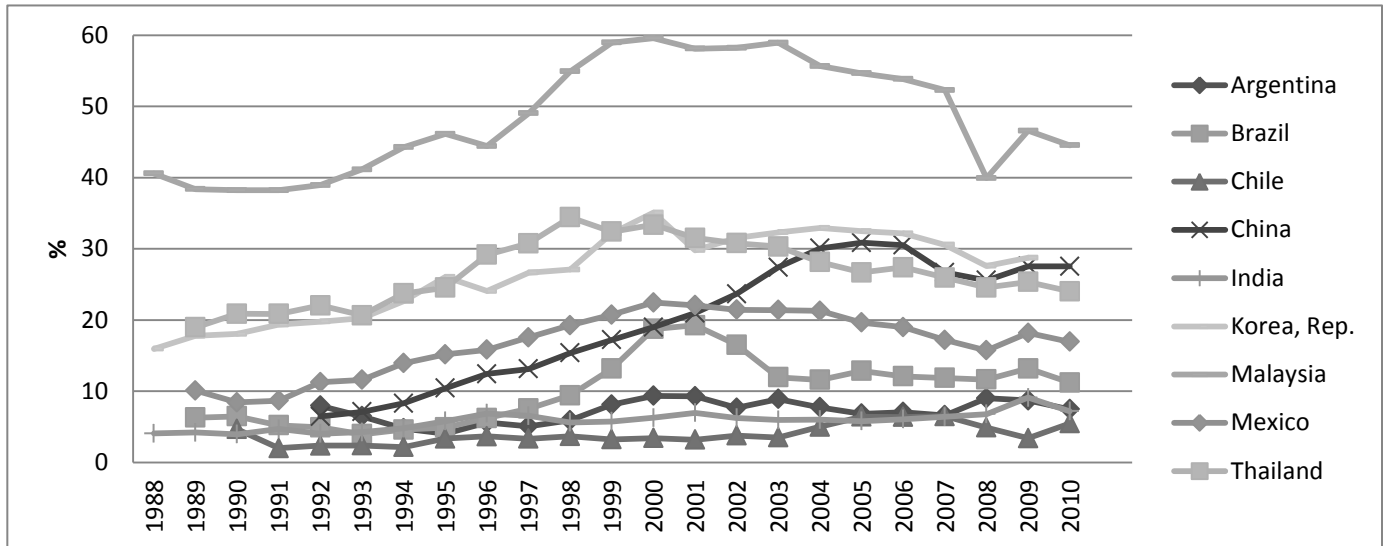
La inserción global implica que la economía de un PED tiende a establecer relaciones de interdependencia con la economía global que pueden estar vinculados o no a los requerimientos del nuevo paradigma tecno económico. Por lo tanto cuando un PED se logra insertar al nuevo paradigma mediante el sector PE-I se puede provocar una reordenación del aparato productivo del país en desarrollo. Logrando con esto que el PED se convierta en exportador de productos terminados o insumos del PE-I, aunque empezando de su segmento más bajo.

Esa posibilidad a que se hace referencia alcanza su máximo, de acuerdo con Pérez (1996), durante el periodo de transición de un paradigma a otro, ya que se crean condiciones muy favorables para la inserción de los PED en la economía mundial; las barreras a la entrada en las industrias maduras se abaten y en las nuevas industrias hay nichos de entrada que pueden aprovecharse en países que existen condiciones de absorción favorables.

De acuerdo a Hobday (1995) una inserción exitosa de los PED, ocurrió en los ochenta, luego de un aprendizaje tecnológico acelerado, en las economías dinámicas de Asia, las cuales lograron insertarse con éxito en el PE-I a partir de la exportación masiva de productos electrónicos tales como circuitos integrados, condensadores y transistores, electrónicos de consumo y equipo industrial principalmente de telecomunicaciones, PC y periféricos (ver grafica 3.2).

GRAFICO 3.2

**Exportaciones de alta tecnología (% de las exportaciones manufactureras).**



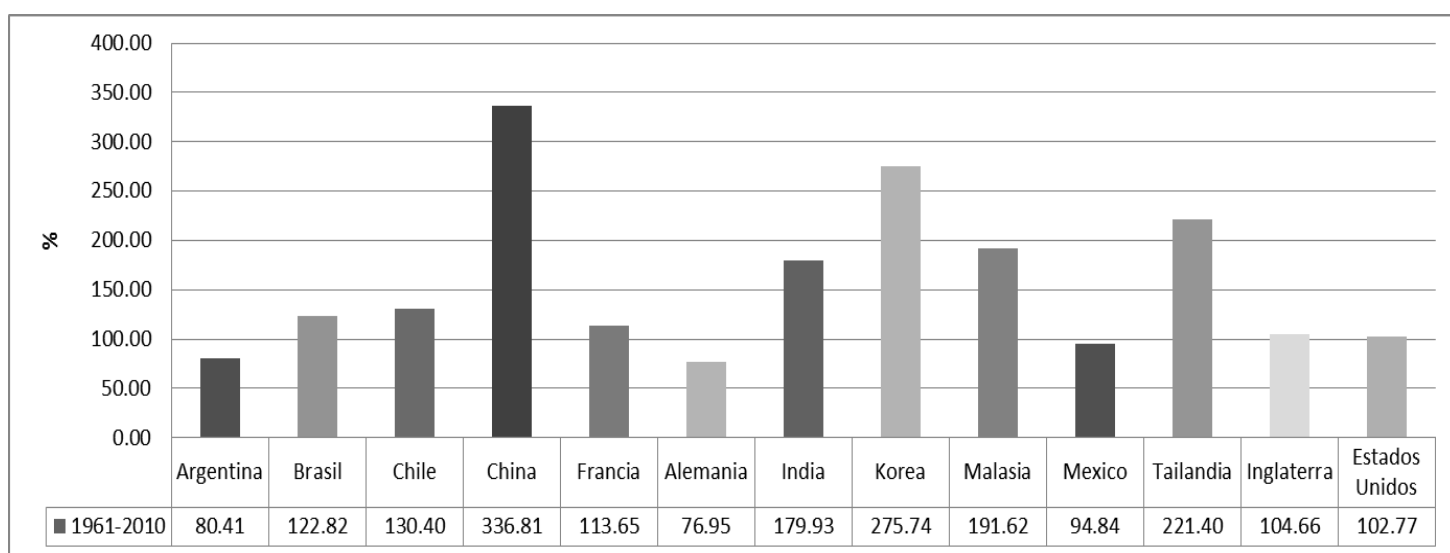
Fuente: Elaboración propia con datos del World Bank.

Sin embargo la integración asimétrica provocada por la dinámica del PE-I tiende a cobrar un costo, que se reflejó en la crisis financiera de 1997 y en la crisis persistente de Japón, ahogado en sus excedentes en cuenta corriente y el exceso de ahorro. América Latina se encuentra en el extremo opuesto. Los factores político-institucionales no actuaron a favor del aprendizaje colectivo y por ello el avance económico fue en general limitado. La dolorosa, pero también mayormente fallida reordenación neoliberal produjo una transformación en la industria y los servicios que fue en detrimento de la economía del conocimiento, favoreciendo preponderantemente a la industria procesadora de materias primas, que tendió a ser el eje doméstico de la reinserción internacional y a las empresas transnacionales que dominan los sectores de mayor contenido tecnológico.

Es así como nos señala Henderson (1989), que los PED han desempeñado un papel fundamental en la articulación del nuevo patrón industrial (NPI) y al mismo tiempo su inserción al mismo ha funcionado como elemento diferenciador de los mismos. Una serie de PED, fundamentalmente las economías dinámicas de Asia (EDA), se constituyeron en parte en las cadenas mundiales de producción, siendo su función inicial la de abatir costos de producción de semiconductores, electrónicos profesionales y de consumo, así como de

equipos de cómputo y periféricos. . En cambio un grupo intermedio muy amplio en el que se encuentran los países de América Latina, adoptan otro papel. Del Canal de Panamá hacia arriba se dan fuertes procesos de inserción pasiva a las cadenas globales de producción, casi exclusivamente en procesos de baja intensidad tecnológica (Benavente, et al, op. cit.). Al sur del canal, la inserción se da con una participación preponderante de la exportación de materias primas y commodities industriales. Lo anterior se expresa en marcadas desigualdades en los ritmos desempeño económico (ver gráfico 3.3).

**GRAFICO 3.3**  
**Crecimiento PIB per cápita.**



**Fuente: Elaboración propia con datos del World Bank.**

El papel de México es digno de subrayarse. A partir de los 1990 ha aumentado drásticamente su grado de integración al SE-I. El país se encuentra entre unos de los principales receptores de IED y también está entre los cinco mayores generadores de espacio para actividades de subcontratación internacional. Los resultados en materia de exportación y empleo no se desestiman, pero el componente endógeno es débil (ver Fuji)

En suma, los cambios provocados por la globalización, los nuevos patrones industriales y de competencia, modificaron sustancialmente las características básicas de la división internacional del trabajo. En esas condiciones para que un país en desarrollo pueda insertarse directamente en el nuevo ciclo industrial y escalar de eslabonamientos bajos e

intensivos en trabajo no calificado a eslabonamientos medios o elevados del PE-I, depende de los factores político-institucionales que discutimos en el capítulo anterior. De ese elementos centralizadores derivan potencialidades que le confiere sus capacidades socioeconómicas, empresariales, educacionales y la existencia de políticas industriales activas coherentes con esta finalidad. Sin embargo, si no está presente el factor de primer orden, como lo llama Rivera (2009, cuarta parte), los de segundo orden como las políticas industriales de impacto son inefectivas.

## IV. EXPERIENCIA ASIÁTICA. COREA DEL SUR Y TAIWÁN.

### TAIWÁN Y COREA DEL SUR EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.

Los nuevos países industriales asiáticos de Corea del Sur y Taiwán, han tenido un espectacular crecimiento económico y tenido una prodigiosa irrupción en los mercados internacionales de productos manufacturados, habiéndose convertidos en importantes suministradores de capital al resto del mundo y en notables receptores de inversión directa extranjera.

Entre 1965 y 1990, como puede verse en el cuadro, el crecimiento anual medio del Producto Interno Bruto (PIB) per cápita de Corea y Taiwán rondo 7%, una tasa que casi triplica la de la media de los países industrializados de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) (2.4%), que supera, por un amplio margen, la del Japón (4.6%) y que es notablemente más alta que la de otros países del Tercer Mundo, como Brasil (3.3%) y México (2.7%).

CUADRO 4.1

#### Tasas de crecimiento anual medio del PIB per cápita, 1965-90.

<b>Corea del Sur</b>	<b>6.5</b>	<b>Brasil</b>	<b>3.3</b>
<b>Taiwán</b>	<b>7.3</b>	<b>México</b>	<b>2.7</b>
<b>Hong Kong</b>	<b>6.5</b>	<b>Argentina</b>	<b>1.0</b>
<b>Singapur</b>	<b>6.6</b>	<b>Chile</b>	<b>1.6</b>
<b>Japón</b>	<b>4.6</b>	<b>Estados Unidos</b>	<b>1.9</b>

**Fuente:** Elaboración propia con base a World Data Bank y Taiwan Statistical Data Book.

Además de su alto ritmo, otras características sorprendentes del crecimiento de estos países han sido las siguientes. En primer lugar, se ha tratado de una expansión que ha resistido notablemente bien la desaceleración del crecimiento de la actividad y del comercio mundial de los años ochenta, teniendo en consideración que en esos años significaron un decenio perdido para una gran parte del Tercer Mundo: entre 1980 y 1990 la variación del



PIB per capital real fue negativa en África (-0.9%) y en América Latina y el Caribe (-0.5%) mientras que fue positiva e incluso muy elevada en Asia Oriental (excluido Japón), que registro una tasa anual media de 6.3%. En segundo término las economías de Corea y Taiwán, lograron salir con éxito de las perturbaciones externar de los años setenta (cuadro siguiente), debidas al encarecimiento del petróleo en 1973 y 1979 y a la desaceleración del comercio mundial en años posteriores, y alas que eran particularmente vulnerables, dada su alta dependencia respecto a la importación de crudo y de las exportaciones de manufacturas.

CUADRO 4.2

**Tasa de crecimiento anual medio del PIB, 1960-90.**

<b>País</b>	<b>1960-70</b>	<b>1970-80</b>	<b>1980-90</b>
<b>Corea del Sur</b>	8.6	9.5	9.7
<b>Taiwán</b>	11.6	10.1	8.0
<b>Hong Kong</b>	10.0	9.3	7.1
<b>Singapur</b>	8.8	8.5	6.4
<b>Media del Tercer mundo</b>	5.1	5.2	3.2

**Fuente: Elaboración propia con base a World Data Bank y Taiwan Statistical Data Book.**

En tercer lugar, la situación inicial de Corea y Taiwán (es decir, sus condiciones de partida a principios de los años cincuenta) eran sustancialmente peor que la de, por ejemplo, los principales países de América Latina. En 1950 Corea del Sur y Taiwán tenían tanto una renta per cápita como un peso demográfico notablemente inferiores a los de Brasil o México, por lo que disponían de un mercado interno una diez veces menor. Además, su grado de industrialización era considerablemente más bajo: en 1965, la proporción de la producción industrial en el PIB era 25% en Corea y 29% en Taiwán, frente al 33% en el Brasil o el 40% en México. Las únicas ventajas de que disponían los países asiáticos en los años cincuenta eran un mayor desarrollo de la alfabetización y de la enseñanza y una distribución de la riqueza y de la renta sensiblemente más igualitaria, por

causa de las reformas agrarias de estilo japonés que realizaron a finales de los años cuarenta y primeros cincuenta.

Además de su creciente dimensión, otra característica destacada de las exportaciones de estos países, son las siguientes. En primer término, están compuestas casi totalmente por productos manufacturados; la proporción de las exportaciones de manufacturas en el total de las exportaciones era, en 1991 en Corea del Sur 93% y 92% en Taiwán, habiendo destacar que esos porcentajes eran muy superiores a los de los principales países de América Latina en esa época, como Brasil (48%), México (45%), Argentina (28%) y Chile (15%).

En segundo lugar, el primer mercado de estos países es, el de los EE.UU. En 1990, la proporción de las ventas efectuadas en el mercado estadounidense en el total de las exportaciones era de 32% en Taiwán, 30% en Corea del Sur, destacando que en 1992 el déficit bilateral de los EE.UU. con Taiwán (9,000 millones de dólares) era el tercero más importante.

Corea del Sur es el primer productor de automóviles del Tercer Mundo, con más de 4.6 millones de unidades para el 2011, por delante ya de Brasil, que alcanzó 3.4 millones de unidades ese año. En lo que se refiere a la construcción naval, es bien conocido que Corea del Sur es el segundo fabricante mundial de buques, con una cuarta parte del mercado, solo por detrás de Japón. En Siderurgia, basta señalar que la empresa pública coreana Pohang Iron and Steel Co. (POSCO) es la mayor empresa siderúrgica mundial, por delante de Nippon Steel y de la francesa Unisor-Sacilor. En productos químicos, la compañía taiwanesa, Formosa Plastics es el primer productor mundial de PVC (policloruro de vinilo).

También es muy notable la importancia en el comercio mundial de productos electrónicos. Las industrias electrónicas de Corea del Sur y Taiwán ocupan en la actualidad el segundo y sexto puesto respectivamente, del mundo. Corea del Sur tiene una importante presencia en el mercado mundial de aparatos de televisión y magnetoscopios.

Corea del Sur y Taiwán fabrican 15% de la producción mundial de PC. Taiwán controla 40% del mercado mundial de monitores y tarjetas para PC. Por lo que se refiere a

semiconductores, Samsung es el primer productor mundial de circuitos dinámicos de memoria de acceso aleatorio (DRAM), por delante ya de Toshiba. Por último, es cada vez mayor la presencia de estos países en la industria aeronáutica mundial.

Estos países se han convertido en importantes exportadores de tecnología y de servicios. Gracias a los fuertes presupuestos de investigación y desarrollo (2% del PIB en Taiwán y 2.3% en Corea para el 2000, cifras que superan a España, Brasil y México, 0.9%, 1%, 0.37%, respectivamente), han podido mantener un progreso tecnológico constante.

Lo destacable de este proceso de progreso tecnológico y de exportación de servicios técnicos, es que se ha producido en países de industrialización tardía, es decir, en los que el crecimiento industrial ha estado basado, no en la innovación, sino en la adaptación y aprendizaje de técnicas extranjeras. En Corea del Sur, el gobierno favoreció la transferencia de tecnología extranjeras a las empresas nacionales, al permitir, como hizo antes el Japón, el acceso al mercado interno solo a las compañías foráneas dispuestas a transferir know-how, con lo que aseguraba menores costes de adquisición y una transmisión más rápida de conocimientos técnicos.

Otro punto importante que cabe destacar sobre estos dos países, son su fuertes inversiones directas en Occidente de sus empresas, destacando en el caso de Taiwán, la de HACER (informática) en Silicon Valley y las de Kunnan (artículos de deporte) y Mitac (ordenadores personales) en EE.UU. En cuanto a Corea, Hyundai ha instalado una planta de fabricación de automóviles en Canadá, Samsung, Daewoo y Lucky-Goldstar adquirió en 1993 el 15% del capital de Zenith, el último gran fabricante estadounidense de aparatos de televisión. Por otra parte, las empresas de estos países también están invirtiendo masivamente en el Sudeste de Asia, con el fin de acceder a una mano de obra más barata y de soslayar indirectamente el proteccionismo comercial.

Por último, muchas empresas de Corea y Taiwán han mejorado la calidad de sus exportaciones, con el fin de hacerlas más competitivas respecto de los productos nipones, y han aumentado de manera considerable la productividad laboral en sus fábricas, a través de inversiones en bienes de equipos avanzados. En cuanto a las importaciones de estos países, proceden fundamentalmente de los países exportadores de petróleo y del Japón. Tal como

puede apreciarse en el siguiente cuadro, están compuestas principalmente por productos energéticos y bienes de equipo (Corea del Sur 50%, y en Taiwán 46%).

CUADRO 4.3

**Estructura de las importaciones de mercancías (%), 1991.**

	Productos Primarios			Manufacturas	
	Alimentos	Combustibles	Otros	Maq. Y m. t.*	Otros
Corea del Sur	6	16	13	34	31
Taiwán	6	10	12	36	36
Hong Kong	6	2	5	27	60
Singapur	5	14	4	44	32
Media del TM	10	10	8	35	36
<b>*Maquinaria y equipo de transporte.</b>					
<b>Fuente: Banco Mundial, Informe sobre el desarrollo mundial 1992, Washington DF.</b>					

Gracias a todo esto, se han convertido en grandes suministradores de capitales al resto del mundo, ya que las empresas de estos países se han convertido en muy importantes inversores en el extranjero. Existen en esos países grandes empresas, de dimensión y actividad internacionales, como son, en particular, los famosos *chaebol* (conglomerados empresariales) de Corea del Sur, tales como Samsung y Hyundai. Ya sea por la existencia de grandes empresas, como en Corea, o por la presencia de una alta tasa de ahorro (30%), de un importante superávit por cuenta corriente (7,600 mdd en 1991, equivalente al 6.5% del PIB) y de reservas en divisas (83,000 mdd en julio de 1993) que se cuentan entre las mayores del mundo, como en Taiwán, el resultado ha sido que esos dos países se han convertido en importantes inversores en el extranjero.<sup>13</sup>

<sup>1313</sup> J. R. Chaponniere. "The Newly Industrializing Economies of Asia. International Investment and Transfer of Technology", STI Review, no. 9, abril de 1992, pp. 65-91.

## **DESARROLLO ECONÓMICO E INTEGRACIÓN COMERCIAL EN ASIA ORIENTAL.**

El desarrollo económico suscitado en los países de Corea y Taiwán siguieron un nuevo modelo de industrialización basado en el aprendizaje, logrando con esto tasas de crecimiento diferente entre los otros países de industrialización tardía. Este ha sido un proceso de aprendizaje más que de generación de inventos o innovaciones; además este aprendizaje ha estado basado en un conjunto de instituciones similares. Ya que estas instituciones han sido manejadas de una manera diferente (que Occidente) tanto para Corea y Taiwán dando como resultado sorprendentes tasas de crecimiento; cómo podemos observar en la siguiente tabla, nos muestra el gran avance en el posicionamiento mundial en materia del PIB per capita con respecto a otras naciones, de igual manera, el crecimiento durante el periodo de 1965 a 2011, es de importancia significativa.

Estos países al ser aprendices por definición innovan, teniendo como consecuencia en un principio la competencia basada en salarios bajos, subsidios estatales, incrementos en la productividad y mejoras de calidad relacionadas con productos existentes.

El piso de venta tiende a ser de importancia estratégica para las firmas que compiten sobre la base de tecnología prestada, eso es porque aquí la tecnología prestada es primero puesta en operación para luego ser optimizada ya que estos productos son similares aquellos que la compañía produce y los cuales son internacionalmente disponibles, la importancia estratégica se encuentra necesariamente en el piso de venta, en donde las mejoras incrementales, mejoras en productividad y especificaciones del producto son necesarias para incrementar el precio y la calidad competitiva (Amsden, 1989).

A partir de la década de 1960 los aprendices se han movido rápidamente hacia los mercados maduros desarrollado por los innovadores. El alto nivel de productividad establecido durante años por los innovadores ha sido contrarrestado por los bajos salarios, altos subsidios y por los intensos esfuerzos de aumentar la productividad por parte de los innovadores.

CUADRA 4.4

Desarrollo Económico de países tipo A y B.								
País	PIB p.c. 1957 (U.S.\$)	R. M. de 122	Total PIB (mmdd)	Porcentaje PIB mundial	PIB p.c. 2011 (U.S. \$)	R. M. de 130	Total PIB (mmdd)	Crecimiento PIB p.c. 1965-2011
China	73	89.0	46.3	4.01	5,429.6	102	7298.1	7.7
India	73	101.0	28.6	2.48	1,488.5	130	1848.0	3.2
Corea S.	144	75.0	3.2	0.28	22,424.1	34	1116.2	7.0
Malasia	299	44.0	2.4	0.21	9,656.2	62	278.7	3.8
Singapur	400	35.0	0.5	0.04	46,241.0	17	239.7	7.0
Taiwán	161	71.0	1.5	0.13	18,588.0	47	430.1	5.3
Tailandia	101	84.0	2.8	0.24	4,972.0	88	345.6	4.4
Argentina	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	10,940.6	57	446.0	1.8
Brasil	208	61.0	15.2	1.32	12,593.9	53	2476.7	2.4
Chile	550	26.0	4.2	0.36	14,394.4	43	248.6	2.7
México	340	41.0	13.1	1.13	10,064.3	60	1155.3	1.9

Nota: R.M. significa ranking mundial con respecto al PIB per capita.  
 Fuente: Elaboración propia con datos de Taiwan Statistical Data book; World Bank Database.

Todo esto trajo como consecuencia que entre 1962 y 1986 Taiwán salto del lugar número 85 al 38 en PNB per capita, mientras Corea paso de ocupar el lugar número 99 al 44, pasando por encima de otros países recién industrializados como México y Brasil. Hoy, Taiwán es el décimo y Corea el décimo tercero como exportadores de manufactura en el mundo. Estos dos países utilizan el 5.4 % del consumo de cobre de las economías del mercado industrial, ingrediente industrial básico: más que Brasil y México en conjunto. Taiwán es el cuarto abastecedor de productos manufacturados y Corea el quinto como proveedores a Estados Unidos (Wade, 1999).

Taiwán y Corea durante los sesenta fueron llamadas “plataformas de exportación”, ya que importaban capital y medios intermedios con el objetivo de añadir mayor procesamiento con mano de obra barata y luego exportarlo; para después convertirse en economías sumamente integradas, pasando con rapidez a actividades de altos salarios y alta tecnología. Logrando el 15 años lo que Japón necesito 25 años para hacer y Gran Bretaña más de 50.

Esa transformación estructural logro cambios en la mezcla de industria ligera e industria pasada de igual manera en la mezcla de sus exportaciones. La composición de las exportaciones puede emplearse para mostrar como una economía está modificando su “ventaja comparativa”. Cambiando a la industria en la que más vale la pena especializarse en el comercio internacional (Ver siguiente cuadro).

En el decenio transcurrido de 1956-1961 a 1966-1971, la participación de la maquinaria (incluyendo la maquinaria eléctrica y el equipo de transporte) aumento, pasando en Taiwán de cerca de 4% de las exportaciones manufactureras a 23%. Corea tuvo un arranque similar pero más pequeño pasando de 5 a 20%.

CUADRO 4.5

<b>Industrias ligera y pesada, parte de las manufacturas en Taiwán y Corea, 1965-1984</b>						
	<b>Países</b>	<b>1965</b>	<b>1971</b>	<b>1975</b>	<b>1981</b>	<b>1984</b>
<b>Industria ligera</b>	Taiwán	51.2	50.7	46.7	43.4	41.5
	Corea	61.8	54.7	51.6	47.2	43.2
<b>Industria pesada</b>	Taiwán	49.8	49.3	5.3	56.6	58.5
	Corea	38.2	45.3	48.4	52.8	56.8

Nota: La industria ligera incluye alimentos, bebidas y tabaco; textiles, confecciones y calzado; madera y productos de madera; artes gráficas, papel y productos de papel, y misceláneos. La industria pesada incluye productos químicos, petróleo y carbón; productos minerales no metálicos; metales y productos metálicos y maquinaria, equipo y productos fabricados de metal.

**Fuente: Wade, 1999, basado Scitovsky, 1986.**

Durante largo tiempo estos países han estado invirtiendo mucho más de su producto nacional que los países industrializados maduros. Taiwán promedio 28.4% de PNB entre 1965 y 1980, Corea 26.5%, encontrándose estos entre las más altas tasas de formación en el mundo en un periodo tan prolongado (Ver siguiente cuadro).

Por lo tanto las instituciones que determinaron el éxito durante la industrialización tardía y de las cuales su ausencia es responsable del atraso, son las siguientes: un estado intervencionista, un gran grupo de empresarios diversificados, una abundante oferta de ingenieros y gerentes altamente competitivos y una fuerza laboral bien educada.

En Corea y Taiwán el estado intervino con subsidios deliberados para distorsionar los precios relativos con el objetivo de estimular la actividad económica, sin embargo aquí el estado ha ejercido disciplina sobre los subsidios, ya que condiciono los subsidios a través de la imposición de estándares de desarrollo sobre las empresas privadas, de esta manera los subsidios no fueron regalos, sino que satisfacían el principio de reciprocidad.



CUADRO 4.6

<b>Inversión Interna Bruta como parte del producto nacional.</b>						
	<b>1960</b>	<b>1965</b>	<b>1970</b>	<b>1975</b>	<b>1980</b>	<b>1985</b>
	<b>(Porcentaje de PNB)</b>					
<b>Taiwán</b>	20	23	26	31	33	18
<b>Corea</b>	11	15	25	27	31	30
<b>México</b>	20	22	21	22	28	21
<b>Brasil</b>	22	25	21	27	23	16
<b>Japón</b>	33	32	39	33	32	28
<b>Estados Unidos</b>	19	20	18	17	18	19
<b>Gran Bretaña</b>	19	20	21	18	16	17

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de World Bank Data y Taiwan Statistical Data Book.

Es así como el gobierno creó deliberadamente la ventaja competitiva internacional. Debajo del nivel del estado, el siguiente agente de expansión fue la empresa moderna industrial, la cual se caracteriza por ser a gran escala de alcance multidisciplinario y administrada por jerarquías de salarios. Incluso en Taiwán, una economía con una reputación de empresas a pequeña escala, la gran empresa (frecuentemente empresa pública) iba a la cabeza en la industrialización durante las etapas tempranas de crecimiento.

En Corea, la empresa industrial moderna toma la forma de un grupo de negocios diversificados o mejor dicho “chaebol”, los cuales son similares en tamaño y diversidad a los zaibatsu (grandes grupos de negocios durante la pre guerra de Japón). Es así como los grupos de negocios diversificados son comunes, pero aquellos en Corea son especialmente grandes.

Por último, el fuerte crecimiento económico de los dragones ha contribuido a desplazar hacia Asia oriental el centro de gravedad de la economía mundial, lo que ha afectado sobre todo a la industria manufacturera internacional. El crecimiento económico y la expansión comercial de los dragones han contribuido también a la creciente integración económica en el Pacífico Occidental.

## UN PANORAMA DEL PROCESO DE DESARROLLO.

En los últimos 30 años Taiwán y Corea del Sur sorprendieron a la comunidad internacional por los vertiginosos ritmos de crecimientos en su producción industrial, por la reducción de los niveles de desempleo, una distribución relativamente equitativa del ingreso y una dinámica de inserción en el mercado mundial.

En la década de los años cincuenta, un número considerable de países en desarrollo se encontraba enfrascado en la estrategia de desarrollo vía sustitución de importaciones. Entre ellos figuraban Corea del Sur, Taiwán y algunos de América Latina. De igual forma en esa década se hicieron evidentes las limitaciones de tal estrategia, por lo que Taiwán y Corea pasaron a una estrategia de promoción de exportaciones.

El proceso de desarrollo para Taiwán, no empezó como un típico país subdesarrollado, ya que de acuerdo a Wade ( 1999), ya contaba con una larga experiencia de rápido desarrollo manufacturero que se remontaba a la década de 1930; con una agricultura de minifundios, insólitamente productiva; con una población más alfabetizada que el promedio; con grandes cantidades de ayuda y asesoría norteamericana; con extraordinaria estabilidad política; con un singular compromiso de su dirigencia con el desarrollo económico y la fuerza militar; con una fluida estatificación social, y con otras varias condiciones que, supuestamente, anteceden al desarrollo. En realidad, estaba mucho más desarrollado en términos de organización socioeconómica y política de lo que pudiera hacer creer su nivel de ingreso per capita.

Mientras tanto para Corea, se puede decir que su proceso de industrialización empezó en 1870 cuando la dinastía Yi se derrumbó como consecuencias de la intrusión japonesa, así como el régimen Tokugawa en Japón había sido estremecido por la aparición del almirante Perry solo dos décadas antes. Seguido por un estancamiento en el proceso de industrialización durante noventa años, hasta 1960, cuando la tasa de crecimiento se aceleró.

Ningún otro país, salvo Corea y Taiwán mostraron discrepancia entre un gran desarrollo sociopolítico y un gran potencial de desarrollo, por una parte, y un bajo ingreso

per capita. Lo que los llevo a tener resultados destacados; por ejemplo: Corea durante el periodo de 1970-1995, la tasa de crecimiento promedio del PIB supero el 9% anual y el producto per capita creció de 87 dólares en 1962 a 5,523 dólares en 1990. En ese lapso sus ventas externas se elevaron de 55 mdd a 65,000 millones, duplicando así, la tasa de crecimiento promedio de Japón. Gracias a ese comportamiento, Corea del Sur paso del lugar 101 entre los países exportadores al 14. El dinamismo de las ventas foráneas estimulo el aprendizaje y la incorporación y difusión de tecnología, así como el aumento de la productividad. (Amsden, 1989).

Para Taiwán, hacia la época de las reformas liberalizadoras, este ya tenía un alto potencial de crecimiento, debido en parte a acciones del Estado colonial y del Estado nacionalista, que crearon mercados y agentes de mercados y moldearon sus operaciones. El control y la jefatura del Estado se concentraron en las industrias básicas, como las de fibras sintéticas, plásticos, metales básicos, electrónica avanzada y similares.

### **Estrategias y políticas de desarrollo.**

Las estrategias y políticas utilizadas por los PRIs son claramente las de un estado que interviene en el proceso de desarrollo, no solo ente que conduce las fuerzas hacia el desarrollo, o en otras palabras a la creación de las reglas generales del juego, sino también como un participante del proceso y como guía.

Por lo tanto, el rápido desarrollo económico de Taiwán y Corea, ha sido un desarrollo dirigido por el gobierno, teniendo como principal motor a la empresa privada, mediante una serie de interconexiones con un gobierno comprometido con la dirección central del desarrollo económico y un sector privado sumamente dinámico, que se enfrenta a la maquinaria de planeación. En palabras de Wade (1999) *“la mano del gobierno llego mucho más adentro de las actividades de las empresas individuales con su manipulación de incentivo y desincentivos.”*

Chalmers Johnson (1987) menciona las características del “Estado desarrollista” en el este de Asia. Las cuales son las siguientes:

1. La mayor prioridad de la acción del Estado, es el desarrollo económico, definido, con propósitos políticos, en términos de crecimiento, productividad y competitividad, y con términos de bienestar.
2. El Estado se compromete con la propiedad privada y el mercado.
3. El Estado guía al mercado con instrumentos formulados por una burocracia económica de elite.
4. El Estado posee numerosas instituciones para consulta y coordinación con el sector privado.
5. Se mantiene la relativa autonomía del Estado por parte de los burócratas del Estado, mientras se conserva la estabilidad política por los políticos; mediante un “autoritarismo blando”.

Por lo tanto tenemos un Estado centralizado que interactúa con el sector privado desde una posición de preminencia para alcanzar sus objetivos de desarrollo. La superioridad del rendimiento económico del este de Asia se debe en gran parte a una combinación: 1) altos niveles de inversión productiva, capaz de lograr una rápida transferencia de las técnicas nuevas a la producción real; 2) inversión en ciertas industrias clave, y 3) exposición de muchas industrias a la competencia internacional. (Wade, 1999)

Y es por medio de incentivos, controles y mecanismos para atomizar el riesgo que estas políticas permitieron al gobierno actuar como un guía en los procesos mercantiles de asignación de recursos en tal forma que produjeran resultados de producción y de inversión diferentes de lo que habría ocurrido con políticas de libre mercado.

Corea y Taiwán son ejemplos de corporativismo autoritario donde el estado crea o forma un reducido número de grupos de interés dándoles un monopolio de representación de los intereses ocupacionales, a cambio de lo cual exigir derecho de supervisarlos con objeto de combatir toda expresión de demandas; constituyendo con esto la base para guiar el mercado.

En particular, los gobiernos guiaron al mercado: 1) redistribuyendo tierras agrícolas a comienzos de la posguerra; 2) controlando el sistema financiero y subordinando el capital financiero privado el capital industrial; 3) manteniendo la estabilidad en algunos de los

principales parámetros económicos que afectan la viabilidad de la inversión a largo plazo, especialmente el tipo de cambio, la tasa de interés y el nivel general de precios; 4) modulando el impacto de la competencia extranjera en la economía interna; 5) promoviendo las exportaciones; 6) promoviendo la adquisición de tecnología de compañías multinacionales y construyendo un sistema de tecnología nacional, y 7) ayudando a determinadas industrias. (Wade, 1999).

De lo anterior podemos deducir que los mecanismos no mercantiles jugaron un papel crucial en la movilización de recursos. Lall y Teubal (1998) mencionan políticas industriales verticales que estimulan o inciden en el sistema tecnológico. Tales como promoción de industrias nacientes, subsidio y crédito preferencial para inversiones intensivas en capital, restricciones a la IED para elevar la capacidad doméstica, guía o subsidio a compañías multinacionales para entrar a actividades de I&D seleccionadas, promoción de laboratorios nacionales, financiamiento privado de I&D en tecnologías seleccionadas, selección de empresas para apoyo en I&D, subsidio conjunto de I&D por empresas e instituciones, creación de instituciones de I&D para actividades seleccionadas, abastecimiento de crédito subsidiado para apoyar actividades avanzadas y la intervención estatal en la transferencia de tecnología.

Estas políticas verticales implican primeramente la formulación de las prioridades nacionales que determinaran el desarrollo industrial y tecnológico. En la esfera tecnológica estas prioridades generalmente implican mover la economía desde un estadio tecnológico bajo a otro alto, emprendiendo actividades que fortalezcan la capacidad de aprendizaje e innovación. Lo anterior implica la formulación e implementación de políticas tecnológico programático que contemplen el mejoramiento de la infraestructura tecnológica y la canalización de apoyos preferentemente en la investigación y desarrollo, así como crédito a tasas preferenciales o que equiparen las existentes en el mercado internacional (Rivera, 2000).

Por lo tanto el control y la jefatura del Estado se concentraron en las industrias básicas, como las de fibra sintética, plástico, metales básicos, electrónica avanzada y similares; dando como resultado que Estado fuera socio del sistema de mercado, contribuyendo a garantizar que los recursos fuesen a parar a industrias importantes para el crecimiento

futuro y a la fuerza militar, incluyendo sustitutos de la de la importación para emplearlos en la producción exportable, como fibras sintéticas y plásticos, y nuevos sectores de exportación como la electrónica.

Así el Estado conquistó una bien establecida presencia y posición de guía desde la cual pudiera canalizar sus actividades, en lugar que quedar subordinado a la lógica de las ganancias globales.

El gobierno promovió un crecimiento intensificado de la industria pesada y de la de productos químicos, así como de las intensivas en tecnología, con objeto de depender menos de productos intermedios importados y mejorar la gama de las exportaciones, de este modo el papel de las empresa públicas se amplió, tornando al Estado como director del mercado en lugar de subordinado.

En muchos sectores se han utilizado las empresas públicas como instrumentos elegidos para un gran avance. Esto pudo decirse de las primeras épocas de los combustibles, productos químicos, minería, metales, fertilizantes y procesamiento de alimentos. Pero aun en sectores en que no dominaban las empresas públicas, como los textiles y los plásticos, el Estado encabezó dinámicamente a los productores privados, en los primeros años. Más adelante, a finales de los cuarenta y durante los sesenta las empresas públicas sumaron una gran parte del total de inversión en fibras sintéticas, metales, construcción de barcos y otras industrias. En Taiwán hasta los automóviles el Estado elogio a una empresa pública como punta de lanza cuando finalmente actuó para reestructurar la industria a finales de los sesenta. En la electrónica avanzada se han utilizado organizaciones públicas de investigación y derivados de la empresa pública para adquirir y comercializar nueva tecnología. (Wade, 1999).

A las empresas privadas, se les ofreció incentivos y se les ejerció presión sobre ellas por medio de recursos sobre controles y aranceles a la importación, requerimientos de ingreso, requerimientos de contenido nacional, incentivos fiscales a la inversión y concesión de créditos. De igual manera, se implementaron vigorosas políticas industriales funcionales como las de diversas organizaciones de servicios industriales del sector

público, iniciadas durante los cincuenta y sesenta con objeto de ayudar a los industriales a mejorar sus productos y sus métodos de producción.

### **El rol del Mercado en el desarrollo.**

El comercio internacional puede tener un importante impacto positivo sobre el crecimiento económico y el desarrollo. El comercio internacional tuvo una importancia crucial en el desarrollo industrial de América del Norte y Australia en el siglo XXI, y en el de los Tigres económicos del Este asiático, en India y en China.

El comercio fue necesario para un desarrollo industrial sostenido, pero no fue suficiente. La liberalización comercial creó oportunidades para el desarrollo económico, pero otros factores determinaron el grado en que esas oportunidades fueron aprovechadas. Tales como el papel de las instituciones en el cambio socioeconómico, ya que el desempeño de las empresas está condicionado a la constitución y orientación del marco institucional; y la constitución de una matriz institucional proclive al aprendizaje, ya que esta posibilita la movilización social, que es sobre la cual se basa el desarrollo (ver Rivera, 2009).

El modelo industrial de Corea se centró en grandes conglomerados empresariales nacionales y restringió activamente los flujos de inversión extranjera directa (IED), que constituyeron menos del 5% del PIB en el periodo de 1987-1992.

Los partidarios de la visión ortodoxa creen que la filosofía de libre mercado del Este asiático fue la principal fuente de su éxito. Subrayan las políticas macroeconómicas orientadas a la estabilidad, incluyendo políticas monetarias y fiscales responsables por parte de los gobiernos, baja inflación y el mantenimiento de un tipo de cambio real apropiado.

Estos factores ciertamente condujeron al crecimiento pero están lejos de constituir la explicación completa. Ya que su modelo económico incluía un fuerte papel para el sector público, lo que da a entender que claramente no creían en los mercados libres y sin trabas. En el fondo del éxito tuvo que haber compañías y mercados que funcionaran bien pero los gobiernos también tuvieron un papel crucial, ya que actuaron como catalizadores que

ayudaron a los mercados proporcionando la necesaria infraestructura física e institucional, remediando los fallos del mercado y promoviendo el ahorro y la tecnología.

La liberalización supuestamente permite la redistribución de los recursos, de sectores protegidos con baja productividad a sectores de exportación de alta productividad. Pero ese argumento asume, que para empezar, los recursos serán empleados totalmente, mientras que en la mayoría de los países en desarrollo el desempleo es persistentemente alto.

En la práctica, la liberalización comercial daña con frecuencia a las industrias locales que compiten con las importaciones, mientras que los exportadores locales no tienen por qué disponer automáticamente de la capacidad necesaria para ampliar su oferta. De esta manera, la liberalización a menudo parece dar como resultado que la mano de obra se desplace temporalmente de los sectores protegidos con baja productividad al desempleo con productividad cero.

La liberalización comercial también afectara a la desigualdad. La apertura al comercio no mejora la situación de todos los habitantes de un país. Más bien cambia la distribución de los ingresos creando ganadores y perdedores. El argumento económico convencional es que las ganancias netas de la liberalización comercial son positivas ya que los que salen ganando pueden compensar a los perdedores y dejar en una menor situación general al conjunto del país. Por desgracia, esta compensación ocurre raramente.

Dani Rodrik sugiere que los países en desarrollo pueden necesitar insertar la iniciativa privada en un marco de acciones públicas que fomenten la reestructuración, la diversificación y el dinamismo tecnológico más allá de lo que las fuerzas del mercado generarían por sí mismas, ya que los países pueden beneficiarse fomentando los sectores más dinámicos tecnológicamente. (Rodrik, 2004).

Por ejemplo, la teoría de la ventaja comparativa le decía a Corea del Sur, tras emerger de la guerra de Corea, que debía especializarse en el arroz. Pero este país creyó que, incluso si tenía éxito en aumentar la productividad de sus cultivadores de arroz, por ese camino nunca llegaría a ser un país de ingresos medios o altos. Tenía que cambiar su



ventaja comparativa adquiriendo tecnología y especialización profesional, ya que si hay mayor especialización habrá más aprendizaje. Tenía que centrarse no en su ventaja comparativa hoy, sino en el largo plazo, en su ventaja comparativa dinámica. Y se requería la intervención del gobierno si se pretendía cambiar esta ventaja.

La existencia de estos fallos del mercado o de externalidades relacionadas con el aprendizaje pueden indicar la necesidad de una intervención gubernamental, pero, por si solos, no justifican el uso de la política comercial como el mejor instrumento.

Como sabemos, varios análisis han intentado demostrar que hay una relación sistemáticas entre el crecimiento y el comercio o la liberalización comercial. La hipótesis ha sido que, manteniendo constante el resto de las cosas, los países que han sido más liberalizados o que comercian mas también han crecido más. Pero esto sucederá bajo ciertas circunstancias, tales como la existencia de instituciones conductivas a la innovación y al aprendizaje colectivo, así como del establecimiento claro de los derechos de propiedad y de las restricciones de acceso que erige el grupo que detenta el poder y la riqueza.

Por lo tanto la liberalización de las políticas comerciales de los países desarrollados no es un sustituto para las propias reformas internas de los países en desarrollo, sino más bien un complemento a ellas. Dando como resultado que el Este asiático haya tenido un gran éxito en la gestión de políticas comerciales e industriales para promover el desarrollo.

De acuerdo a Rodrik (2004) las políticas se deberían diseñar para minimizar el riesgo de fracasos gubernamentales, por ejemplo mediante instituciones y políticas cuidadosamente trazadas y asistencia técnica internacional.

Ninguno de los países ricos actuales se desarrolló simplemente por abrirse al comercio extranjero. Como ha documentado Ha-Joon Chang (2001), todos los países desarrollados usaron una amplia gama de instrumentos de política comercial.

En los países de Corea y Taiwán, el papel que desarrollo el mercado para su industrialización fue muy importante, sin embargo cabe destacar que este fue por medio de un mercado dirigido por el gobierno. Por lo tanto existió una contundente relación del estado con el mercado, como ente primario de la organización económica, política y social.

Como señala Amsden (1989), los grandes grupos empresariales en Corea fueron producto de la armonía de interés entre el estado y el sector privado. Grupos privados empresariales, conducidos por la falta de capacidades tecnológicas hacia nichos de alta calidad, diversificados ampliamente en varios mercados, mediante la coordinación de flujos financieros y laborales entre miembros del grupo empresarial.

El estado apoyo esta diversificación porque prometía proveer los elementos necesarios para que Corea penetrara profundamente a los mercados mundiales y compitiera en contra de los grandes grupos empresariales de Japón. Sin embargo, la presencia de grandes concentraciones de poder de mercado y confianza en los mecanismos de mercado como reguladores, parece producir resultados perversos, no solo en Latinoamérica sino también en el Esta de Asia (Ibíd.).

#### **EL PAPEL DEL ESTADO, LA SOCIEDAD Y LAS INSTITUCIONES EN EL DESARROLLO.**

El papel del gobierno en el desarrollo económico del Asia Oriental es uno de las cuestiones más debatidas de la ciencia económica. Hasta hace poco tiempo no había consenso entre los economistas acerca de si la intervención gubernamental en el proceso del mercado desempeño algún papel positivo en el inmenso crecimiento económico de esa región durante los recientes decenios. Algunos han sostenido vigorosamente que el desarrollo económico del Asia Oriental se explica sobre todo por la estabilidad macroeconómica que proporciono incentivos apropiados para la inversión y el ahorro, así como una gran acumulación de capital humano, mientras que la intervención del gobierno en industrias específicas fue en el mejor de los casos irrelevantes o, peor aún, tuvo un efecto nocivo o deformador en la asignación de recursos.

El otro polo del debate se encuentra en el llamado enfoque del estado desarrollista, en el que la falla del mercado asociada a la coordinación de la movilización de recursos, la asignación de la inversión y la promoción del avance tecnológico en la etapa del desarrollo es tan generalizada que la intervención estatal se tornó necesaria para remediarla.

Como parte de sus estrategias de desarrollo económico la mayoría de los gobiernos de los países en desarrollo intervienen en el mercado para influir en la asignación de recursos. En el proceso, se crea renta económica. La creación de renta económica y su

distribución proporcionan al gobierno lo que es tal vez su mayor palanca para afectar el comportamiento económico del sector privado.

El éxito de los países del este asiático, ciertamente implica que el mando de un estado fuerte no fue hostil hacia el desarrollo económico, tal como la economía neoclásica pregona para lograr el desarrollo, ya que fue un factor importante en la promoción del desarrollo. A pesar de la necesidad de volver a la intervención estatal, para el análisis del desarrollo, no deberíamos cegarnos hacia los contraejemplos que los economistas neoclásicos pueden citar, en donde la intervención del estado en la economía produce exactamente las distorsiones y perversiones que ellos predicen, tal es el caso de la India. (Evans et al., 1985)

Lo que realmente parece ser la necesidad, es un rol del estado en el desarrollo más balanceado, tomando la perspectiva de la visión neoclásica del poder del mercado, y la visión del estado como promotor del desarrollo. Sin embargo, debe quedar claro que el estado no debe remplazar al mercado, ya que tanto el estado como el mercado contribuyen a los resultados económicos.

El rol del estado y el mercado y cómo interactúan entre ellos ha estado bajo discusión por muchos años, pero la relevancia de esos temas para el proceso y estrategia de desarrollo ha sido enfatizada muy recientemente.

El papel del estado, dentro de las economías de Corea y Taiwán, las cuales han tenido resultados económicos espectacularmente exitosos, parece tener estados fuertes y autónomos. La idea de que los seis regímenes capitalistas del este asiático (China, Hong-Kong, Japón, Singapur, Corea del Sur y Taiwán) son fuertes y poseen líderes ejecutivo los cuales proveen aislamientos políticos hacia la tecnocracia ha tenido validez considerable. La mayoría de estos gobiernos han sido altamente autoritarios en esencia; y muchos han tenido o tienen líderes fuertes individuales (Hofheinz y Calder, 1982).

La fuerza del estado depende de la eficacia con la que altere las estructuras, legales, burocráticas, administrativas y coercitivas, es por eso que Corea y Taiwán son “estados fuertes”.

Taiwán y Corea del Sur han hecho grandes avances hacia la democratización y sus actuales gobiernos parecen ser más fuertes y reverenciados a los ojos de sus habitantes (Chan y Clark, 1992).

Los estados Capitalistas-Confucianos, excepto China, todos tienen los requisitos para un alto rango de competencia burocrática. Sin embargo a lo largo de toda la historia, esto queda muy lejos de ser. La mera existencia de una tecnocracia fuerte no significa necesariamente que se va a utilizar bien o que se va a actuar de una manera unificada.

Incluso en estados de desarrollo de renombre como Japón y Corea del Sur, la política burocrática puede llevar a una política de estancamiento. (Okimoto, 1989). Además una combinación perversa de la democracia y la prosperidad (dos características nacionales normativamente deseables) han dado lugar a la corrupción creciente en Chin, Japón, Corea del Sur y Taiwán, donde esta corrupción es la antítesis de un estado desarrollista. (Moon y Prasad, 1994).

El proceso de cambio económico en si está socavando el poder de la tecnocracia para el liderazgo de las economías nacionales. A la vez que la política económica se vuelve más compleja y se acelera la velocidad del ciclo producto internacional, la autonomía, evidentemente se convierte en una carga disfuncional para los tomadores de decisiones económicas, porque los oficiales de gobiernos no tienen la experiencia para hacer competentes las decisiones en los negocios. Es decir, un estado de desarrollo puede ser utilizado para movilizar recursos para la entrada de la industria del hierro y el acero, pero no puede trazar una estrategia coherente para que exista un flujo hacia los sectores de alta tecnología. Así, más que la autonomía, la interacción o balance entre el estado y el sector privado empresarial (sociedad), da una mayor ventaja en la promoción de la competitividad internacional.

Las naciones capitalistas de Asia Oriental en suma, poseen las características de un estado fuerte y autónomo, pero solo hasta cierto punto. Por otra parte, varias tendencias seculares de largo plazo, parecen estar socavando poco a poco la capacidad de sus estados para promover el desarrollo. En primer lugar, la “tercera ola” de democratización (Huntington, 1991) que se está gestando en el este de Asia, aumenta las restricciones a la

autonomía del estado y la flexibilidad. En segundo lugar, la creciente rapidez del ciclo internacional del producto esta alcanzado los métodos tradicionales para el ejercicio del liderazgo económico por el estado. Por último, estos países muy exitosos en la promoción del rápido crecimiento y la transformación industrial han creado economías, de las que su complejidad e intrincación los ha llevado a la posición, en la que las ventajas comparativas en movilización y concentración de recursos son efectivas o quizá necesarias. Por lo tanto, es evidente que para que se logre un estado desarrollista fuerte y autónomo, es más necesario la condición de dinamismo entre el sector privado y el público, más que el liderazgo inspirado y eficaz de los estados.

Así mismo el rol del estado como promotor o como participante activo en ciertas ramas de la economía y por cierto periodo de tiempo fue de importante relevancia, teniendo como objetivo la orientación de la economía hacia el sector exportador, y así se buscó que los productos se destinen al mercado externo.

Otro importante papel que destaco en la intervención del estado, fue que se alentó la inversión extranjera en la economía. El grado de apertura al capital extranjero y el grado de control del estado sobre los sectores a los que se dirigió la inversión extranjera, varía entre país y país y en el tiempo. Generalmente los países del Noreste Asiático han sido más controlistas que los países del Sudeste Asiático. Sin embargo, desde la década de los 90 se tiene una menor intervención del gobierno en muchos países, con la privatización de las empresas públicas.

Así el estado desarrollista del Asia Oriental es un mundo de burócratas, que junto los líderes empresariales y los políticos, persigue un interés nacional que se supone ausente en un campo alejado de la política mundial, las metas estratégicas de las superpotencias, las acciones e las corporaciones transnacionales, la ayuda externa, etc.

En Corea la intervención gubernamental en el mercado era extensa, sobre todo en el mercado financiero, y se creaba y asignaba una renta económica considerable en el curso del desarrollo económico. En el periodo de 1910-1945, el gobierno no tenía un punto de vista claro del desarrollo económico, y la meta del desarrollo se veía oscurecida por el panorama político relacionado con la construcción de la nación. Por tanto, la creación y la

distribución de renta se hacían en más medida más por consideraciones políticas que por metas económicas clara; esto cambio hasta la década de los sesenta y setenta con el cambio de estrategia por parte del gobierno coreano, del desarrollo orientado hacia la exportación. En los años setenta el gobierno volvió a las tasas de interés más bajas a la vez que intensificaba sus controles en la asignación de crédito. Las políticas crediticias fueron más “selectivas”.

Así, como se ha visto, la intervención gubernamental en Corea, fue extensa en todos los ámbitos, ya que controlaba las tasas de interés, supervisaba la asignación del crédito bancario, impulso la exportación en los años setenta mediante el otorgamiento de grandes subsidios, entre otras políticas de política industrial. (Yoon, 1991).

Mientras tanto en Taiwán, hacia la época de las reformas liberalizadoras Taiwán ya tenía un alto potencial de crecimiento, debido en parte a acciones del estado colonial y del estado nacionalista, que crearon mercado y agentes de mercado y moldearon sus operaciones. En la formación de condiciones suficientes el estado desempeño un papel crítico. El control y la jefatura del estado se concentraron en las industrias básicas, como las de fibras sintéticas, plásticos, metales básico, electrónica avanzada y similares.

El estado fue socio del sistema de mercado, contribuyendo a garantizar que los recursos fuesen a parar a industrias importantes para el crecimiento, futuro y a la fuerza militar, incluyendo sustitutos de la importación para emplearlos en la producción exportadora, como fibras sintéticas y plásticos, y nuevos sectores de exportación, como la electrónica.

Las compañías multinacionales se volvieron actores importantes en estos avances, pero solo después de que el estado conquisto una bien establecida presencia y posición de guía desde la cual pudiera canalizar sus actividades, en lugar de quedar subordinado a la lógica de las ganancias globales. Las diversas crisis económicas y políticas exógenas de comienzos de los setenta movieron al gobierno a afirmar más enérgicamente que antes su liderazgo económico. Su solución al alza de los precio del petróleo muestra que el gobierno dio un giro coherente de su macroestrategia como respuesta al cambio de las circunstancias económicas. Al mismo tiempo promovió un crecimiento intensificado de la industria

pesada y de la de los productos químicos, así como de las intensivas en tecnología, con objeto de depender menos de productos intermedios importados y mejorar la gama de las exportaciones. El papel de las empresas públicas se amplió.

Por lo tanto podemos afirmar que el estado en algunos sectores dirigió al mercado en lugar de limitarse a seguirlo, ya que las tendencias de las industrias pesadas y de productos químicos durante los sesenta y los setenta, muestran un rápido crecimiento, antes de que terminara el excedente de los cambio en materia de ventaja comparativa.

En muchos sectores se han utilizado las empresas públicas como instrumentos elegidos para un gran avance. Decir que las empresas públicas desempeñaron a menudo un papel central en la creación de nuevas capacidades no es afirmar que se haya abandonado a las empresas privadas. Se les ofrecen inventivos y se ejerce presión sobre ellas por medio de recursos como controles y aranceles a la importación, requerimientos de ingresos, requerimientos de contenido nacional, incentivos fiscales a la inversión y concesión de créditos.

### **El rol de las sociedades fuertes.**

La política económica del Este de Asia y del Sur de Asia, ciertamente no provee un terreno para la teoría de la dependencia. En el Este de Asia, las naciones pobres que se industrializaron rápidamente, distribuyeron su riqueza recién acumulada de una manera bastante amplia, a pesar del pesimismo de la teoría de la dependencia acerca de la posibilidad de un crecimiento con equidad.

Las distorsiones económicas e inequidades en el Sur de Asia (y en la parte más exitosa del Este Asiático también) generalmente representaban el poder y las políticas de los habitantes nacionales que de los grupos o actores extranjeros. En resumen, las capacidades de penetración de fuerzas externas fueron altamente limitadas en ambas regiones, en comparación con África y Latino América (Cardoso y Faletto, 1979). Así, generalizando, a los estados fuertes y sociedades fuertes en el Este y Sur Asiático, estos evitaron la aparición de vínculos explicativos de dependencia.

Casi todas las economías exitosas del Este Asiático fueron promovidas por un gobierno de liderazgo económico, indicando la necesidad de un estado promotor del desarrollo (Evans et al., 1985). En términos más generales, los mercados no funcionan en aislamiento, ello coexisten dentro de contextos políticos en los cuales las políticas de estado inevitablemente moldean los incentivos del mercado en un grado significativo.

Del mismo modo, si el mercado no puede trabajar perfectamente en completo aislamiento, tampoco lo puede hacer el estado. De hecho, el desempeño económico puede ser probablemente mejorado por la integración y no la segregación del estado con el mercado (Gilpin, 1987).

Por lo tanto, el estado y la sociedad como entidades independientes e interactivas, se deben incorporar dentro de los problemas político-económicos por varias razones. En primer lugar porque las políticas del estado, como las acciones de la sociedad contribuyen al desarrollo económico. Tomando como ejemplo Taiwán, las políticas gubernamentales crearon el ambiente para la dinámica guerrilla capitalista, la cual opero muy independiente del estado. En segundo lugar, las políticas estatales están integradas dentro de una compleja red social. Por ejemplo, el éxito de la política industrial en Japón no es ahora atribuido tanto al liderazgo del estado y la dirección económica, sino a la sinergia del eficaz gobierno, la cooperación del sector privado, y a las prácticas de gestión culturalmente condicionadas.

Finalmente, el estado y la sociedad han interactuado dinámicamente a través del tiempo para cambiar la naturaleza y capacidades de una política económica dada. In Corea del Sur, por ejemplo, la naturaleza de la política económica en última instancia, se desarrolló bastante radical en varias etapas. Primero, el éxito de los Chaebol, debilito la fuerza y autonomía del gobierno; segunda, la democratización cambio la esencia del gobierno. Y más recientemente, bajo el nuevo presidente, el reformista Kim Young-Sam, el gobierno está respondiendo a la opinión popular para acabar con el poder y la corrupción de dos componentes fundamentales de la original coalición formada para el desarrollo en Corea del Sur: el régimen militar y el Chaebol. (Hahm y Plein, 1995).



Por lo tanto, la sociedad cumple un papel importante en el desarrollo de una nación, ya que el estado está situado tanto en la sociedad interna y la externa, y este media la relación entre ellas, y de que la manera de esta articulación confirma mucho acerca de la eficacia del estado en la reestructuración de la sociedad interna.

### **El rol de las instituciones.**

El mercado no es el único instrumento de transmisión de la información y de organización de la vida económica, debido al papel de las instituciones como partes integrales de la vida económica. Por ejemplo; una variante de este argumento parte de una reformulación de la empresa como una “estructura de gobernación” (en contraste con la perspectiva walrasiana que no contiene ningún análisis de la organización social interna de la empresa) y la extiende a instituciones y procesos más amplios, como el estado. (Woo-Comings, 1995).

Desde un punto de vista histórico, sobre el papel de las instituciones legadas por el Japón colonial, tenemos que Corea y Taiwán llegaron a la modernidad de repente, bruscamente, con el control de Japón. En víspera la colonización japonesa (1985), Taiwán tenía un clase estable de hacendados que ejercía liderazgo social y político (Gold, 1986); para 1910 Corea tenía una burocracia muy elaborada, con una red intrincada de renos y equilibrios que fue responsable de la estabilidad política durante medio milenio.

Estos regímenes antiguos, apropiados para gobernar una economía de estado, en esencia estable, frente al imperialismo y la competencia con estados modernos, no podían resolver el problema de crear una autoridad adecuada para alcanzar metas nacionales nuevas, modernizadoras. Así pues, Japón impuso a Taiwán y Corea las instituciones estatales modernas. En cuanto al papel de las instituciones, el colonialismo japonés dejó tres aspectos importantes concernientes a las instituciones; el primero es que la naturaleza de la maquinaria política se impuso por encima de la economía agraria en Taiwán y más tarde en Corea. El segundo punto, es la relación entre este estado colonial y las empresas, en especial el zaibatsu de antes de la guerra que llegó a invertir en sus colonia, ya que los zaibatsu japoneses de antes de la guerra, sobre todo los nuevo como Nichitsu, formaron realmente el modelo en el que se forjarían después los chaebol coreanos.

En tercer lugar, es la relación entre el estado y el sector rural, ya que el gobierno colonial japonés no echo a los campesinos de sus tierras para establecer plantaciones.

La estructura burocrática que se impuso a la Corea y Taiwán coloniales fue una burocracia moderna, meritocrática y autoritaria, gran parte de la cual se conservó después de la independencia. Después de la guerra de independencia Corea, emulo esencialmente la pauta japonés de promover grandes conglomerados, por los menos con los gobiernos de Park Ching Hee y Chun Doo Hwan (1961-1987), mientras que Taiwán promovió solo a un par de grandes empresas, al mismo tiempo que se centraba en las empresas pequeñas.

Gold (1986) nos menciona que el gobierno nacionalista de Taiwán trajo consigo también métodos nacionalistas en la economía: una pauta centrada en el Estado antes que en la empresa. De igual manera Taiwán tomo la visión china de la familia como unidad económica primordial, lo cual tendió a promover un mayor hincapié en la pequeña empresa en Taiwán.

### **El poder político en los Tigres.**

En el plano político, la mayoría de los países del Este Asiático han tenido un gobierno que no podrían considerarse demócratas de acuerdo a los estándares en uso en Occidente. En la mayoría de ellos un solo partido, un solo líder, o un régimen militar, han estado o están en el gobierno por muchos años. Esto ha devenido en un autoritarismo, con la inexistencia de una oposición, o en todo caso con una oposición mediatizada, donde el respeto a ciertos derechos, como la libertad de prensa, libertad de sindicatos, ha sido parcial, con excepción de Japón.

De igual manera uno de los aspectos importantes generado por el estado en las economías asiáticas fue, la realización de la reforma agraria, la cual trajo el consiguiente desarrollo del agro en casi todos los países excepto en Filipinas. Ya que el auge del agro ha dado como resultado la mejora del nivel de vida del campesino, usualmente el sector más pobre de la población de un país, eliminando un factor de descontento y de inestabilidad social. También, aumento el nivel de vida y la posibilidad que el ahorro nacional se incremente. Asimismo se amplió el mercado interno al incorporarse el sector campesino como consumidores a la economía del país.

Los países de la región han impulsado su proceso de industrialización en una primera etapa a través del uso intensivo de su mano de obra en la producción de los bienes que exportan. Esto se entiende dentro de la ventaja comparativa que tienen estos países, con una gran población y una mano de obra barata en el comienzo de su proceso de industrialización.

El modelo asiático, es un modelo que en lo político restringió las libertades políticas e impuso el autoritarismo, pero en lo económico permitió la competencia y la libertad económica. Es posible señalar que la supresión de la libertad política fue condición para garantizar la libertad económica. La supresión de la libertad de opinión permitió que los gobiernos pudieran dirigir una política encaminada al crecimiento económico, dedicar la mayor parte de su presupuesto a la creación de una infraestructura económica, descuidando los gastos sociales (excepto en educación, que no es inversión en infraestructura física pero sí en infraestructura humana). La represión de los sindicatos permitió la libre contratación de la mano de obra barata por los empresarios.

Los países del Este Asiático están logrando su desarrollo económico gracias a que son políticamente estables. Esto se logró con regímenes autoritarios, que aseguraron que no se cambien las reglas de juego, algo que es común cuando se cambia de gobierno cada cierto tiempo e muchos países en desarrollo. La estabilidad política fue una condición para su desarrollo económico.

Sin embargo hay que destacar que a partir de la década de los 90 la mayoría de los países asiáticos hicieron cambios en el entorno político, por ejemplo, en Corea del Sur los militares detentaron el poder con un gobierno autoritario desde 1961 hasta 1987, en que por medio de elecciones libres, fue elegido un nuevo presidente y empieza el proceso de democratización. En Taiwán, también desde que Chiang Kai Shek llegó a la isla huyendo de China en 1949, se implantó un gobierno autoritario. Al morir Chiang quedó su hijo Chiang Ching Kuo, que recién en 1987 levanta la Ley Marcial imperante hasta entonces. Al morir este último en 1988, es designado presidente Lee Tenghui, que empieza un proceso de democratización. Pero recién en 1996, al ser elegido Lee como presidente en elecciones democráticas, Taiwán toma el camino de una democratización real.

Otro cambio relevante, es que el papel del estado y el proteccionismo que imperaba en el Asia Oriental se ira resquebrajando lentamente. La crisis económica que estalla en 1997 está haciendo que la economía se liberalice más a la competencia extranjera y que el estado emprenda o acelere la privatización de las empresas que poseía en países como Corea del Sur.

Sin embargo la trayectoria política de Taiwán es un poco diferente de la de Corea; mientras que Park Chung Hee aplico una política fuertemente autoritaria, Taiwán creó un partido central leninista.

## V. CONCLUSIONES.

La situación económica mundial de finales de los años 1960 hasta la década de los años 1990, atravesó por diversos procesos y situaciones (crisis, revoluciones tecnológicas) que la llevaron a una transformación profunda, lo cual conllevó a la creación de un nuevo entorno, y una nueva forma de organización capitalista, centrada en la era de la informática. Como resultado de la nueva estructura del sistema capitalista, la capacidad productiva se expandió globalmente, sin embargo creó un crecimiento desigual y heterogéneo, y una relación mayor de dominio y dependencia de los países pobres hacia los ricos.

A finales de los años 1970, el modo de producción capitalista-fordista, se había agotado debido a la revolución en los modos de producción y redistribución del ingreso; con lo que se empezó un nuevo periodo de transición, mediante la instalación del nuevo paradigma. Y empezando la era de la globalización, tras la caída del sistema Bretton Woods, el surgimiento de la comunidad europea, y la competencia industrial de varias naciones periféricas. Lo cual trajo la interdependencia creciente de las economías y la movilidad de los capitales, esto multiplicado a su vez por la revolución de las telecomunicaciones.

Durante la instalación del nuevo paradigma se crean dos ventanas, por medio de las cuales, los países atrasados pueden avanzar hacia el desarrollo; esto es debido a la revolución tecnológica suscitada, que genera nuevos procesos y técnicas. Sin embargo esta revolución tecnológica que toma como insumo a la propia tecnología, la cual es la condición para lograr la viabilidad del desarrollo; su incidencia en el proceso generador del desarrollo, va a estar condicionado por factores socio-institucionales (disponibilidad de un amplio potencial tecnológico, la forma de organización), ya que estos inciden en la reproducción social y son los que guían el camino hacia la industrialización. Sin embargo estos factores socio-institucionales necesitaron de una continua transformación, ya que los requerimientos para el desarrollo son como un blanco móvil, logrando que se requiera un nuevo marco institucional diferente al que prevaleció en el viejo paradigma, y que muchas veces contradiga la propia lógica de este. Así para que una revolución tecnológica tenga un efecto amplificador del desarrollo, debe ir acompañada de cambios socio-institucionales

para poder incidir sobre la industrialización, y por ende al desarrollo, tal como lo hicieron Corea y Taiwán.

Como podemos apreciar en los primeros cuadros, durante las décadas de los 1970 y 1980, la región que tuvo gran impulso fue América Latina y el Caribe. Así mismo los países asiáticos como China y Corea, han tenido un gran crecimiento desde los 1970 en adelante. Sin embargo existió una disminución en la mayoría de los países y regiones durante las crisis de los años 1980 y las crisis del 2000 y el 2008, esto lo podemos explicar debido a la ausencia de transformación de los factores socio-institucionales que siguieron prevaleciendo.

Así la reconfiguración de la competencia mundial se da a partir de la caracterización del nuevo papel de países, bloques de países, industrias, localidades y empresas, donde el sector electrónico-informático, en tanto núcleo articulador del nuevo paradigma, da lugar a un nuevo patrón industrial; éste a su vez impulsa ciclos de actividad industrial en lo que se desarrollan las trayectorias de las ramas ascendentes, que remplazan a los sectores automotriz-metalmecánico y petrolero, que conformaban el patrón del paradigma fordista.

En esta nueva reconfiguración de la economía mundial, tienen lugar dos conceptos sumamente importantes, conocimiento e información, donde el primero es el insumo del segundo. Dando como resultado de la sinergia entre estos dos conceptos, el concepto de aprendizaje, como el proceso que permite que los conocimientos se traduzcan en beneficios; es decir, en un contexto más particular, que permite lograr innovaciones tecnológicas, organizacionales e incluso sociales.

Dando lugar todo esto, a la llamada “sociedad del conocimiento”, enmarcada en la nueva era que se basa en las tecnologías de la información y comunicación. Las cuales son resultado del nuevo paradigma tecnoeconómico; la cual empezó a gobernar la reproducción social en las economías más desarrolladas a partir de los años 1980.

Es así que esta nueva fase de desarrollo capitalista caracterizada por una mayor interdependencia de los procesos mundiales y la valorización del conocimiento como principal fuerza productiva ha venido generando una nueva forma de producción social, un nuevo ciclo industrial, y por lo tanto una nueva dinámica económica. Es por eso la

necesidad de poner más énfasis, en la llamada “nueva teoría del desarrollo”, la cual esboza los fundamentos teóricos de esta nueva fase en la que nos encontramos, permitiéndonos por ende un mejor aprovechamiento de las oportunidades de desarrollo que esta proporciona.

Ya que de realizar una asimilación o aprendizaje tecnológico exitoso, los países atrasados como México, podrían acelerar y profundizar su desarrollo. Sin embargo esto depende, de la forma como estos países se integren al nuevo paradigma y desencadenen procesos de asimilación o aprendizaje. Aunado al aprendizaje tecnológico, otro factor clave para el desarrollo de una nación, es el aprendizaje organizacional, el cual conlleva a la larga, al cambio organizacional, el cual genera una estructura diferente, que trata de resolver problemas complejos por medio de soluciones creativas e innovadoras. Por lo tanto el desarrollo lo intentamos explicar por medio de las capacidades de aprendizaje, que conlleva capacidades de innovación, encerradas en un marco de regulación institucional y organizacional.

Como los países de industrialización tardía, son incapaces de innovar, su industrialización estará condicionada, al aprendizaje de las innovaciones ya existentes, empezando por las más simples. Sin embargo para lograr un aprendizaje exitoso, es necesaria la presencia de factores individuales e institucionales, los cuales son resultantes de largos procesos de transformaciones estructurales. Por lo tanto, los obstáculos al desarrollo de los países menos avanzados, son internos y no externos; es decir, la transformación necesaria para los países en desarrollo, significa un cambio organizacional, más que un proceso de acumulación.

Así para que se dé un desarrollo eficiente, se deben impulsar reformas institucionales, que fortalezcan tanto al mercado como al Estado; permitiendo el apoyo estatal sistémico y bien coordinado, que durante la etapa del aprendizaje brindan los soportes institucionales indispensables. Sin embargo para que las acciones del Estado se extiendan a sectores más amplios de la sociedad dependerá del poder político, junto con la forma en que se asignan y definen los derechos de propiedad, es decir, de la estructura institucional.

Como vimos, el atraso económico que se ha venido suscitando en los países de América Latina y por ende en México, se debió a la persistencia de un régimen institucional no conductivo al aprendizaje. En conjunto con lo sucedido en Corea y Taiwán, se obtiene como lección que el éxito de la industrialización tardía depende del acuerdo entre las elites, pero también del establecimiento de una disciplina sobre el resto de la sociedad.

En suma, afirmamos que la forma del desarrollo industrial son en gran consonancia derivados de los instrumentos institucionales. Mientras tanto para México en su proceso de industrialización existieron instrumentos institucionales sin la capacidad de inducir al aprendizaje, tales como la elevada protección. Así la capacidad de aprendizaje en los países, permite una verdadera revolución de la base tecnoproductiva; es por eso que se considera como un factor clave del desarrollo.

No olvidando el papel del comercio, el cual fue necesario para que se diera un desarrollo sostenido, pero haciendo hincapié, que esto no fue condición suficiente; ya que como vimos otros factores fueron los que determinaron el grado en que las oportunidades brindadas por la liberalización comercial, fueron aprovechadas.

Ya decía North, no podemos negar que las instituciones afectan el desempeño de la economía. México durante varias décadas atrás ha mostrado deficiencias en sus procesos económicos y socio-políticos; lo cual nos ha llevado a rezagarnos frente a los países líderes en materia de desarrollo. Pasando desde un intenso y conflictivo periodo de cambios en la sociedad mexicana y, desde luego, en su economía; México no ha logrado emprender el rumbo que necesita para tener una transformación estructural exitosa ( si la comparamos con Corea del Sur y Taiwán), que promuevan acciones que encausen y organicen la evolución social, económica y política del país hacia la creación de instituciones eficientes que guíen el desempeño económico hacia la disminución de la brecha que existe con el país líder (Estados Unidos).

Tras analizar la experiencia de industrialización acelerada en Corea y Taiwán (especialmente su inserción en la producción global) encontramos que los factores institucionales (aprendizaje social, organizaciones, ejercicio del poder político, derechos de propiedad) fueron los determinantes del desempeño económico en estos países. Los cuales



potenciaron los factores objetivos y las estrategias implementados; es decir, el marco institucional suscitado durante la industrialización de Corea y Taiwán determino el éxito a lo largo del tiempo, debido a su efecto sobre los costos del cambio de la producción.

Así en concordancia con la nueva teoría del desarrollo, el poder político es determinante para impulsar el desarrollo capitalista, sin embargo, también es el factor que mantiene el atraso en los países. Ya que el poder político junto con la definición de los derechos de propiedad son los determinantes fundamentales del funcionamiento de las sociedades; formando conjuntamente la “estructura institucional”, la cual da forma a la dirección de la adquisición del conocimiento y de las aptitudes, y la dirección será el factor decisivo del desarrollo a largo plazo de esa sociedad.

Centrándonos en el marco de la industrialización tardía, el aprendizaje en la industrialización tardía, jugo un papel preponderante como factor clave para el éxito de Corea y Taiwán, al fomentar la adquisición o imitación de capacidades tecnológicas ya existente en el mercado, permitiendo a las empresas ser más competitivas mediante la movilización de recursos humanos, con el objetivo de lograr el desarrollo capitalista, bajo un tipo de relación social y de propiedad determinada.

En estos países, el ejercicio del poder más que la intervención gubernamental, fue el factor que unifico el sistema social y logro impulsar el desarrollo capitalista; logrando como resultado la exitosa movilización social, aunque por medio de regímenes políticos dictatoriales, y mediante la utilización de métodos represivos. Este ejercicio del poder se dio mediante una sinergia entre el sistema público y el sistema de mercado. Es por eso que estos países sirven como modelos útiles a seguir para países en busca de la industrialización, debido a que en estos el Estado logró definir los derechos de propiedad de manera conductiva al desarrollo, y siguieron un nuevo modelo de industrialización basado en el aprendizaje, logrando con esto mayores tasas de crecimiento que otros países de industrialización tardía, enmarcada en un conjunto de instituciones similares, las cuales han sido diferentes a las de occidente.

En vista a todo lo anterior, podemos afirmar que no solo la tecnología es la principal fuerza productiva sino también los factores no tecnológicos como el aprendizaje y el

cambio organizacional, son factores claves para lograr el desarrollo; como queda evidenciado en los países de Corea y Taiwán.

## **BIBLIOGRAFIA:**

**Adelman, Irma and Cynthia Taf Morris.** (1973): *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries*. Palo Alto, California: Stanford University Press.

**Aglietta, Michel.** (1988). *Regulación y crisis del Capitalismo: La Experiencia de los Estados Unidos*. México: Siglo XXI.

**Albert, Michel.** (1993). *Capitalismo contra Capitalismo*. Buenos Aires: Paidós.

**Alvesson, Mats.** (2002): *Understanding organizational culture*. London: Sage.

**Amsden, Alice.** 1989 *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford: Oxford University Press.

\_\_\_\_\_ y **Takashi Hikino.** (1995). "La industrialización tardía en perspectiva histórica", en *Desarrollo Económico*, abril-junio.

**Archibugi Daniele y B. Lundvall.** (2001). "The Globalizing Innovation Process", en D. Archibugi y B. Lundvall (eds.) *The Globalizing Learning Economy*. New York: Oxford University Press.

**Aristóteles.** (1994). "Principia Taxonómica: una introducción a los fundamentos lógicos, filosóficos y metodológicos de las escuelas de taxonomía biológica" en N. Pavero, J. Llorente-Bousquests. (eds.) Vol. 5. México: UNAM

**Argyris, Chris.** (2001). *On organization learning*. Traducción Guadalupe Meza Steines. México: Oxford University Press.

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

**Barbera, Mattia.** (1991). *Trayectorias de Especialización Tecnológica: Una Visión Global del Intercambio Mundial, 1965-1987*. Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

**Barbero, Maria Ines ... [y otros].** (2001). *Historia Económica y Social General*. Buenos Aires: Macchi.

**Banco Mundial (1993).** *Informe sobre el desarrollo mundial*. Washington: Oxford University Press.

**Bell, Martin y K.Pavitt.** (1992). “Accumulating Technological Capability in Developing Countries”, en *Annual Conference on Development Economics*.

\_\_\_\_\_ y **M.Albu.** (1999). “Knowledge Systems and Technological Dynamism in Industrial Clusters in Developing Countries”, *World Development*, vol. 27, núm. 9.

**Benavente, J., Crespo, G., Katz, J., y Stumpo, G.** 1996. “La transformación del desarrollo industrial de América Latina” en *Revista de la CEPAL*, núm. 60. Diciembre.

**Bhagwati, Jagdish N.** (1965). *La economía de los países subdesarrollados*. Madrid, España: Guadarrama.

\_\_\_\_\_ (1976). *La economía y el orden mundial en el año 2000*. México: Siglo XXI

**Bustelo, Pablo.** (1996). “Los Cuatro Dragones Asiáticos en la Economía Mundial”, en Pablo Bustelo y Sergio Plaza (coords.), *Desarrollo Económico e Integración Comercial en Asia Oriental*. Madrid: Agencia Española de Cooperación Internacional.

**Canals, A.** 2003. *Gestión del conocimiento*. Barcelona: Gestión

**Casas Rosalba, Dettmer Jorge.** “Sociedad del conocimiento, capital intelectual y organizaciones innovadoras”. [En pdf]. Disponible en Web: [http://blogs.utpl.edu.ec/capacitacion/files/sociedad\\_del\\_conocimiento\\_capital\\_intelectual\\_y\\_organizaciones\\_innovadoras.pdf](http://blogs.utpl.edu.ec/capacitacion/files/sociedad_del_conocimiento_capital_intelectual_y_organizaciones_innovadoras.pdf)

**Castells, Manuel.** (1997). *Local y global. La Gestión de las ciudades en la era de la Información*. Madrid: Taurus.

\_\_\_\_\_ (2006). *La Era de la Información: Economía, Sociedad y Cultura*. México: Siglo XXI.

**Cohen W.y D. Lavinthal.** (1990). “Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation”. *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, No. 1. [En pdf.] Disponible en web:  
<http://faculty.fuqua.duke.edu/~charlesw/s591/BocconiDuke/Papers/C10/CohenLevinthalASQ.pdf>

**Correa, Eugenia.** (1998). *Crisis y Desregulación Financiera*. México: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas: Siglo XXI.

**Diccionario de la real academia española**, 1991, Madrid.

**Dabat, A.** (1991). *Capitalismo mundial y capitalismo nacionales*, UNAM y Fondo de Cultura Económica. México.

\_\_\_\_\_ (1997). “Tendencias y Perspectivas de la Economía Mundial”, en *Comercio Exterior*, noviembre.

\_\_\_\_\_ (2004). *Revolución Informática, Globalización y Nueva Inserción Internacional de México*. México: UNAM, Facultad de Economía.

\_\_\_\_\_ y **M. Á. Rivera y S. Sztulwark.** (2007). “Rentas Económicas en el Marco de la Globalización: Desarrollo y Aprendizaje. Implicaciones para América Latina”, en *Problemas del Desarrollo*, 38(151), México: IIE-UNAM, octubre-diciembre.

**Dahlman, C. J., B. Ross-Larson y L. E. Westphal.** (1998) “Managing Technological Development: Lessons from the Newly Industrializing Countries”, Patrick O’Brien (ed.), *Industrialization. Critical Perspectives on the World Economy*, vol. II, Routledge, Londres. [En pdf.] Disponible en Web:  
<http://www.sciencedirect.com/science/article/B6VC6-45BC2YR-21/2/20800641d3d69d67abdb3bb9866df8be>

**Delfaud, P. y [otros].** (1980). *Nueva Historia Económica mundial: Siglos XIX-XX*. Barcelona: Vicens-vives

**Deyo, Frederic.** (1987). “Coalitions, Institutions, and Linkage Sequencing. Toward a Strategic Capacity Model in East Asian Development”, en F. Deyo(ed.), *The Political Economy of New Asian Industrialism*. Ithaca: Cornell University Press.

**Dosi, G., Keith Pavitt y LucSoete.** (1993). *La Economía del Cambio Técnico y el Comercio Internacional*. México: Conacyt-Secofi.

**Erns, Dieter.** (2003). “Digital Information System and Global Flagship Networks: How Mobile is Knowledge in the Global Network Economy”, en J. F. Christensen y P. Maskell (eds.), *The Industrial Dynamics of the New Digital Economy*. Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar Publishing.

\_\_\_\_\_ y **David O’Connor.** (1992). *Competing in the Electronics Industry: The Experience of Newly Industrializing Economies*. Paris: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, Centro de Desarrollo.

\_\_\_\_\_ y **Linsu Kim.** (2002). “Global Production Networks. Knowledge Diffusion and Local Capability Formation”, en *Research Policy*, vol. 31. [En pdf.] Disponible en Web: <http://www.sciencedirect.com/science/article/B6V77-45Y01M2-H/2/7f119933b891b35ae7c6d467a6a0e207>

\_\_\_\_\_ y **Gereffi.** (2003). “Redes Globales de Producción, difusión del conocimiento y formación de capacidades locales. Un marco conceptual”, en E. Dussel, J.J. Palacios y G. WooGomez (coords.), *La Industria Electrónica en México: Problemática, Perspectivas y Respuestas*. Jalisco: Universidad de Guadalajara.

**Fajnzylber, Fernando.** (1980). *Industrialización e Internacionalización en la América Latina*. Vol. 1. México: Fondo de Cultura Económico.

\_\_\_\_\_ (1983). *La industrialización trunca de América Latina*. México: Nueva Imagen.

\_\_\_\_\_ (1989). *Industrialización en América Latina: De la Caja Negra al Casillero Vacío: Comparación de Patrones Contemporáneos de Industrialización*. Santiago de Chile: ONU.

**Freeman, Chris y Carlota Pérez.** (1988). "Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behavior", en G. Dosi, R. Nelson, G. Silverber, y L. Soete (eds.), *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Pinter Publishers.

**Foray, Dominique.** (2004): *Economics of Knowledge*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.

**Foreman-Peck, James.** (1995). *Historia Económica Mundial: Relaciones Económicas Internacionales desde 1850*. Madrid: Prentice Hall.

**Garaudy, Roger.** (1975). *Introducción al Estudio de Marx*. México: Era.

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

\_\_\_\_\_ (2010). "Global Value Chains in a Postcrisis World: Resilience, Consolidation, and Shifting End Markets", en Oliver Cattaneo, Gary Gereffi y Cornelia Staritz (eds.), *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*. Washington, D.C.: The World Bank.

\_\_\_\_\_ y **M. Korzeniewicz.** (1994). "Introduction", en G. Gereffi y M. Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Connecticut: F. A. Praeger.

**Gerschenkron, Alexander.** (1968). *El Atraso Económico en su Perspectiva Histórica*. Barcelona: Ariel.

\_\_\_\_\_ (1973). *Atraso Económico e Industrialización*. Barcelona: Ariel.

\_\_\_\_\_ (1962/2002). “Economic Backwardness in Historical Perspective”, en Amita K. Dutt (ed.), *The Political Economy of Development* Vol. I. Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar Publishing.

**Gramsci, Antonio.** (1975). *Notas sobre Maquiavelo, sobre Política y sobre el Estado Moderno*. México: J. Pablos.

**Griffi, Keith B.** (1999). *Alternative strategies for economic development*. New York, New York: St. Martin’s.

**Guillen, Arturo.** (1994). “Bloques Regionales y Globalización de la Economía Mundial” en *Economía: Teoría y Práctica*, núm. 3, UAM-I.

**Hendersson Jeffrey.** (1998). *Industrial Transformation in Easter Europe in the Light of the East Asian Experience*. New York: ST. Martin’s Press.

**Hirschman, A.** (1961). *La Estrategia del Desarrollo Económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

\_\_\_\_\_ (1985). “Auge y decadencia de la economía del desarrollo”, en M. Gersovitz, C. F. Días-Alejandro, G. Ranis y M. R. Rosenzweig (comps.), *Teoría y experiencia del desarrollo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

\_\_\_\_\_ (1986). *The Political Economy of Latin American Development: Seven Exercises in Retrospection*. San Diego, California: University of California Press.

\_\_\_\_\_ (1996). “La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina” en *El Trimestre Económico*, vol. LXIII (2), abril-junio

\_\_\_\_\_ (1998). *Alberto O. Hirschman y el Camino hacia el Desarrollo Económico: Una Antología de Ensayos Anteriores a La Estrategia del Desarrollo Económico*. México: Fondo de Cultura Económico.

**Hodby, Michael.** (1995). *Innovation in East Asia. The Challenge to Japan*. Aldershot: Edward Elgar.



\_\_\_\_\_ (2000). “East Versus Southeast Asian Innovation Systems: Comparing OME- and TNC-led Growth in Electronics”, en L. Kim y R. Nelson (eds.), *Technology, Learning, and Innovation. Experiences of Newly Industrializing Economies*. Cambridge: Cambridge University Press.

**Hoff, Carla y J. Stiglitz.** (2001). “Modern Economic Theory and Development”, en G. Meier, y J. Stiglitz (eds.), *Frontiers of Development Economics The Future in Perspective*. Oxford: Banco Mundial y Oxford University Press

**Humphrey, J. y H. Schmitz.** (2000). “Governance and Upgrading: Linking Industrial Clusters and Global Value Chain Research”, en *IDS Working papers* 120. Brighton: University of Sussex.

**Johnson, B., Lundvall, B-A.** (2002): *The new knowledge economy in Europe: a strategy for international competitiveness and social cohesion*. Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar Publishing.

**Johnson, Chalmers.** (1987). “Political Institutions and Economic Performance: The Government-Business Relationship in Japan, Korea and Taiwan”, en F. Deyo (ed.), *The Political Economy of New Asian Industrialism*. Ithaca: Cornell University Press.

**Kim, Linsu.** (1997). *Imitation to Innovation. The Dynamics of Korea’s Technological Learning*. Boston: Harvard Business School Press.

**Kindleberger, Charles Poor.** (1991). *Manías, Pánicos y Cracs: Historia de las Crisis Financieras*. Barcelona, España: Ariel.

**Kolb, David A.** (1984): *Experiential Learning: Experience as the source of learning and development*. Englewood cliffs, New Jersey: Prentice Hall.

**Klein, L.** (1986). “Foreword”, en L. Lau (comp.), *Models of Development: A Comparative Study of Economic Growth in South Korea and Taiwan*. San Francisco: Institute for Contemporary Studies.

**Kuznets, Simón** (1973): “Los países subdesarrollados y la fase preindustrial en los países adelantados”, en Agarwala A. N. *La economía del subdesarrollo*. Madrid, España: Ed. Tecnos

**Lara Ruiz, José de Jesus.** (2008): *Redes de conocimiento y su desempeño: estudios de caso en el noroeste de México*. México, D.F.: Universidad Autónoma de Sinaloa.

**Marx, Carlos.** (1964). *El Capital: Crítica de la Economía Política*. Vol. 1. México: Fondo de Cultura Económico.

**Meier, Gerald.** (1995). *Leading issues in economic development*, 2a. Edición. Nueva York: Oxford University Press.

**Menshikov, StanislavMikhailovich.** (1983). *El Capitalismo actual: De Crisis en Crisis*. México: Nuestro Tiempo.

**Miller, Fred D.** (1993). “”, en *Liberalism and the Economic Order*, Ellen Franker Paul, Fred D. Miller y Jeffrey Paul (Eds.). Cambridge: Cambridge University Press.

**Misnky, Hayman P.** (1991). “La Banca Central y el Comportamiento de una Economía”, en *El Papel de la Banca Central en la Actualidad*, León Bendesky (comp.). México: Cemla.

**Mowery, David C. y Nathan Rosenberg.** (1998). *Paths of Innovation: Technological Change in 20<sup>th</sup> Century America*. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press.

**Myrdal, Gunnar.** (1959). *Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas*. México: Fondo de Cultura Económico.

**Nonaka, I., Byosiere, P.** (2005): *Knowledge management: critical perspectives on business and management*. New York: Routledge.

**North, Douglass Cecil.** (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económico.

\_\_\_\_\_ y **Robert P. Thomas.** (1980). *El nacimiento del Mundo Occidental: Una nueva Historia Económica.* México: Siglo XXI.

**Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)** 2000. “Information technology outlook”. Paris: OECD

**Pérez, Carlota.** (1992). “Cambio Técnico, Reestructuración Competitiva y Reforma Institucional en los Países en Desarrollo”, en *El Trimestre Económico.* Vol. LIX (1), núm. 233, enero-marzo.

\_\_\_\_\_ 2001. “Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil”, *Revista de la CEPAL* núm. 75, diciembre.

\_\_\_\_\_ (2002). *Technological Revolutions and Financial Capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages.* Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar.

**Platón.** (2003). *Diálogos.* Vol. II Madrid: Gredos

**Polanyi, Michael.** (1962): *Personal knowledge: towards a post-critical philosophy.* London: Routledge & K. Paul.

**Reinhardt, N. y W. Pérez.** 2000. “Latin America’s New Economic Model Micro Responses and Economic Restructuring”, en *World Development*, vol. 28, num. 9.

**Rivera Ríos, Miguel Ángel.** (1998). “El Paradigma de la Industrialización tardía y el Aprendizaje Tecnológico: Repercusiones para México”. En *Comercio Exterior*, México: agosto

\_\_\_\_\_ (1999). “Marco Teórico e Histórico para el Estudio de Reversión Industrial y el Aprendizaje Tecnológico en México”, en Miguel Ángel Rivera Ríos (coord.), *Reversión Industrial y aprendizaje Tecnológico en México: Visión Global y Análisis Sectoriales.* México: UNAM, Facultad de Economía: Dirección General de Asuntos del Personal Académico.

\_\_\_\_\_ (2000). México en la economía global: Tecnología, espacio e instituciones: en búsqueda de opciones al neoliberalismo. México: UNAM, Facultad de Economía: Editorial Jus.

\_\_\_\_\_ (2004). “Cambio tecnológico y Reproducción social. El Perfil de una Nueva Teoría Económica”, en *Globalización y cambio tecnológico: México en el nuevo ciclo industrial mundial*, Alejandro Dabat y Miguel Ángel Rivera Ríos (coords.). Guadalajara, Jalisco: Universidad de Guadalajara.

\_\_\_\_\_ (2005). “Capitalismo informático, cambio tecnológico y desarrollo nacional”. Guadalajara, Jal.: Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativo.

\_\_\_\_\_ (2005) “Cambio histórico mundial, capitalismo informático y economía del conocimiento”, *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 36, número 141, abril-junio.

\_\_\_\_\_ (2007). “”, en *Cambio histórico mundial: conocimiento y desarrollo: una aproximación a la experiencia de México*, Alejandro Dabat y Miguel Ángel Rivera Ríos (coords.). México: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas.

\_\_\_\_\_ (2009). “Estado, Atraso y Desarrollo Tardío. Una Revisión Histórica”, en A. Dabat (coord.), *Estado y Desarrollo*. México, D. F.: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas.

\_\_\_\_\_ (2009). *Desarrollo económico y cambio institucional*, UNAM- Juan Pablos, México, Cuarta parte.

**Saborido, Jorge R. E.** (1999). *Breve Historia Económica del Siglo XX*. Buenos Aires, Argentina: Macchi.

**Senge, Peter M.** (2010). *La quinta disciplina: Como impulsar el aprendizaje en la organización inteligente*. Buenos Aires: Granica

**Smith, Adam.** (1999) *La Riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza.

**Todaro, Michael P.** (1991). *Economía para un mundo en desarrollo: Introducción a los principios, problemas y políticas para el desarrollo*. México: Fondo de Cultura Económica.

**Vilaseca, J.** (2005). “Nueva economía y e-business: hacia la economía global del conocimiento y el trabajo en red” en Imma Tubella i Casadevall y Jordi Vilaseca i Requena (coords.) *Sociedad del conocimiento*. Barcelona: UOC

**Wade, Robert.** (1990). “Industrial Policy in East Asia: Does it Lead or Follow the Market?” en G. Gereffi y D. Wyman, *Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*, Nueva Jersey: Princeton University Press

\_\_\_\_\_ (1999). *El Mercado Dirigido: La Teoría Económica y la Función del Gobierno en la Industrialización del Este de Asia*. México: Fondo de Cultura Económica.

**World Bank** (1998) “World investment report 1998”. Nueva York: World Bank.

#### **SITIOS EN INTERNET.**

<http://data.worldbank.org/>

<http://data.un.org/>

<http://stats.oecd.org/>

<http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

<http://laborsta.ilo.org/>

<http://www.eclac.cl/estadisticas/default.asp?idioma=IN>

<http://www.cepd.gov.tw/encontent/m1.aspx?sNo=0001453>