

“MADE IN TAIWÁN”: PROCESOS DE INDUSTRIALIZACIÓN TARDÍA EN EL ESTE ASIÁTICO

*Nicolás Padín¹
Joaquín Perren²*

RESUMEN

El análisis de las experiencias asiáticas de industrialización a partir de la segunda mitad del siglo XX, focalizando nuestro interés en la isla de Taiwán, es una sugerente plataforma para renovar los esfuerzos analíticos sobre la problemática del desarrollo económico y la industrialización. En el este asiático si bien el mercado juega un papel básico en la asignación de recursos, el Estado mantiene la orientación general del proceso económico, controlando y supervisando las principales variables, con una decidida política de promoción de exportaciones, en una sinergia entre Estado y mercado, mucho más que en enfoques de competencia recíproca. El éxito notable de estas economías se originó bajo la convergencia de diversos factores. Fue crucial la orientación de un Estado “duro”, capaz de superar las presiones sectoriales y de combinar librecambio, con proteccionismo, adoptando un sendero de desarrollo que buscaba una integración estratégica al mercado mundial, aunque no por ello subordinada a los dictados de los países capitalistas centrales. Para ello, estas economías se integraron de manera activa en la nueva estrategia de deslocalización industrial hacia la periferia emprendida por las grandes multinacionales a partir de 1970, oficiando como aprendices primero y promoviendo el desarrollo y la innovación endógena después. Taiwán ilustra la parábola desarrollada en la región, como un revelador ejemplo del dinamismo económico del área Asia-Pacífico: indicando, en un principio, la procedencia de productos de dudosa calidad, esparcidos por el mundo, a su constitución como uno de los adalides asiáticos en la producción de bienes tecnológicos con alto valor agregado.

Palabras clave: países de industrialización tardía, Estado, mercado, industrias de alta tecnología, Taiwán.

ABSTRACT

The analysis of asian industrialization experiences from the second half of the 20th century, focusing our interest on the island of Taiwan, is a suggestive platform to renew the analytical efforts on the problem of economic development and industrialization. In East Asia, although the market plays a basic role in the allocation of resources, the State maintains the general orientation of the economic process, controlling and supervising the main variables, with a determined policy of export promotion, in a synergy between the State and market, much more than in reciprocal competition approaches. The remarkable success of these economies originated under the convergence of several factors. The orientation of a "hard" State, capable of overcoming sectoral pressures and of combining free trade, with protectionism, was crucial, adopting a path of development that sought strategic integration to the world market,

¹ Facultad de Economía y Administración, Universidad Nacional del Comahue.

² Instituto Patagónico de Estudios en Humanidades y Ciencias Sociales (IPEHCS-CONICET). Universidad Nacional del Comahue.

although not subordinated to the dictates of the countries central capitalists. For this, these economies were actively integrated into the new strategy of industrial relocation to the periphery undertaken by the large multinationals starting in 1970, officiating as apprentices first and promoting endogenous development and innovation afterwards. Taiwan illustrates the parable developed in the region, as a revealing example of the economic dynamism of the Asia-Pacific area: indicating, in the beginning, the origin of products of dubious quality, scattered throughout the world, to its constitution as one of the Asian champions in the production of technological goods with high added value.

Key-words: New Industrialized Countries, Estate, Market, high-tech industries, Taiwán.

1- INTRODUCCIÓN

El estudio de los procesos de industrialización posee una larga tradición en el ámbito de la teoría y la historiografía económica, constituyéndose en una de sus problemáticas centrales y en una fuente inagotable de controversias, por sus implicancias teóricas y prácticas. La industrialización, en particular, y la cuestión del desarrollo económico desigual, en general, son cuestiones clave de las problemáticas contemporáneas (Cameron, 1996), siendo uno de los nudos gordianos en el estudio del capitalismo. Por tanto, los interrogantes en torno a las diversas experiencias de industrialización, desde la Revolución Industrial inglesa, hasta el excepcional éxito de las economías del este asiático, nos sitúan en el núcleo de una de las grandes interrogantes de la historia económica mundial, por la cual la pregunta por las causas del mapa asimétrico de países industrializados funciona como una flagrante constatación de la cuestión más vasta de las razones por las cuales el crecimiento económico ha dejado su halo en reductos más o menos acotados del mundo.

El análisis de los procesos de industrialización impone la adopción inmediata de una perspectiva comparativa a los efectos de cotejar y contrastar las diversas experiencias industrializadoras que se han desarrollado en diversos períodos históricos y en distintos escenarios. El difícil tránsito de las economías desde un crecimiento extensivo hacia otro de naturaleza intensiva tiene como marca de distinción su disimilitud, en cuanto a la inexistencia de una senda teleológica de factores establecidos que desemboquen en una economía industrial. Es más, el carácter selecto de los países industriales, diseminados en el reducto del mundo nor-occidental³, frente a la realidad mayoritaria de naciones pobres, ha generado un sempiterno debate sobre las condiciones de posibilidad que generan el “*take off*” hacia la industrialización.

Existen diversas miradas teóricas en relación al problema del crecimiento económico y aquellos factores que explican el despliegue de una economía industrial. Que la meta del desarrollo no haya sido replicada por la gran parte del orbe manifiesta la inexistencia de “recetas” únicas, como la necesidad de contemplar factores de diversa índole: desde las tradicionales variables macroeconómicas (sistema financiero, niveles de ahorro e inversión, factores tecnológicos, sistemas de comercialización), hasta las especificidades de las trayectorias históricas, configuraciones culturales, entramado institucional, rol de las burguesías nacionales y la educación. El estudio de las experiencias asiáticas de desarrollo a partir de la segunda mitad del siglo XX, focalizando nuestro interés en la peculiar evolución de la isla de Taiwán, se constituye en una sugerente plataforma para renovar los esfuerzos

³ El grupo capitalista “avanzado” consiste principalmente en las economías de la Europa Occidental (Inglaterra, Francia, Alemania, Suiza, etc.) y sus vástagos (Estados Unidos, Canadá y Australia) más Japón como único no europeo. Desde la segunda mitad del siglo XX se suman las economías del este asiático, objeto del presente artículo.

analíticos sobre la problemática de las condiciones de posibilidad del desarrollo económico y la industrialización. Su trayectoria exitosa constituye un estímulo para auscultar los factores que lo propiciaron, en una suerte de espejo invertido en torno a las dificultades que han tenido las economías latinoamericanas para alcanzar similares indicadores de crecimiento económico e integración social.

Acercarnos a estos procesos de industrialización y transformación estructural permite trascender antiguas querellas del pensamiento económico sobre cuestiones clave, como la conflictiva dialéctica entre Estado y mercado en la asignación de los recursos económicos, el rol central de las tasas de ahorro e inversión, como el papel estratégico de la inversión extranjera o la formación educativa de los recursos humanos. El estudio de las vicisitudes de la profunda transformación de la economía taiwanesa nos advierte que el horizonte de la industrialización no constituye una mera quimera, sino el resultado de complejos factores vinculados a las condiciones de inserción en el mercado mundial, pero también de una visión estratégica por parte de un Estado fuerte y de sectores dominantes consustanciados con la idea de la promoción del desarrollo económico.

2- DESARROLLO ECONÓMICO E INDUSTRIA. ALGUNAS CONSIDERACIONES GENERALES

Comencemos este recorrido elaborando un catálogo que incluya algunas de las condiciones necesarias para dar paso a una industrialización. Para cumplir con este propósito, nos auxiliaremos de algunas ideas propuestas por Rondo Cameron (1996), historiador que, en un trabajo clásico, señaló cuatro factores que sintetizan muy bien los aportes realizados por una gran cantidad de economistas, desde los clásicos hasta Schumpeter. La principal ventaja de este esquema cuatripartito es que nos permite estudiar las múltiples dimensiones que interactúan en los procesos de industrialización, evitando el atractivo que poseen las explicaciones monocausales, siempre elegantes pero, a su vez, simplificadoras de la realidad.

El primero de los elementos que debemos atender es la población. Se trata de un factor clave porque determina la oferta de mano de obra disponible, pero también porque condiciona la demanda interna de bienes y servicios. Después de todo, la posibilidad de promover un desarrollo capitalista depende de la existencia simultánea de trabajadores y clientes. De todas formas, el hecho de contar con una población abundante no garantiza la edificación de un mercado lo suficientemente grande como para poner en marcha una economía industrial. Para que esto sea posible, es necesario que aquella población disponga de ingresos para consumir distinta clase de productos. Cuando el grueso de los habitantes de un país se encuentra cercano al nivel de subsistencia, las familias tienden al autoabastecimiento, impidiendo que esa población se convierta en un mercado. Sobre la insuficiencia del factor demográfico, como detonante del crecimiento industrial, basta con hacer referencia al caso de Rusia. Su población fue, durante el siglo XIX, superior a la de Gran Bretaña y a la de los Estados Unidos. Sin embargo, la mayoría de los rusos estaban sujetos a condiciones serviles, y eso limitaba cualquier posibilidad de que se estructurara un mercado interno. En sentido contrario, existen numerosos casos en los que una escasa población no fue un obstáculo para que se produjera un proceso de industrialización. Esta afirmación vale para aquellas economías que, integradas al comercio internacional, concentraron su esfuerzo en la fabricación de bienes exportables. Muchas de las economías de industrialización ultratardía, entre ellas las asiáticas, podrían ubicarse en ese casillero.

Un segundo factor a tener en cuenta, es la dotación de recursos naturales; aspecto relevante debido a que garantiza la provisión de materias primas y la energía necesaria para el funcionamiento del sector secundario de la economía. Cuando hablamos de recursos naturales, no solo estamos hablando de la cantidad de tierra disponible o de la fertilidad de la

misma, tal como imaginaba David Ricardo, sino también de otros elementos como el clima, la topografía, la disponibilidad de agua e, inclusive, la ubicación geográfica. De todas formas, al igual que con la población, no podríamos decir que la disponibilidad de recursos naturales constituya un pasaporte que conduzca al humo de las fábricas. Por el contrario, durante los siglos XIX y XX existieron numerosas experiencias que demostraron cómo la ausencia de recursos naturales no fue un obstáculo infranqueable en el camino de la industrialización. Tal vez el caso paradigmático al respecto sea Inglaterra: su industria más dinámica, esa que provocó lo que algunos denominaron el “despegue industrial”, dependía de materias primas que, por razones climáticas, no podían producirse en el continente europeo. Recordemos que el algodón se importaba de la parte más meridional de los Estados Unidos, inclusive antes de ser declarada la independencia norteamericana. Los casos de Japón y Taiwán podrían ubicarse en las mismas coordenadas. Aunque no descollaban por sus recursos naturales fueron dos de los países de mayor crecimiento económico en la segunda mitad del siglo XX.

Algo no muy diferente podríamos decir en caso de invertir el razonamiento. En muchas circunstancias, la disponibilidad de recursos escasos y, por ende, de enorme valor, puede atrasar el proceso de industrialización de un país. Es lo que en economía se conoce con el nombre de “enfermedad holandesa”, en referencia a la burbuja especulativa que, en el siglo XVII, se produjo alrededor del comercio de tulipanes. Fue tal el incremento de los precios de estas flores que se multiplicaron las divisas a disposición de Holanda, haciendo que este país importara bienes manufacturados en lugar de producirlos en su propio territorio. Situaciones similares observamos en el caso de la España de los siglos XVI y XVII que, debido a la abundancia de metales preciosos provenientes de América, se volvió un importador de bienes de lujo o, más recientemente, en los países de la Organización de Países Productores de Petróleo (OPEP): sus enormes *stocks* de dólares, producto del manejo de las reservas mundiales de hidrocarburos y del control oligopólico de los precios, no se tradujo en una diversificación de su matriz productiva. Por el contrario, se edificaron en cada uno de estos países estructuras económicas monoproductoras y altamente dependientes de un recurso que, por definición, no es renovable.

Un tercer elemento que debemos destacar a la hora de analizar cualquier proceso de industrialización es el vinculado a la tecnología. Si tuviéramos que destacar un aspecto que hace a la esencia del capitalismo, este sin duda sería la tendencia hacia la innovación permanente que destacó Marx y Engels (2000 [1848]) en su célebre *Manifiesto comunista*. Sin ella no habría incrementos en materia de productividad y, en consecuencia, no existiría posibilidad alguna de un crecimiento económico intensivo. Cuando hablamos de tecnología nos referimos al uso del conocimiento para producir bienes de forma reproducible. Esa tecnología, de acuerdo a diferentes autores (Barbero y otros, 2007), puede ser “dura”, cuando se trata de bienes tangibles, o bien “blanda”, cuando nos referimos a un *know how*; es decir, las habilidades y técnicas para producir cualquier bien. Las novedades en la esfera tecnológica, por su parte, pueden asumir dos modalidades: algunas de ellas son innovaciones radicales -cuando inauguran un nuevo rumbo económico- mientras que otras son innovaciones incrementales o, lo que es lo mismo, pequeños cambios que mejoran, adaptan o complejizan las técnicas existentes, provocando pequeños aumentos en materia de productividad. Una innovación radical, acompañada de una serie de innovaciones incrementales, conforman un “paradigma tecnológico” que da más previsibilidad al funcionamiento de la economía.

Claro que estas innovaciones no surgieron de la nada, sino que, por lo general, emergieron de determinados contextos institucionales, que constituyen el cuarto elemento señalado por Cameron en su enumeración. Estos factores, no siempre atendidos por los economistas, comenzaron a ser trabajados *in extenso* por el neo-institucionalismo y, en particular, por el máximo exponente de este enfoque: Douglass North (1984). Para este autor, ganador del premio Nobel de Economía de 1993, las instituciones no son más que las reglas

de juego de una sociedad. Son las limitaciones ideadas para dar forma a la interacción social. Algunas de ellas son formales, como las leyes, las normas o las constituciones; mientras que otras, son informales como es el caso de las convenciones o las tradiciones. Con estas definiciones en la mano, North considera que las instituciones constituyen un condicionante de primer orden en la obtención de un crecimiento sostenido y que, por esta razón, son claves para entender el desempeño económico de diferentes países. Dentro de estas instituciones, el economista estadounidense destaca el papel desempeñado por los derechos de propiedad. Si ellos están correctamente definidos, se produce una caída de los costos de transacción; es decir, de las fricciones que nacen a la hora de hacer un intercambio originados en los costos de la información, de la negociación y del seguimiento de los contratos. En pocas palabras, para North, los derechos de propiedad condicionan el crecimiento económico porque, al garantizar la expectativa de ganancia, fomentan la inversión.

La historia de Occidente, desde una perspectiva neo-institucional, no sería otra más que la historia de la afirmación de los derechos de propiedad. No es extraño, entonces, que esta tradición sea dueña de una postura mercadista y privatista, tendiendo a imaginar, al igual que Adam Smith, que toda regulación fuera de las garantías a la propiedad privada funciona como obstáculo al desarrollo económico. Este esquema, llevado al paroxismo, puede conducirnos a una conclusión que va a contramano de la historia: aquella que imagina un Estado mínimo como condición indispensable para poner en marcha un proceso industrializador. Gerschenkron (1968), historiador de origen ruso, cuestionó este punto de vista, en esencia liberal, con una afirmación muy sencilla: en países en los que el sector privado no fue protagonista de un proceso de industrialización, en los que el mercado no fue condición suficiente para el desarrollo económico, el Estado puede asumir ese papel, llevando adelante políticas públicas que exceden las simples garantías de los derechos de propiedad. En afirmaciones como estas, resuenan los ecos de los señeros planteos del economista alemán List (Galbraith, 1998: 103-121), quien apartándose de la idea de la regulación del mercado, recomendaba un menú de intervenciones oficiales que iba desde la construcción de infraestructura hasta la puesta en marcha de empresas públicas.

Otras instituciones que no podemos dejar de mencionar son las financieras. No estaríamos errados si dijéramos que no puede haber una industrialización sin inversión y esta, a su vez, requiere de una oferta adecuada de capital. Este *stock* puede provenir del ahorro de una sociedad, de todo aquello que no es destinado al consumo, pero también puede tener un origen externo; es decir, puede provenir de los ahorros producidos por los habitantes de otros países. Claro que, para poner en marcha un proceso de industrialización, no resulta suficiente tener una dotación de capital. Junto a ello, resulta fundamental que ese ahorro se transforme en inversión productiva. Si se atesora o se invierte en actividades rentísticas, la oferta de capital siempre va a ser escasa para modernizar la estructura económica de un país. Si existe disposición a invertirlo en actividades productivas y mecanismos a través de los cuales dichas riquezas pueden destinarse a ese fin, la situación va a cambiar drásticamente. Son precisamente los bancos y otras instituciones financieras las que transforman el ahorro en inversión, recibiendo depósitos de los usuarios y otorgando créditos a las empresas que lo soliciten. De ahí que el desarrollo de instrumentos financieros constituya una condición indispensable a la hora de analizar cualquier proceso de industrialización, sobre todo aquellos que requirieron grandes desembolsos de capital en virtud del elevado costo de las nuevas tecnologías.

Otro de los aspectos institucionales que debemos atender se vincula a la educación, otra de las palancas del crecimiento industrial. La importancia del capital humano había sido señalada por Adam Smith, quien sostenía que un obrero calificado podía ser comparado con una máquina costosa, pues permitía reponer el valor de la misma y constituía una fuente de beneficios. Aunque en las primeras experiencias industriales la capacitación de los

trabajadores y empresarios fue de todo menos sistemática, la formación fue ganando en importancia conforme nos aproximamos al siglo XX. De hecho, en países de industrialización tardía como Suiza, la existencia de sistemas educativos al alcance de la mayoría de la población fue una ventaja decisiva en virtud de la creciente sociedad entre industria y ciencia tan propia de la Segunda Revolución Industrial (Perren, Tedeschi Cano y Casullo, 2014). Eso sin contar, por supuesto, que la educación funciona como una experiencia disciplinadora que facilita la incorporación al mundo del trabajo y, en el caso de la orientada a las élites, provee los cuadros técnicos, estatales y empresariales necesarios para provocar cambios en la estructura económica.

Las instituciones empresariales son también un factor de suma importancia a la hora de analizar diferentes experiencias industrializadoras. Esta no es una preocupación reciente dentro de la economía, sino más bien todo lo contrario. Ya a principios en el siglo XIX, Alfred Marshall, uno de los impulsores del pensamiento neoclásico, propuso catalogar el factor empresarial como un cuarto factor productivo, a la misma altura de los tres clásicos: los recursos naturales, el trabajo y el capital. La idea, en el fondo, podría resumirse en una frase: en el ámbito de la empresa, existe una serie de conocimientos, inasibles desde la perspectiva tradicional, pero de suma importancia en la hora de obtener incrementos de la productividad. Entre ellos, no podemos dejar de mencionar los sistemas de organización de la producción, cuya correcta puesta en marcha puede mejorar la eficiencia de una empresa. Otro de los autores que contribuyó en poner de manifiesto la relevancia estratégica del empresariado fue Joseph Schumpeter, quien sostenía que el crecimiento económico dependía de las nuevas combinaciones de factores productivos realizadas por los capitalistas, pues “...*la función de los emprendedores es la de reformar o revolucionar las formas de producir poniendo en uso una invención o, más en general, una posibilidad tecnológica aún no probada de producir una mercancía nueva o de producir una ya conocida en una forma nueva...*” (Schumpeter, 1961: 166)

Una vertiente más reciente, que apunta a lo misma dirección, es la que tiene a Alfred Chandler Jr. (2008) como principal referente. Este historiador económico, en lugar de prestar atención en los empresarios en forma individual, focalizó su interés en las empresas como estructuras administrativas y en las estrategias de dirección que se desarrollaban en su seno. Y, dentro del amplio universo de compañías estadounidenses, Chandler dedicó buena parte de su carrera académica a estudiar el funcionamiento de la gran empresa capitalista. A sus estudios sobre el funcionamiento de las compañías ferroviarias, que fueron la base de su tesis doctoral, siguieron investigaciones sobre la Standard Oil, la General Motors y la Sears; todas ellas empresas que, durante el siglo XX, lideraron los *rankings* de tamaño y de facturación a escala mundial. Resultado de estas pesquisas, Chandler logró establecer algunos denominadores comunes que atravesaban a todas estas corporaciones. En principio, y a diferencia de las empresas tradicionales, se trataba de compañías multi-unitarias, con más de una unidad de negocios, que ponían a disposición del cliente una vasta gama de bienes y servicios. Además, en este tipo de empresas, se producía un divorcio entre la propiedad y la gestión: la primera quedaba en manos de una multitud de accionistas que adquirían porciones de la empresa en el mercado de capitales; mientras que la segunda estaba a cargo de cuerpos gerenciales que no eran propietarios de los medios de producción, sino asalariados con responsabilidad de dirigir los destinos de la empresa. Desde la perspectiva de Chandler, estas empresas marcaban el pulso de la economía contemporánea, llegando a afirmar que habían desplazado al mercado como principal asignador de recursos dentro de la sociedad. Se trataba, en palabras de este autor, del pasaje desde la “mano invisible” del mercado, planteada por Smith en el siglo XVIII, hacia la “mano visible” de las corporaciones.

De todos modos, la expansión de la esfera de acción de las grandes empresas no fue un proceso sencillo o automático. Muchos destacaron que el poder de estos monopolios podía

crecer de manera desenfrenada y entorpecer así, por propia ambición, el desarrollo económico de la comunidad. Por eso mismo, sobre el peso del factor empresarial, y en particular de las grandes empresas, deberíamos ser sumamente cuidadosos: ¿es una variable independiente que explica el crecimiento industrial o bien constituye una adaptación a las exigencias planteadas por un determinado escenario? Dicho más claro todavía: ¿es la causa o la consecuencia de un proceso de industrialización?

En el afán de dar respuesta a estas preguntas, Jürgen Kocka (1986), un gran historiador alemán, llegó a una solución de compromiso: los factores empresariales no pueden ser considerados independientemente de factores ambientales, tales como el tamaño del mercado, la dotación de recursos naturales o el rol del Estado en la economía. Con todo, no se puede prescindir de ellos a la hora de estudiar en detalle un proceso de industrialización por cuanto, en muchas ocasiones, pueden actuar como catalizadores de una aceleración en materia de crecimiento económico. Esta última afirmación vale, sobre todo, para el contexto inaugurado hacia mediados del siglo XIX, cuando la conjunción de la revolución de los transportes y de la Segunda Revolución Industrial permitió la construcción de una economía de escala mundial. En ese escenario, los crecientes requerimientos de capital hicieron de las sociedades anónimas un instrumento adecuado para hacer una producción que apostaba decididamente por el volumen. Al mismo tiempo, el alcance global de las operaciones fue haciendo de la organización una ventaja decisiva en una economía crecientemente competitiva.

Veamos, por último, un factor institucional que despertó una duradera polémica en el interior de las ciencias sociales: los sistemas de valores. Podríamos resumir el nudo de la discusión en una pregunta: ¿puede que algunos valores sean más propicios que otros para alcanzar la meta del crecimiento económico?

El primero en postular la relevancia de algunas ideas o actitudes en el despliegue del capitalismo fue Max Weber (1979). Desde la óptica de uno de los fundadores de la sociología moderna, el calvinismo, con su predisposición al ahorro y a una vida austera, habían colaborado en la creación de una masa de capital disponible para quien esté dispuesto a invertir en la industria. Esta mirada fue tildada de “espiritualista” por quienes blandían argumentos materialistas, aunque, a decir verdad, Weber nunca sostuvo una relación unilateral entre cultura y economía. Propuso, en todo caso, una relación dialéctica entre ambos aspectos que hacen a la vida social. Una mirada no muy distinta a la de Weber fue la defendida por Morishima (1984) para el caso japonés. El catedrático de la Universidad de Osaka sostuvo la hipótesis de que el confucionismo cumplió en la Tierra del Sol Naciente el mismo papel que el protestantismo en occidente. Para Morishima, algunos aspectos centrales de aquella filosofía - como el sentido de responsabilidad, la disciplina, el respeto a los ancianos o la búsqueda del consenso- ayudan a entender el éxito de Japón a partir del último tercio del siglo XIX.

La crítica más sencilla que puede hacerse a este tipo de enfoque, por lo menos a sus versiones más mecanicistas, es de índole temporal. La reforma protestante, en el caso británico, se produjo hacia mediados del siglo XVI y el despegue industrial solo doscientos años después. El mismo ejercicio podríamos hacer en relación al planteo de Morishima: la difusión del confucionismo en Japón se remonta al siglo XI y, para notar un pleno desarrollo capitalista, debemos esperar, por lo menos, setecientos años. Pese a esta asincronía, no podemos dejar de decir que ciertos aspectos culturales pueden colaborar, siempre en compañía de aspectos que hacen a la estructura económica y social, para acelerar un proceso de industrialización. La historia contemporánea es pródiga en ejemplos acerca de cómo la creación de una comunidad imaginada puede incrementar el ritmo de crecimiento económico. Solo por mencionar alguno de ellos, podríamos hacer referencia al nacionalismo militarista alemán en el último tramo del siglo XIX o de la amalgama entre socialismo e industria que caracterizó a la Unión Soviética en las décadas que siguieron a la Revolución Rusa. De hecho, en el caso de la URSS existió un caso explícito de exaltación del espíritu del trabajo y de la

productividad: el stajanovismo. Aleksei Stajanov fue un obrero que en 1935, en pleno proceso de industrialización soviética, extrajo más de diez veces el promedio de toneladas de carbón diarias. Más adelante, en 1936 otro obrero -Nikita Izótov- pudo extraer seis veces más esa cantidad. A partir de esas experiencias se fundó el Stajanovismo, un movimiento obrero para la elevación de la productividad del trabajo bajo el principio de la épica revolucionaria de clase.

Hasta aquí el repaso de todos los factores que fueron considerados en mayor o menor medida para comprender los resortes del crecimiento económico en una sociedad. Queda claro que no hubo, en ninguna de las miradas analizadas, una receta mágica o un factor unívoco que pudiera considerarse como omnipresente en todos y cada uno de los momentos en que una sociedad se desarrolló industrialmente. En todo caso, una pléyade de matices se pone en juego a la hora de repasar los casos históricos y contrastarlos con las distintas teorías sobre el crecimiento. Haciendo propio esta especie de eclecticismo metodológico, en el próximo apartado exploraremos, primero, las industrializaciones asiáticas desarrolladas en el siglo XX y, luego, las particularidades de la experiencia de Taiwán, poniendo en el devenir histórico los aspectos conceptuales que hemos trabajado anteriormente.

3- PAÍSES DE INDUSTRIALIZACIÓN “TARDÍA”: CONSIDERACIONES SOBRE LAS EXPERIENCIAS ASIÁTICAS DE DESARROLLO

Llamados “dragones” en alusión a su pertenencia a la órbita mítica del universo chino, luego “tigres” por su agresividad en la conquista de mercados externos, hasta llegar en la actualidad a la denominación aséptica de *NICs*, *New Industrialized Countries*, los países de Asia Oriental, básicamente Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur⁴, lograron un éxito notable a partir de la segunda mitad del siglo XX, alcanzando grados significativos de industrialización y tecnificación, que les permitieron pasar de ser economías atrasadas y dependientes de la mano de obra barata y/o de los recursos naturales, a economías industriales y competitivas en las líneas próximas a la frontera tecnológica internacional.

La obtención de una alquimia del desarrollo por parte de los países del este asiático generó un creciente interés en Occidente, sintetizado en la posibilidad de replicación de este “modelo”. Las controversias sobre las causas del “milagro asiático” todavía resuenan en los gabinetes de la academia y de los organismos multilaterales de crédito; sin embargo, es posible aislar la concurrencia de una pluralidad de factores que la han hecho posible. Indudablemente, una cuestión decisiva en las experiencias asiáticas de desarrollo la constituye la posición neurálgica del Estado, asumiendo un rol central en la promoción del desarrollo. Si bien en estas experiencias el mercado juega un papel básico en la asignación de recursos, el Estado mantiene la orientación general del proceso económico, controlando y supervisando las principales variables, con una decidida política de promoción de exportaciones, asentada en políticas previas de industrialización por sustitución de importaciones. Asimismo, los rasgos autoritarios de los regímenes políticos de la región, le han brindado herramientas y una burocracia que le permite un grado considerable de autonomía relativa, en una estrategia disciplinaria dual, tanto hacia los empresarios, como a los trabajadores. La combinación de un orden social, garantizado con mano de hierro, y de progreso económico, constituyen el anverso y reverso de la misma moneda, en un contexto regional caracterizado por la expansión económica de los “gansos voladores”, creando las condiciones del “despegue”, en un contexto internacional y geopolítico que propició la ayuda económica y militar de Estados

⁴ Se incluyen como integrantes del “milagro asiático” en primer lugar a Japón, los mencionados “cuatro tigres” e Indonesia, Malasia y Tailandia. Actualmente, se agrega a este exitoso grupo el rutilante ascenso de China como potencia regional y mundial.

Unidos, en virtud de las condiciones imperantes en la Guerra Fría, en la estrategia de contención del comunismo y como vidriera de capitalismo exitoso.

Los NICs lograron industrializarse, aun cuando sus empresas líderes no gozaron de la ventaja competitiva de una tecnología pionera, como los casos de las experiencias industrializadoras previas de Inglaterra, Estados Unidos o Alemania. Estos países evolucionaron como aprendices, debiendo industrializarse tomando en préstamo y mejorando la tecnología que ya habían creado las empresas experimentadas de las economías más avanzadas. Si, por un lado, la presencia estratégica del Estado constituye una variable explicativa insoslayable, por otro lado, y especialmente desde la segunda posguerra, hasta los albores de la década de 1990, la única ventaja disponible en la manufactura fueron los bajos salarios (Amsden et al, 1995) en el marco de un proletariado numeroso, siendo imperioso obtener mejores costos y mayor productividad. En ese sentido, las economías asiáticas poseían un “ingrediente” muypreciado en el mercado internacional: una cuantiosa fuerza de trabajo en extremo barata. El período colonial, la guerra y los largos períodos dictatoriales configuraron una clase trabajadora, de origen campesino, sin derechos políticos ni sindicales, que conformaron vasto y disciplinado mercado de trabajo. Lejos de las bondades del libre mercado preconizadas por la ortodoxia económica, la fuerte presencia del Estado para crear y disciplinar a la naciente burguesía y al movimiento obrero constituyen una llave explicativa de peso donde los sectores más concentrados del capital se vieron beneficiados de los salarios bajos durante extensos períodos de tiempo, donde el Estado impuso de manera férrea un régimen de prohibición de la actividad sindical y política.

4- ¿ESTADO O MERCADO? REFLEXIONES EN TORNO A LA INDUSTRIALIZACIÓN ASIÁTICA

La exitosa experiencia de algunas economías del sudeste asiático motivó un nuevo interés en la articulación entre estrategias y políticas gubernamentales e iniciativas de mercado y una renovación de la antigua querrela acerca de su papel en la asignación de los recursos y en la generación del “take off” industrial. La interpretación ortodoxa, a través del célebre informe del Banco Mundial del año 1993, tendió a explicar el éxito asiático a partir de la adopción del ideario neoliberal consistente en la adopción de políticas económicas basadas en la liberalización interna y externa, la apertura del sector externo con estrategias exportadoras consistentes con la aceptación de los principios del libre mercado (Banco Mundial. 1993). Una interpretación alternativa, crecientemente aceptada, subraya la centralidad que tuvo el Estado como el gran ordenador de la industrialización de Asia, que nada está más alejado de la concepción liberal que el despegue económico de Japón y los “dragones”, países que avanzaron hacia la producción de bienes con un mayor contenido de conocimiento y con una política activa de alianza entre el Estado y los principales grupos empresariales (*keiretsu* japoneses, *chaebol* coreanos). De hecho, un amplio cuerpo de literatura coincide en señalar el papel neurálgico del Estado y sus instituciones en el desarrollo del capitalismo. Karl Polanyi, de modo pionero, puso de manifiesto el papel estratégico del Estado en el desarrollo de la economía capitalista, cuestionando el carácter “natural” de las economías de mercado y su ejemplo arquetípico, la Revolución Industrial Inglesa, dando un duro golpe a los dogmas fundantes del liberalismo económico (Polanyi, 2003), emblematizados en la “mano invisible” de su padre fundador, Adam Smith.

Asimismo, Gerschenkron observó que aquellos países, como Rusia, en los que el sector privado no protagoniza los procesos de industrialización, el Estado asume ese rol, impulsando, mediante políticas activas, los cambios requeridos. El historiador de origen ruso indicó la disimilitud de los procesos de industrialización, especialmente en su modalidad “tardía” donde países como Alemania y Rusia diferían de la experiencia británica por los

esfuerzos que estos realizaban “para recuperar terreno”. Este autor sostuvo que los países de industrialización tardía pueden tener una “ventaja del atraso” si logran incorporar tecnologías que ya están desarrolladas y porque, si hacen eso, sus procesos de industrialización son más cortos que los de los países precedentes. La industrialización tardía, por tanto, se hace “desde arriba”, esto es, con el aporte del Estado, el cual es capaz de reunir grandes cantidades de capital en virtud que los países menos desarrollados no tienen un número suficiente de empresarios con la capacidad financiera que requiere la industrialización moderna. Sin embargo, la evidencia histórica indica que la mera intervención del Estado no logra un demiúrgico tránsito hacia la industrialización.

Un amplio cuerpo de literatura concuerda en afirmar que los dragones alcanzaron altas tasas de inversión, con un fuerte intervencionismo estatal, sin que las rentas generadas por la intervención pública se tradujeran en una asignación de recursos ineficiente y sin que las políticas de “represión financiera” desalienten el ahorro privado. En este sentido, no sólo hubo una fuerte intervención en los mercados financieros a través del direccionamiento del crédito hacia sectores prioritarios, sino una compleja batería de medidas emanadas desde los poderes públicos que incluían incentivos, políticas de protección comercial, exenciones impositivas a las empresas, etc., que fueron implementadas con un alto grado de selectividad y condicionalidad a los objetivos de productividad sectoriales (Bekerman et al, 1995)⁵. En este sentido, la autonomía relativa del Estado ha sido una de las notas distintivas de las experiencias de industrialización de países como Japón, Corea del Sur y Taiwán, con la instauración de una suerte de *Leviathan asiático*, de características autocráticas y represivas, que hunden sus raíces en una tradición confuciana común en la región que exalta la disciplina, el orden social y la noción de deberes colectivos (Barbero, 2007). Trascendiendo la histórica dicotomía entre mercado y Estado, que destaca, por un lado, el papel del primero como óptimo asignador de recursos y que demoniza el rol del Estado en la economía o, a la inversa, que configura escenarios donde el Estado es el camino ideal hacia el desarrollo, la experiencia asiática evidencia las posibilidades de diferentes articulaciones de esta relación. En efecto, estas experiencias se apoyaron en modalidades efectivas de sinergia entre Estado y mercado, mucho más que en enfoques de competencia recíproca, donde ninguno de los “opuestos” es reemplazado *in toto* (Vilas, 2002).

Una cuestión crucial, vinculada a las modalidades de intervención estatal en la esfera económica, reside en el grado de competitividad de la primera. Al respecto, los países del sudeste asiático ofrecen una esclarecedora trayectoria, al trascender la discusión tradicional sobre la necesidad de la intervención estatal o su inconveniencia, evidenciando cómo la discusión debe centrarse en las características de dicha intervención. En tal sentido, la acción del Estado en el este asiático se caracterizó por estar orientada a la promoción y utilización eficiente de los mercados, más que a su reemplazo (Stiglitz, 1997), funcionado como un *catalizador*, de acuerdo a la sugestiva expresión utilizada por Stiglitz. El Estado no sólo diseñó e implementó políticas dirigidas a asegurar estabilidad macroeconómica, sino creó y reguló mercados, colaborando de modo estrecho con la Inversión Extranjera Directa (IED) para alcanzar una adecuada asignación de los recursos y un significativo proceso de adopción y adaptación de las capacidades tecnológicas foráneas, entre otras funciones. De este modo, el Estado realizaba rigurosas y selectivas regulaciones que, sin embargo, no inhibían el desarrollo industrial, en la búsqueda por generar ventajas comparativas, bajo el imperativo de competir internacionalmente en segmentos del mercado, crecientemente sofisticados. En Taiwán, por ejemplo, ocuparon un rol central las normas de desempeño, por las cuales se

⁵ Las políticas de incentivos en el este asiático han estado condicionadas por criterios de reciprocidad, por lo cual el sector privado se compromete a cumplir metas referentes a la cantidad producida, precios de venta, contenido nacional, gasto en tecnología, orientación exportadora, etc.

concedía tratamiento preferencial a las empresas que cumplieran ciertas condiciones vinculadas con el gasto en I&D y la capacitación en personal. En estos países los subsidios tendieron a asignarse según el principio de “recompensa”, evitando la captación de rentas de privilegio por parte de los grupos económicos dominantes. Si bien el Estado impuso una férrea disciplina a la mano de obra, hizo lo propio con el capital, marcando un punto de distinción fundamental con la trayectoria latinoamericana sobre esta cuestión (Amsden, 1995). La fijación de normas de desempeño a las empresas a cambio de subsidios requiere un grado crítico de “autonomía” por parte del Estado. Lo que permitió a los países del este asiático disciplinar a sus empresas fue la relativa debilidad de la burguesía agraria y de los grupos industriales, en los comienzos del desarrollo industrial de la posguerra. Los desafíos a la autoridad en Asia Oriental eran pocos consistentes, a diferencia de lo ocurrido en América Latina, producto de la expropiación de la base del poder de las aristocracias terratenientes, en virtud de la implementación de reformas agrarias, como del carácter embrionario de los grupos industriales (Kay, 2002).

Así, los recursos e incentivos se destinaron de forma prioritaria a aquellos sectores que generaban rendimientos económicos sustanciales y a aquellas empresas que demostraban el cumplimiento de diversos y estrictos requisitos (aumento de las exportaciones, inversión en innovación y recursos humanos, I&D). En este sentido, los Estados asiáticos realizaron un enorme esfuerzo en estimular la educación científica y tecnológica que facilitara la transferencia, el aprendizaje tecnológico y el desarrollo del capital humano local; promocionando, asimismo, sectores capitalistas en rubros cercanos a las fronteras tecnológicas, fomentando las exportaciones y creando instituciones destinadas a promover y direccionar el ahorro hacia fines productivos. Si, como ha señalado Stiglitz, el éxito alcanzado por algunos países del este asiático es el resultado de una compleja combinación de factores que incluyen altas tasas de ahorro, elevados niveles de acumulación de capital humano y un ambiente de estabilidad orientado hacia el mercado y favorable a la transferencia tecnológica, todo ello no podría haber sido posible sin la fuerte presencia e intervención selectiva por parte del Estado (Stiglitz, 1997).

5- “MADE IN TAIWÁN”: LA ISLA FACTORÍA

El sello Made in Taiwán ilustra la parábola desarrollada por esta pequeña isla: indicando, en un principio, la procedencia de productos de dudosa calidad, esparcidos por el mundo, a su constitución como uno de los adalides asiáticos en la producción de bienes con alto valor agregado, ligados a las nuevas tecnologías. Ubicado en el corazón de la región Asia-Pacífico, Taiwán se sitúa en una posición estratégica central como nudo de los intercambios comerciales asiáticos.

El fenómeno taiwanés, al igual que Corea del Sur, Indonesia o China, no puede ser aislado al margen del fenómeno asiático. El protagonismo taiwanés es parte de un fenómeno de alcance regional, con resonancias que trascienden la isla-factoría: la conversión de Asia Pacífico en el núcleo dinámico del capitalismo contemporáneo. Se trata de un “crecimiento en red” retroalimentado en el aumento del poder de compra y de las capacidades tecnológicas de un grupo de economías dinámicas (Sevares, 2010). Estas trayectorias de crecimiento económico compartido fueron modelizadas originariamente por el economista japonés Akamatsu y continuadas por sus discípulos, a través del esquema de desarrollo de los “gansos voladores” (*Ganko Keitai*). Esta interpretación de la industrialización asiática en forma de “cuña” concibe el desarrollo de las empresas en una secuencia dictada por el desplazamiento de líneas de producción que se trasladan desde los países más industrializados a otros que los siguen en esa senda, motivadas por el imperativo de reestructuración interna y la búsqueda de menores costos laborales en otros países con abundante mano de obra. En este enfoque, hay

un “ganso líder”, Japón, seguido de otros: Corea del Sur y Taiwán y las dinámicas ciudades-Estado de Singapur y Hong Kong, que organizan su vuelo en forma de “V” invertida. Cuando el ganso líder avanza hacia industrias más sofisticadas (intensivas en conocimiento) situadas en la frontera del cambio técnico y se aleja de la bandada, entonces otro ganso ocupa su lugar en la producción, mientras que la retaguardia avanza hacia la mitad de la fila. En la medida en que los grupos industriales externalizan solo una parte de la actividad de producción de un bien final, se sigue una internacionalización del proceso de producción basadas en las ventajas competitivas de cada nación (Oizumi y Muñoz, 2014). Este enfoque evidencia cómo la cuestión de la interdependencia y la integración regional son componentes fundamentales en el “despegue” industrial de un país, al constituirse entramados progresivamente densos que propician el intercambio y la producción en escalas que trascienden los marcos nacionales. Si los procesos de industrialización clásicos de los siglos XVIII, XIX y XX coronaron la hegemonía mundial del mundo nor-occidental, esta visión del desarrollo nos advierte que la preeminencia cada vez más notoria de China en el escenario internacional forma parte de este potente tejido industrial intra-regional situado en Asia-Pacífico. Un nuevo orden mundial vislumbra el siglo XXI, en el cual la secular hegemonía de las economías occidentales, recostadas en el Atlántico, están dando paso a un espacio regional que progresivamente está ocupando el lugar de nuevo centro dinámico del desarrollo de la economía mundial.

Emulando la industrialización nipona, iniciada a partir de la Restauración Meiji, Taiwán desplegó una política de desarrollo económico orientada por el Estado y basada en la promoción de las exportaciones, la industrialización y la tecnificación. Al inicio de 1950 Taiwán se encontraba en ruinas. El dominio colonial japonés, extendido durante décadas en su territorio (1885-1945), finalizó cuando los acuerdos de Postdam exigieron el retorno de la provincia a China. Sin embargo, la guerra civil en China (1945-1949) tuvo como desenlace que más de un millón de personas, hasta entonces gobernadas por el Partido Nacionalista, *Kuomintang* (KMT), debieran refugiarse en la isla de Taiwán con la esperanza de poder reconquistar la China continental, que se hallaba bajo el dominio comunista liderado por Mao Tse-Tung⁶.

Liberada de la ocupación japonesa en la segunda posguerra, Taiwán, al igual que Corea del Sur, quedó en una situación de virtual dependencia de la asistencia crediticia de los EE.UU, país que, en el marco de la bipolaridad de la Guerra Fría entre capitalismo *versus* comunismo, brindó un generoso apoyo militar y financiero a la reconstrucción, en tanto diques de contención de la fuerte expansión comunista en Asia. Nada del crecimiento económico ulterior hubiera sido posible, además, sin el apoyo sostenido de los EE.UU. a un país que era la frontera de la Guerra Fría. En este sentido, la cuestión geopolítica jugó un papel clave en el desarrollo económico de las economías asiáticas, marcando un fuerte contrapunto con la experiencia latinoamericana al respecto. El apoyo militar, financiero (bajo la modalidad de donaciones) y técnico se constituyó en una plataforma de primer orden para impulsar la economía taiwanesa⁷, en un contexto de fuerte ayuda regional por parte de EE.UU, sólo comparable a la ayuda exterior masiva norteamericana a Corea del Sur e Israel. El componente geoestratégico de la ayuda financiera externa se pone en evidencia al

⁶ La situación internacional de Taiwán en el plano político y jurídico es extremadamente compleja. Apañada por Estados Unidos como un enclave capitalista fundamental frente al avance del comunismo, en el contexto de la Guerra Fría, el litigio sobre su pertenencia originaria a China sigue vigente hasta el día de hoy. Producto de esta situación el estatus político y diplomático de Taiwán se mantiene en un delicado limbo frente a las aspiraciones de una cada vez más poderosa China por recuperar su territorio.

⁷ Sumado al objetivo de financiar fuertes aparatos militares, los aportes norteamericanos van a tener como efecto suplementario el acrecentamiento de la capacidad de demanda de la clase media perteneciente a la burocracia estatal y el aparato militar, apuntalando el proceso de industrialización.

contrastar como las donaciones norteamericanas hacia los tigres asiáticos fueron superiores al total de los préstamos otorgados por el Banco Mundial al conjunto de los países en desarrollo, desde 1945, hasta mediados de 1960, y superando en montos percibidos a Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos, Francia e inclusive Inglaterra durante la vigencia del Plan Marshall (Toissaint. 2006)

La recuperación económica de la posguerra fue liderada por el sector agrícola. Se realizó una radical reforma agraria, que mejoró sustancialmente la productividad del sector, permitiendo una generosa transferencia intersectorial del excedente económico hacia la industria. La reforma integró la confiscación de las tierras explotadas anteriormente por el gobierno colonial japonés con un reparto igualitario entre los nuevos propietarios rurales y un incentivo para la adopción de técnicas modernas de producción. La fuerte disminución del tamaño de las propiedades que supuso la reforma no se tradujo en una caída de la productividad agrícola, como consecuencia de la disminución de las economías de escala. Sin embargo, el acceso a la propiedad de la tierra por parte del campesinado no fue anodino. El Estado intervino bajo modalidades marcadamente coercitivas para, por un lado, minar el terreno a los comunistas como, por otro lado y, fundamentalmente, obtener el excedente agrario necesario para impulsar el proceso de industrialización. La reforma agraria fue acompañada, además, por una “revolución verde” impulsada oficialmente, que supuso inversiones destinadas a la irrigación de las tierras e incentivando también la utilización intensiva de abono orgánico. En los efectos estructurales de la reforma agraria residen una de las claves frecuentemente soslayadas de la *performance* positiva de la economía taiwanesa: la generación del excedente económico, la coactiva presión hacia el campesinado, las transferencias intersectoriales del agro a la industria y la pérdida de poder de las elites rurales, le dio grados de libertad a los proyectos de industrialización del Partido Nacionalista, liderado por Chiang Kai-Shek que, a diferencia de lo ocurrido en diversos países de América Latina, no debió enfrentar la oposición de sectores agrícolas tradicionales.

Paralelamente al impulso de la reforma agraria la política económica se orientó a promover la industrialización a partir de un fuerte intervencionismo. Se comenzó la estrategia de industrialización hacia afuera en un clima económico internacional muy favorable que promovía la deslocalización de ciertas manufacturas intensivas en mano de obra y escasas restricciones a la penetración de los mercados de los países desarrollados (Bekerman et al, 1995). En una primera época, durante los años de la reconstrucción de los '50, se privilegió una estrategia de sustitución de importaciones, con políticas proteccionistas. Sobre esta cuestión es necesario realizar una aclaración que ha generado duraderos equívocos. Lejos de ser proteccionismo e inserción exportadora en el mercado mundial posiciones antitéticas, la industrialización iniciada a partir de políticas de sustitución de importaciones fue el estrato preexistente a partir del cual se generaron políticas de sustitución de exportaciones, donde el Estado va a encontrar su financiación por las divisas aportadas por el sector.

El proceso de industrialización fue conducido por las autoridades a través de diversos organismos de planificación, como era usual en el clima de ideas hegemónico en la segunda posguerra, donde la intervención estatal en la economía a través del paradigma keynesiano era la norma general. Los dos primeros planes (1953-1956 y 1957-1960) se correspondieron al despegue de los sectores textiles, la agroindustria y de la industria de bienes intermedios (cemento y papel) en el marco de una estrategia de industrialización mediante sustitución de importaciones. El tercer plan (1961-1964), tomando distancia de la experiencia latinoamericana, incluyó la necesidad de promover las exportaciones, estimulando principalmente la industria química (fertilizantes, productos farmacéuticos, plásticos). El cuarto y quinto plan (1965-1968 y 1969-1973) brindó las pautas para el desarrollo industrial de bienes durables (maquinaria eléctrica, equipamiento de transporte, productos derivados del petróleo). En lo sucesivo Taiwán continuó expandiéndose en sectores de alta tecnología, con

una fuerte inversión en I&D y capital humano, transformando a la isla en el “Silicon Valey” de Asia. Puede que algunos guarismos evidencien la envergadura de la economía taiwanesa de las últimas décadas. Con una de las reservas de divisas más grandes del mundo Taiwán produce el 61% de las notebooks, el 75% de las placas madre y el 90% de las pantallas de cristal líquido del mercado mundial (Sevares, 2010).

Si bien hemos afirmado que en el este asiático la industrialización resulta indisociable de la intervención estatal, pueden observarse diferencias en lo que respecta a los actores económicos que la impulsaron. En Taiwán los sectores que han liderado la expansión industrial son las pequeñas y medianas empresas privadas y los grandes conglomerados de capital estatal. Contrariamente, en el caso de Corea del Sur, la concentración de la producción es mucho mayor y los principales actores del desarrollo de la industria son los *chaebols*, grandes conglomerados de capital privado (Hyundai, LG y Samsung son sus exponentes más conspicuos).

En Taiwán la política económica persiguió un crecimiento equilibrado y compartido, en el cual el *Kuomintang* condujo una política fiscal y monetaria menos expansiva que la coreana, brindando una peculiar atención a un desarrollo equilibrado de la agricultura y la industria y el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Las políticas industriales procuraron encaminar la asignación de recursos de manera tal de maximizar el crecimiento, en tanto que las políticas de distribución del ingreso instauraron una mayor igualdad. Históricamente, el proceso de desarrollo se ha caracterizado por acusados aumentos de la desigualdad, modelizados en la curva de Kuznets. Contrariamente, en Taiwán se observó una disminución de la desigualdad durante el despegue económico, en el marco de un orden autoritario donde las tradicionales libertades políticas y sociales de las democracias de los países capitalistas lideradas por Estados Unidos brillaban por su ausencia. En este sentido, el “milagro asiático” fue posible gracias a la pervivencia por décadas de feroces dictaduras, donde la prohibición a la asociación sindical del movimiento obrero y la superexplotación al campesinado eran la norma general. En el caso de Taiwán, las purgas, persecuciones y asesinatos fueron durante décadas moneda corriente: el Terror Blanco, nombre de la masacre donde 28 mil personas fueron asesinadas durante una violenta represión de una ola de protestas en la capital del país, Taipei, en 1947, fue perpetuada en los siguientes decenios en la cual se impuso a sangre y fuego la ley marcial, dejando como saldo miles de encarcelados y ejecutados, donde existía la prohibición de formar partidos políticos y no había derecho de reunión, ni libertad de expresión y de prensa.

Un factor decisivo para explicar la dinámica de crecimiento y el éxito de su estrategia de industrialización fue su elevada tasa de inversión. El proceso de transformación estructural comenzó con un fuerte espaldarazo: el ahorro externo, aporte de EE.UU, fue el escalón inicial para financiar la acumulación de capital, para con posterioridad ser reemplazado por un nivel significativo de ahorro interno, generado a partir de una profunda reforma agraria. Lejos de respetar los preceptos del liberalismo económico, se alcanzaron elevadas tasas de inversión, con un fuerte intervencionismo estatal en la esfera financiera. En tal sentido, el alza sostenida del ahorro y la inversión se debió, y no fue obstaculizada, por políticas de represión financiera.

Taiwán: Especialización productiva, valor agregado bruto por sector en porcentaje del PBI

	Agricultura	Industria	Servicios
1950-1959	33,2	21,4	45,4
1960-1969	26,9	27,8	45,3
1970-1979	14,2	40,4	45,4
1980-1989	7,5	42,9	49,6
1990-1999	4,1	35,2	60,7

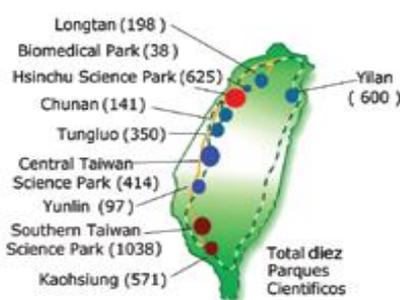
2000-2009	2,2	26,2	71,6
-----------	-----	------	------

Fuente: Torija Zane, 2012.

6- “EL FUTURO LLEGÓ HACE RATO”. EL CRECIMIENTO DE LAS INDUSTRIAS DE ALTA TECNOLOGÍA EN TAIWÁN

Los países asiáticos comenzaron a desempeñar un papel muy activo en el despegue del sector de alta tecnología. El fomento de la ciencia y la tecnología en Asia se apartó de los cánones del libre mercado prescritos por el Consenso de Washington. En este contexto, Taiwán se transformó en un actor de peso en el escenario internacional del sector informático, en el cual el papel del gobierno en la evolución de la industria de alta tecnología fue de suma importancia, dado que tenía por objeto crear nuevos segmentos de mercado en que pudieron competir las empresas nacionales. Emulando la célebre estrategia de la industrialización por sustitución de importaciones, pero en segmentos de mercado cercanos a la frontera tecnológica, las presuntamente añejas tesis del economista argentino Raúl Prebisch han recobrado un inusitado vigor en Asia. En este marco, tuvieron un rol clave la creación de instituciones de investigación y promoción científicas y tecnológicas como el *Industrial Technology Research Institute* (ITRI) y la *Electronics Research and Service Organization* (ERSO) entre otros centros de investigación⁸. En este sentido, Taiwán comenzó a adoptar y producir masivamente bienes con ingentes posibilidades de expansión como los discos compactos (*CD-ROMs*), las pantallas de cristal líquido (LCD) y el diseño de circuitos integrados, entre sus productos estrella. Efectivamente, Taiwán posee dos corporaciones de categoría internacional en este segmento: *United Microelectronics Corporation* (UMC) y *Taiwán Semiconductor Manufacturing Company* (TSMC). Actualmente, se han sumado a la constelación de empresas de envergadura del país ACER, ASUS y Foxconn al selecto grupo de corporaciones de prestigio global en la producción masiva de todo tipo de bienes informáticos: computadoras, *i-phones*, placas madre, tarjetas gráficas, etc. (Amsden, 2004).

Taiwán: Clusters Industriales



Fuente: Jung Tzo Llu, 2008.

El gobierno estimulaba la industria de alta tecnología de forma directa e indirecta y en varios frentes: política fiscal, creación de parques científicos, inversiones en investigación y desarrollo. Teniendo por directriz crear oportunidades de crecimiento y valor agregado locales, todos los tipos de promoción convergían en las industrias calificadas de estratégicas, en función de la densidad de uso de tecnología, el valor agregado, el mercado potencial, los encadenamientos industriales y el consumo de energía. La adopción de productos de alta

⁸Taiwán ha dedicado ingentes recursos a la formación de *clusters* como el ITRI-ERSO, las universidades, laboratorios y los parques científicos. La masa crítica generada sitúa a Taiwán como una de las mayores factorías electrónicas del mundo, reuniendo a uno de los principales *pools* tecnológicos.

tecnología se basada en su rentabilidad, superior a la normal para una economía de industrialización reciente, aun cuando la tecnología involucrada sea madura según los estándares internacionales. Asia fabrica a bajo costo casi todos los productos electrónicos maduros, es decir las ventas habían alcanzado un alto volumen antes de que comenzara su producción en Taiwán. Las empresas, de este modo, tenían que hacer frente a la incertidumbre económica pero no se adentraban en un territorio tecnológico desconocido. Sumado a ello, la presencia de fuertes inversiones en capital humano e I&D no sólo han posibilitado rápidos procesos de aprendizaje tecnológico, sino también una reducción sustancial de la brecha tecnológica, produciéndose la añorada “convergencia” con los países industriales.

7- ALGUNAS CONSIDERACIONES FINALES

La pregunta por las causas del éxito de las economías del este asiático, especialmente Japón, Corea del Sur y Taiwán resuena una y otra vez en diversos ámbitos, obsesionados por la obtención de la alquimia del desarrollo económico. La mentada convergencia de los países subdesarrollados con las potencias industriales ha sido una expresión de deseos profundamente excepcional, en una barrera que pocos han podido superar. Las razones que han llevado a que los países de extremo oriente hayan ingresado al selecto grupo de naciones industriales que por mucho tiempo ocupó Europa y Estados Unidos adquiere, entonces, una perentoria necesidad de ser elucidada. Encontramos, primero a Japón y con posterioridad a los “tigres” como aquellos países que experimentaron un proceso de industrialización tardía, siendo objeto de admiración por sus altas tasas de crecimiento sostenido y su desempeño espectacular en el comercio internacional. La pregunta por su peculiar derrotero y estrategias adoptadas se impone por sí misma. Los deseos de emular estas experiencias son fuertes y la quimera de adoptar la “receta” del éxito asiático demasiado tentadores...

No obstante, siguiendo brevemente la evolución de la pequeña isla de Taiwán hemos observado un desempeño exportador excepcional, que se explica porque este país, al igual que Japón y Corea del Sur, se concentraron en construir “ventajas competitivas dinámicas”, que trascendieron las prescripciones del ricardiano orden económico internacional. Este es un concepto radicalmente distinto del de las ventajas comparativas y coloca el acento en el aprendizaje y la adquisición de capacidades tecnológicas. Así, mientras las ventajas comparativas dependen de la dotación de recursos naturales o la abundancia de mano de obra, las ventajas dinámicas obedecen a una política deliberada en materia de tecnología y de inversiones. Las economías del este asiático, bajo la orientación de un Estado “duro”, capaz de superar las presiones sectoriales y de combinar proteccionismo, con librecambio, adoptaron un sendero de desarrollo, desde una perspectiva flexible, que tomaba atenta nota de las transformaciones del escenario internacional, buscando una integración estratégica al mercado mundial, aunque no por ello subordinada a los dictados de los países capitalistas centrales. Para ello estas economías se insertaron de manera activa en la nueva estrategia de deslocalización industrial hacia la periferia emprendida por las grandes multinacionales a partir de los años sesenta, oficiando como aprendices primero y promoviendo el desarrollo y la innovación endógena después.

Con una fuerte presencia del Estado se llegó a la conclusión de que si se continuaba concentrándose en actividades como la agricultura o la industria liviana (textiles, alimentos, etc.) nunca se saldría de la trampa de la baja productividad y el atraso. Había que aplicar una estrategia deliberada para escapar de ese dilema. Bajo estas premisas, primero desarrollaron políticas proteccionistas de industrialización por sustitución de importaciones, para pasar a promover la exportación industrial intensiva en trabajo no calificado, luego hacia exportaciones industriales intensivas en trabajo calificado y, posteriormente, a una estrategia de desarrollo de valor agregado creciente, dirigida por el progreso tecnológico. Siguiendo ese

derrotero se fueron haciendo de tecnología, conocimientos y capacidades que los acercaron al selecto grupo de países del Norte que se industrializaron desde fines del Siglo XVIII, alcanzando no sólo tasas de crecimiento muy elevadas, durante períodos prolongados de tiempo⁹, sino provocando una notable transformación económica.

En síntesis, la abundante literatura especializada sobre las virtudes de las economías del este asiático puede comprenderse, por un lado, por su excepcional desempeño económico pero, por otro lado, por constituirse en el epicentro de encarnizados debates sobre las causas que la han generado. De manera similar a lo ocurrido con la revolución industrial inglesa, transformada en el faro paradigmático que el resto de las economías debían emular, la trayectoria industrializadora del sudeste asiático se ha constituido en el marco de referencia para las economías de la periferia capitalista, especialmente América Latina, desde una concepción emanada desde los *think tanks* neoliberales que fundamentan las razones del “milagro económico” básicamente por otorgar prioridad absoluta a la inserción en el mercado internacional, en detrimento de los mercados domésticos. La presentación idílica del “modelo asiático” adoptó aristas cuasi mágicas, con especial insistencia en las virtudes del librecambio. De este modo, las trayectorias divergentes del sur asiático y de América Latina han funcionado bajo una operación epistémica del espejo invertido. Las virtudes de Corea del Sur y de Taiwán fueron analizadas como la contracara de los defectos de Argentina, Brasil o México. La presencia “asfixiante” del Estado y la “pasión proteccionista” de los últimos, contrastó con un Estado que privilegió, según el análisis ortodoxo, las reglas del juego del mercado y del *laissez faire*. Contrariamente, a lo largo de la exposición ha quedado claro la inexistencia de un “modelo de desarrollo económico”, con epicentro en Corea del Sur y Taiwán, que pueda ser extrapolable a otras latitudes de la periferia capitalista. Las especificidades históricas de las trayectorias industrializadoras asiáticas nos advierten sobre el carácter problemático de una transferencia *in toto* del “modelo”. Indudablemente, una cuestión clave de su éxito ha sido el grado de autonomía del Estado, desempeñando un papel central en la orientación del proceso de industrialización, desde una perspectiva estratégica que privilegió el desarrollo de largo plazo, donde las principales variables macroeconómicas fueron fuertemente direccionadas: desde el control del sistema financiero, la aplicación de diversos instrumentos de planificación, controles cambiarios y de movimientos de capitales rigurosos, como la fijación de precios para un amplio espectro de productos, entre otras medidas de políticas económicas. Sin embargo, este proceso no se destacó por poseer cualidades idílicas sino que fue el corolario histórico de un régimen dictatorial que condujo el proceso con mano de hierro, en un contexto geopolítico de fuerte apoyo norteamericano como dique de contención del comunismo en Asia, donde tanto el campesinado como el proletariado fueron objeto de una permanente sobreexplotación y prohibición sindical. Como ha afirmado el historiador belga Éric Toissaint, es probable que la vía asiática no sea ni recomendable, ni repetible, pero vale la pena estudiarla.

8- BIBLIOGRAFÍA

AMSDEN, A. (2004). “La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia”. *Revista de la CEPAL*, N° 82.

⁹Taiwán tuvo un crecimiento del PIB desde 1950 hasta mediados de 1990 que nunca bajo del 7% anual, llegando a picos del 10%. Desde mediados de los '90, producto de la madurez del aparato industrial y en consonancia con las políticas de liberalización impuestas por el Consenso de Washington se morigeraron estas tasas “asiáticas”, aunque no tuvieron el efecto disruptivo del tejido industrial como sucedió en América Latina. (TORIJA ZANE, 2012)

- AMSDEN, A., HIKINO, T. y WOLFSON, L. (1995). “La industrialización tardía en perspectiva histórica”. *Desarrollo Económico*, Vol. 35, Nº 137.
- BARBERO, M. I. et al. (2007) *Historia Económica Mundial. Del Paleolítico a Internet*, Emecé, Buenos Aires.
- BEKERMAN, M. y SIRLIN, P. (1997). “Política económica e inserción internacional de Taiwan”. *Revista Comercio Exterior*, Vol. 47, Nº 6, México.
- BEKERMAN, M., SIRLIN, P. y STREB, M. L. (1995). “El “milagro” económico asiático: Corea, Taiwan, Malasia y Tailandia”. *Revista Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. 45, Nº 4, México.
- CAMERON, R. (1996) *Historia Económica Mundial. Desde el Paleolítico hasta el Presente*, Alianza, Madrid.
- CHANDLER, A. (2008) *La mano visible. La revolución de la gestión en la empresa norteamericana*, Ediciones Belloc, Barcelona.
- GALBRAITH, J. (1999) *Historia de la economía*, Ariel, Buenos Aires.
- GERSCHEKRON, A. (1968) *El atraso económico en su perspectiva histórica*. Ariel, Barcelona.
- HOUTART, F. (2002). “Los NICs: “modelos” para (des)armar”. *Temas*, Nº 29, Cuba.
- JUNG TZO L. (2008). “El desarrollo económico y tecnológico de Taiwán”. *Perspectiva*, Nº 53, edición 10.
- KAY, C. (2002). “Reforma agraria, industrialización y desarrollo: ¿Por qué Asia Oriental superó a América Latina?”. *Debate agrario: análisis y alternativas*, Centro Peruano de Estudios Sociales, Lima.
- MADDISON, A. (1998) *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas. Una visión comparada a largo plazo*, Ariel, Barcelona.
- MARX, C. y Engels, F. (2000) *Manifiesto Comunista*, El Aleph, Buenos Aires.
- MORISHIMA, M. (1984) *¿Por qué ha triunfado Japón?*, Crítica. Barcelona.
- NORTH, D. (1984) *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza, Madrid.
- PEEMANS, J. P. (1988). “El sudeste asiático entre el mito y la realidad”. *Cuadernos de Economía*, Volumen 9, Nº 12, pp. 21-55, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- PERREN, J., TEDESCHI CANO, G. y CASULLO, F. (2014) *De pioneros, seguidores y descolgados. Industria y crecimiento económico en el siglo XIX*, EDUCO, Neuquén.
- TORIJA ZANE, E. (2012). “Desarrollo industrial y política macroeconómica de los dragones asiáticos”. *Documentos de Trabajo*, CEPAL-BCRA, Santiago de Chile.
- TOUSSAINT, E. (2006) *Banco Mundial. El golpe de Estado permanente. La agenda oculta del Consenso de Washington*, El Viejo Topo, España.
- SEVARES, J. (2010) *Por qué crecieron los países que crecieron*, Edhasa, Buenos Aires.
- SCHUMPETER, J. (1961) *Capitalismo, socialismo e democracia*, Editora Fundo de Cultura, Rio de Janeiro.
- STIGLITZ, J. (1997). “Algunas enseñanzas del milagro del este asiático”. *Desarrollo Económico*, Nº 147, Buenos Aires.
- VILAS, C. (2002). “La piedra en el zapato: Estado, instituciones públicas y mercado”, En: CAMPOS ARAGÓN, L. (Coord.), *La realidad económica actual y las corrientes teóricas de su interpretación*, UNAM, México.
- WEBER, M. (1979) *La ética protestante y el espíritu de capitalismo*. Premia Editores, México.