

**Víctor Krasilshchikov**

*Doctor titular (Economía)*

*Instituto de Economía mundial y Relaciones internacionales  
de la Academia de Ciencias de Rusia*

*Investigador asociado del ILA*

*flvictor@mtu-net.ru, victor\_ias2004@yahoo.co.in*

## **EN LA TRAMPA DE MODERNIZACION: EXPERIENCIA LATINOAMERICANA Y ASIATICA**

**Resumen:** *El autor del presente artículo analiza el desarrollo de los nuevos países industrializados de Asia centrándose en los “tigres” de segunda generación, Malasia y Tailandia, mayormente, después de las crisis de 1997-98 y 2008-09 a la luz de la experiencia latinoamericana, sobre todo, brasileña. Los mencionados países han caído en la “trampa de modernización” lo que implica el riesgo de quedarse con el “casillero vacío” del crecimiento económico sin desarrollo.*

**Palabras clave:** *Brasil, desarrollo, Malasia, periferia, Tailandia.*

**Abstract.** *The author of this paper examines development of the newly industrialising countries of Asia with focus on the second-tier “tigers”, Malaysia and Thailand, after the 1997-98 and 2008-09 crises, taking into account the Latin American, mainly Brazilian, experience. The called countries of Southeast Asia have now found themselves in the situation of “modernization trap”. That entails risk to remain with “the empty box” of the economic growth without development.*

**Key words:** *Brazil, development, Malaysia, periphery, Thailand.*

En las últimas décadas se ha vuelto una especie de moda intelectual entre los economistas latinoamericanos y europeos contraponer como los infortunados del desarrollo y los suertudos

a los países de América Latina y del Este y Sureste Asiático<sup>1</sup>. Esta moda se remonta a los años 1980 cuando todos los programas y estrategias del desarrollo conocidos del entonces Tercer mundo iban fracasando una tras otra, y los países de América Latina entraron en la “década perdida”. En aquel entonces, el cuarteto de los jóvenes “tigres” industriales de Asia del Este (Hong Kong, Singapur, Provincia china de Taiwán y Corea del Sur), parece haber desmentido todos los sombríos pronósticos acerca de las perspectivas de los países en desarrollo. Los siguieron los “tigres” de segunda generación: Malasia, Tailandia e Indonesia. Este fue el momento, cuando los economistas de la CEPAL se fijaron en el fenómeno de nuevos países industrializados (NPIs) de Asia del Este cuya experiencia de la industrialización forzada se empezó a considerar como alternativa a la senda que habían tomado los países de América Latina.

¿Hasta cuando se justifica hoy en día dicha contraposición de la experiencia de los NPIs asiáticos y la trayectoria latinoamericana de desarrollo? ¿No será que detrás de las diferencias superficiales entre los índices económicos formales de las dos diferentes regiones se hayan ocultado más similitudes que las registradas por la estadística oficial? ¿No será que hayamos exagerado los logros de los “tigres” siendo seducidos con la manía por las cifras?

Trataremos de contestar estos interrogantes.

### **Las diferencias obvias y similitudes ocultas**

Fernando Fajnzylber (1940-1991) fue uno de los primeros quien había divisado una alternativa para América Latina en la modernización del Este asiático<sup>2</sup>. Luego, a fines de la misma

década, él llegó a la conclusión de que los países de América Latina habiendo invertido inmensos esfuerzos y recursos, inclusive los prestados, para superar su retraso de los países desarrollados, se habían quedado con “el casillero vacío” del desarrollo catch up<sup>3</sup>.

Cabe mencionar que en su comparación de las dos regiones del mundo en desarrollo, América Latina y Asia, Fajnzylber se fue más allá de la visión cepalina al desarrollo. El aspecto del "milagro" de Asia del Este, en que se había centrado, fue la política industrial que *el Estado desarrollista* intencionalmente implementaba en los países de Asia. Es remarcable, que incluso una autoridad de renombre, quien era Raúl Prebisch, abordaba el atraso de las economías latinoamericanas partiendo principalmente de la disparidad entre los precios de mercancías exportadas por América Latina (o sea periferia de la economía mundial) y la mercadería importada por éstos desde los países desarrollados. En efecto, él enfocaba el problema de la superación del atraso como un problema del estrangulamiento exterior, es decir desde el punto de vista del intercambio comercial<sup>4</sup>. Fajnzylber atribuía el fracaso de su estrategia del desarrollo a nada más que a la flaqueza de la política industrial e inclusive su ausencia completa en los países de América Latina en la etapa de la industrialización de sustitución de importaciones (ISI).

El éxito de las reformas neoliberales en los países latinoamericanos, por más ambivalente que sea, contribuyó a mitigar un poco las críticas de su desarrollo. A propósito, y es algo curioso que el año 1997, último de la política neoliberal, que fue el más exitoso en aspecto de indicadores económicos en América Latina coincidió con el inicio de la crisis financiera y económica en Asia, lo que puso en duda la durabilidad de los

“milagros” orientales. Sin embargo, comparando las dos trayectorias de desarrollo se seguía destacando que pese al incremento de su competitividad sobre todo en los mercados de la producción tradicional, los países de América Latina, a diferencia de los NPIs asiáticos, no habían logrado progresar en los sectores de tecnologías complicadas con alto valor agregado<sup>5</sup>.

El conocido economista francés, Pierre Salama explicaba el éxito relativo de los países de Asia del Este, primero, por su mayor adaptabilidad a la demanda global, y en segundo lugar, por la distribución más equitativa de los frutos del crecimiento económico<sup>6</sup>.

Los expertos de la CEPAL, comparando los países de América Latina con los NPIs de Asia del Este durante los últimos años, subrayaban que los “tigres” disponían de mayor innovación y mayor potencial científico-técnico lo que determinaba su posición más estable en la economía mundial<sup>7</sup>. En uno de los últimos documentos preparados para el trigésimo cuarto período de las sesiones, “Cambio estructural para la igualdad”, los logros de Corea del Sur fueron calificados como ejemplares y se contraponían a los resultados del desarrollo tecnológico de América Latina<sup>8</sup>.

Efectivamente, los “tigres” de ambas generaciones se han adelantado no solo en los ritmos de crecimiento de sus economías durante los últimos 50 años, sino también en la renovación calificativa de la estructura de producción y exportación. Han logrado transitar por todas las etapas conocidas del desarrollo tecnológico: desde la confección de la ropa para el consumo masivo hasta la fabricación de computadoras y complicados equipos electrónicos de óptica, aunque en cada país de la “familia tigrera” diferentes géneros

En la trampa de modernización: experiencia latinoamericana y asiática tecnológicos en la industria están representados de modo desigual.

No obstante, ¿No será que al comparar los resultados de desarrollo de los países de Asia del Este, por un lado, y los países de América Latina, por el otro, nos hayamos dejado llevar por la magia de las cifras y hayamos fetichizado la técnica y las tecnologías industriales como tales? Se supone que vale considerar no solo índices cuantitativos del crecimiento económico y el dominio de las tecnologías de punta por las industrias, sino también su *trayectoria de desarrollo* desde el punto de vista cualitativo. En esta relación hay que destacar dos circunstancias.

1) La importancia de los impulsos y amenazas exteriores en el desarrollo de los países latinoamericanos y los países de Asia del Este fue mayor que el efecto de los factores internos. Inclusive el modelo ISI que representaba el desarrollo hacia adentro se había formado bajo influencia de las circunstancias externas como una respuesta forzada a la crisis sistémica de la economía heredada desde los tiempos coloniales, la cual en efecto fue derrumbada por los golpes de la Gran depresión que había llegado al continente latinoamericano desde afuera, desde los países con industria desarrollada. El milagro de la modernización de los “tigres” también empezó como una respuesta a las amenazas externas (influencia china y soviética en Asia) en el contexto de la “guerra fría”, como resultado de los esfuerzos de EE.UU. y sus aliados locales para crear una vitrina del “buen capitalismo” en el Tercer mundo y gracias a las transformaciones estructurales en la economía de los países occidentales que acarreó la relocalización de varios sectores industriales a las regiones con la mano de obra barata pero disciplinada.

2) Por cuanto en ambas regiones analizadas la modernización industrial había sido impulsada por los factores externos, o sea antes que las respectivas premisas internas se habrían presentado, dicha modernización estaba preñada de los rasgos de la *modernización conservadora*. Eso implicaba un compromiso inevitable entre las tradiciones de la sociedad anticuada y la modernidad, entre los elementos de la cultura local y los valores occidentales. Se puede concluir que en ambos casos el rumbo y los resultados de la modernización dependían en mayor parte de la calidad de los recursos humanos presentes y heredados del pasado. Pero en caso de los países latinoamericanos este proceso fue espontáneo. La cúpula valiéndose de la modernización trató de adaptarse a los desafíos del tiempo. Los de abajo, básicamente obreros, campesinos y artesanos eran poco apropiados para trabajar en las industrias modernas, y por su modo de existencia no estimulaban a los capitalistas a introducir las tecnologías industriales de punta e innovaciones de gerencia de las empresas. Sin embargo, estos también requerían su parte de la torta social. En la época de ISI, fue el Estado que se había convertido en su mayor benefactor por ser el actor de la modernización más importante. Según Francisco Ferraz, los relictos de la sociedad tradicional preindustrial intervenían de hecho como parásitos de la modernidad y modernización<sup>9</sup>. En caso de los países de Asia del Este, la modernización conservadora era más que nada un proceso dirigido intencionalmente. Las élites políticas y comerciales locales invocaron las tradiciones y doctrinas religiosas y filosóficas orientales buscando en éstas los valores acordes con la modernización para facilitar que el público se adaptase más rápidamente a los cambios. No obstante, la cuestión de los límites de compatibilidad de las tradiciones y la

En la trampa de modernización: experiencia latinoamericana y asiática modernidad había quedado sin solución. Igualmente que en el caso de América Latina, la modernización conservadora de los "tigres" contribuyendo al inicio del proceso de la renovación de la sociedad y economía, luego se convertiría en el obstáculo para los siguientes cambios.

Lamentablemente, el espacio del artículo no permite examinar más detalladamente la profunda similitud esencial entre las dos trayectorias del desarrollo acelerado industrial: la oriental y la latinoamericana. Sin embargo, cabe notar que en general, tanto el desarrollo de los países latinoamericanos como la modernización de los "tigres" se puede considerar como asociado-dependiente, según la conocida concepción de Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto.

### **El desarrollo asociado-dependiente en Asia**

Como se sabe el desarrollo asociado-dependiente se caracteriza por la mayor desigualdad del crecimiento de diferentes sectores de la economía, por la profundidad de la diferenciación socioeconómica interna e inclusión del mercado interno en el sistema de las relaciones económicas mundiales. Además la mayor diferenciación puede estar acompañada por la disminución de la pobreza ya que los ingresos de los pobres, si bien crecen, pero más lento que los ingresos de la clase alta, mientras que la eficiencia de los sectores industriales orientados al mercado mundial supera significativamente la eficiencia de aquel sector económico que se orienta mayormente al mercado interior. Esta fue la situación que se había presentado durante el régimen burocrático-militar autoritario de 1964-85 en Brasil, cuya experiencia igualmente que la de México de aquel entonces, sirvió como base para elaborar la concepción del

desarrollo asociado-dependiente. Gracias a una suerte de alianza del Estado y el sector económico estatal con las corporaciones transnacionales (con una modesta participación del capital “doméstico”, nacional), en Brasil se había registrado un gran avance en varios ámbitos económicos y tecnológicos. En esta relación se puede mencionar la modernización de la industria automotriz e industria de maquinaria agrícola, creación de la industria aeronáutica y el desarrollo de energía nuclear, así como crecimiento de la industria electrónica propia. Basta con decir que durante los años de la modernización autoritaria que llevaba a cabo el régimen, el porcentaje de la producción industrial acabada en la exportación brasileña se había incrementado desde el 2,2% en el 1960 hasta el 41,4% en 1984<sup>10</sup>. Es dudoso que un resultado semejante hubiera sido alcanzado con el régimen “clásico”, tradicional autoritario resguardando los privilegios de la oligarquía que ha tenido en exceso la historia latinoamericana.

Sin embargo, el “milagro” brasileño no había durado mucho. Se acabó a mediados de los 1970, aunque el crecimiento económico seguía varios años más. El descenso de la “cometa tropical” fue causado directamente por el choque petrolero de 1973-1974: la alza cuádruple de precios del petróleo importado agravó seriamente la balanza comercial y del pago afectando también la producción interna del país. Sin embargo, la razón principal de que el “milagro” se había desvanecido consistió en el carácter elitario de la modernización autoritaria. Mientras que el 25-30% de la clase alta gozaba del fruto de este crecimiento económico, aproximadamente una tercera parte se arrastraba en la pobreza y miseria, y un poco más que una tercera parte apenas superaba la línea de la pobreza<sup>11</sup>. En esta situación, todos los intentos de estimular las innovaciones y el progreso científico y



tecnológico, emprendidos por los generales-presidentes y sus aliados del círculo de los tecnócratas civiles, se quedaban trabados por aquella parte de la sociedad que expresamente gravitaba al entonces Tercer mundo y era un baluarte del tradicionalismo y de las relaciones patrimoniales y de clientela. Para los empresarios era más fácil contratar a los obreros ignorantes y contentadizos que preocuparse por nuevas tecnologías y métodos modernos de administración. Los intentos de compensar la baja calidad de la mano de obra por las inversiones en los elementos materiales del capital (en “hierro”), en plena conformidad con el enfoque tecnócrata, resultaban en nada más que en la disminución de eficiencia de las inversiones<sup>12</sup>. La canalización de préstamos internacionales para impulsar crecimiento de inversiones, sólo agravaba la situación y acarrea el crecimiento de la deuda externa. Pese ciertos éxitos en el desarrollo técnico-económico, Brasil no pudo evitar una grave crisis y entró junto con toda América Latina a la década perdida de los 1980.

Mientras en los países de América Latina, Brasil incluida, el mayor problema económico durante la gran parte del período ISI fue la falta de inversiones, los “tigres” presentaban otro cuadro. Hasta mediados de los 1990, el porcentaje de las inversiones en el PIB de los NPIs del Este asiático, aunque con ciertos vaivenes, iba creciendo alcanzando a veces unos 35-40% del PIB. Además los préstamos e inversiones extranjeras no eran su fuente principal, sino los ahorros propios, incluyendo los ingresos de la creciente exportación. Así, en Singapur, la parte de las inversiones extranjeras directas (IED) en vísperas de la primera crisis (1997-98), o sea a principios y a mediados de la década de los noventa, no superaba el 29-30% de todas las inversiones internas en la economía lo que era una especie del

record del porcentaje de IED en el total de las inversiones entre los “tigres”. Hasta en Hong-Kong con su economía más abierta entre todos los NPIs, este índice en el pleno boom económico de fines de los 80 y principios de los 90 quedó sólo en el 11,4%. Fue a mediados de los noventa, cuando Malasia empezó a igualar a Singapur en cuanto al porcentaje de IED en el total de las inversiones, básicamente, a cuenta de las japonesas, coreanas y taiwanesas<sup>13</sup>. Así que desde el punto de vista cuantitativo, la participación del capital extranjero en la creación de los “milagros” orientales asiáticos ha sido insignificante. Para los “tigres” de segunda generación, esta participación consistía en la transferencia de nuevas tecnologías y métodos de administración, en la gestión industrial a nivel moderno.

Movilizando los recursos internos para el desarrollo industrial acelerado, el Estado desarrollista en Asia Oriental había concentrado sus esfuerzos en el sector económico orientado a la exportación. En Corea del Sur este sector fue representado, básicamente, por gigantescos conglomerados chaerles. En Malasia, las empresas exportadoras fueron objeto de preocupación compartida de las corporaciones transnacionales y del Estado. En Indonesia y Tailandia, las empresas orientadas a la exploración también se encontraban en la posición ventajosa ante aquellas cuya producción estaba destinada mayormente para el mercado interno. En efecto, durante la industrialización forzada, en los países de Asia Oriental se había formado una economía bi-sectorial: un sector tecnológicamente avanzado y en pleno crecimiento produciendo para la exportación (“el tío rico”) y otro relativamente atrasado, representado por múltiples pequeños y medianos negocios orientados al mercado interno (“los sobrinos pobres”). Como debe de ser, el sobrino pobre dependía del tío rico: de sus

pedidos, préstamos, de inclusión en sus cadenas tecnológicas. El referido dualismo se reflejó con mayor intensidad y de una manera especial en los NPIs de la segunda generación acompañado por la diferenciación social y espacial (interregional). Así por ejemplo, siendo colosal la disminución de la pobreza y extrema pobreza en Malasia, los ingresos anuales de familias urbanas durante el boom de los noventa (antes de la crisis de 1997-98) se incrementaban en promedio en el 4,4% al año, mientras que los de familias rurales sólo en 1,5%<sup>14</sup>. La correlación entre el producto regional bruto (PRB) per cápita en la provincia más rica y la más pobre de Tailandia se incrementó desde 10,0:1,0 en 1985 hasta 15,2:1,0 en 1990, se bajó un poco hasta 13,4:1,0 en 1996, o sea en vísperas de la crisis, y luego otra vez se incrementó hasta 13,8:1,0 en 1999<sup>15</sup>. Por supuesto, una distancia tan grande entre los valores extremos del PRB per cápita se debía a las diferencias entre la industria y el sector agrario, entre la ciudad y el campo, siendo éstas no menos profundas que en los países de América Latina.

Con todo eso ningún país del grupo de los “tigres” había logrado fundar una base tecnocientífica nacional para su economía orientada a la exportación lo que con el tiempo iba convirtiéndose en un sensible freno para su expansión exportadora. La economía de los NPIs seguía produciendo artículos de calidad relativamente baratos en base de tecnologías prestadas pero no estaba capaz de ofrecer algo conceptualmente nuevo al mercado mundial. Al mismo tiempo se observaba un boom de créditos e inversiones en la construcción estimulado por los esperados éxitos. Pero lo que esperaba a los “tigres” en lugar de los éxitos y el desarrollo progresivo de exportaciones fue la sobreproducción. Para 1996 la burbuja financiera de los créditos a corto plazo, inversiones “calientes” (de cartera) y de

la construcción estaba hinchándose y después de reventarse el “milagro” se desvaneció en 1997. Ese proceso, como se sabe, se inició el 2 de julio en Tailandia y luego iba abarcando de una u otra manera también a los demás NPIs.

Cabe mencionar que las élites políticas y comerciales de los países analizados habían llegado a unas conclusiones correctas de la crisis de 1997-98. Quedo entendido que para mantener competitividad de sus economías en los mercados globales era indispensable ampliar considerablemente su base científica y tecnológica aumentando los gastos para la educación, investigaciones y desarrollo (I&D) lo que fue dictado por su dependencia de los mercados externos, antes que nada, de la exigente demanda en los mismos países desarrollados.

Los “tigres” de primera generación al haber recuperado en cortos plazos los volúmenes de producción después de la crisis ya en 1999, junto con su “hermano” malayo, incrementaron notoriamente los gastos para I&D. En este aspecto, la situación en Tailandia e Indonesia era un poco peor, aunque por allí también se daban cuenta de que era muy difícil mantenerse emergidos en el océano de la globalización sin un buen potencial innovador. Es remarcable que la recesión de 2001-02 no había alterado la tendencia del crecimiento presupuestario destinado a la ciencia e innovaciones tecnológicas en los países analizados. Particularmente, hasta las condiciones desfavorables de 1997-98 y 2001-02 no interrumpieron en Malasia los trabajos de la creación de MSC (Multimedia Super Corridor), un parque tecnológico, cuyo territorio de 15 km de ancho se extendía desde las torres rascacielos de Petronas Twin-Towers en el centro de Kuala Lumpur por 52 km hacia el Sur hasta el nuevo aeropuerto internacional. En el medio se encuentra la nueva capital del país, Putrajaya, residencia del gobierno

En la trampa de modernización: experiencia latinoamericana y asiática computarizado y la ciudad de Cyberjaya, un tecnopolis diseñado para ser uno de los centros en el ámbito de tecnologías computarizadas, o sea una versión malaya de Silicon Valley.

¿Cuáles son los resultados de los esfuerzos de los “tigres” en cambiar el modelo de su desarrollo?

### **¿Qué lo que se ha cambiado después de las dos crisis (1997-1998 y 2008-2009)?**

En la primera década del nuevo siglo, la dinámica económica de los NPIs de Asia oriental seguía viéndose mejor que la dinámica de los países latinoamericanos, aunque ya no era tan impresionante como en el lapso de 1980-90. Mientras tanto su economía seguía dependiendo de los mercados externos. Pero había variado notoriamente la orientación de exportación “tigresa”. En la exportación de los NPIs, el porcentaje de los EE.UU y Japón había caído, pero el de China y otros países del grupo analizado había crecido. Eso está bien ilustrado con el ejemplo de los NPIs de segunda generación. En efecto, su comercio exterior se convierte cada vez más en el comercio regional aunque los mercados de los países occidentales y del Japón todavía siguen importantes para sus economías (véase el cuadro).

Una reorientación parcial de los flujos comerciales desde los NPIs hacia China y otros NPIs viene acompañada por la agudización de la competencia de los “tigres” con China y entre ellos mismos lo que afecta inevitablemente la estructura de exportación. En este aspecto los “tigres” de segunda generación se vieron más perjudicados ya que tardaron en tomar la trayectoria de la modernización acelerada y no contaban con el

Cambios en la estructura de exportaciones de los NPIs del  
Sudeste Asiático por las direcciones de comercio en 1985-2010  
(porcentaje de la exportación total)

**Indonesia**

Países – principales socios comerciales	1985	1990	1995	2000	2005	2007	2010
Estados Unidos	21,73	13,10	13,92	13,66	13,24	12,67	11,52
Japón	46,21	42,54	27,05	23,20	21,07	20,32	19,41
China, RP	0,45	3,25	3,83	4,45	5,08	8,25	7,73
Singapur	8,74	7,41	8,29	10,56	9,36	8,11	11,85
Corea del Sur	3,53	5,31	6,42	6,95	7,19	6,53	7,87

**Malasia**

Países – principales socios comerciales	1985	1990	1995	2000	2005	2007	2010
Estados Unidos	12,79	16,95	20,77	20,54	19,69	15,62	10,47
Japón	24,56	15,32	12,48	13,02	9,35	9,13	8,93
China, RP	1,04	2,10	2,56	3,09	6,60	8,77	19,81
Singapur	19,41	22,95	20,29	18,39	15,61	14,63	14,30
Hong Kong	1,34	3,17	5,35	4,52	5,85	4,62	4,29
Países Bajos	5,83	2,63	2,42	4,19	3,27	3,90	3,24

**Tailandia**

Países – principales socios comerciales	1985	1990	1995	2000	2005	2007	2010
Estados Unidos	19,68	22,71	17,62	21,32	15,39	12,63	10,36
Japón	13,35	17,20	16,57	14,74	13,60	11,89	10,45
China, RP	3,80	1,17	2,87	4,07	8,27	9,73	10,99
Hong Kong	4,04	4,50	5,11	5,04	5,56	5,70	6,72
Malasia	4,98	2,49	2,72	4,08	5,25	5,11	5,41
Singapur	7,95	7,35	13,84	8,70	6,94	6,25	4,62

Fuente: Elaboración propia del autor con datos de: ADB (Asian Development Bank), Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries 2004, ADB, Key Indicators of Developing Asian and Pacific Countries 2005, ADB, Key Indicators for Asia and the Pacific 2011, respective country tables.

mismo potencial científico-técnico que Singapur, Corea del Sur o la provincia Taiwán. Así, por ejemplo, la parte de los bienes primarios y bienes manufacturados con baja tecnología iba incrementando en la exportación de Malasia, Indonesia y Tailandia debido, sobre todo, a la competencia con China. En la exportación de Indonesia, la parte de este tipo de mercancía había incrementado desde el 67,7% en 2000 hasta el 71,9% en 2007; el porcentaje de la producción de industria automotriz, de equipos electrónicos y electrotécnicos que estaba creciendo vertiginosamente en la exportación del país en los noventa (desde el 1,8% en 1990 hasta 18,4% en 2000) luego se redujo en cuatro puntos porcentuales en vísperas de la última crisis (2008-2009). La estructura de exportación de Malasia se deterioró aún más. El porcentaje de los bienes primarios y bienes manufacturados de bajo nivel tecnológico, que se redujo desde el 53,4% hasta el 25,8% en el lapso de 1990 – 2000, luego incrementó hasta el 34,6% en 2007, mientras que la parte que corresponde a los equipos electrónicos y electrotécnicos se redujo respectivamente desde el 64,5% hasta 51,9%<sup>16</sup>.

La crisis de 2008-09 no alteró la tendencia hacia el deterioro de la estructura de exportación de los NPIs de segunda generación. Pues en la exportación de Malasia, el porcentaje de la maquinaria y equipos de transporte redujo desde el 49,0% en 2007 hasta el 43,9% en 2010 y a fines del primer semestre del 2011, hasta el 39,3%<sup>17</sup>.

En Malasia, el país más desarrollado entre los "tigres" de segunda generación, el deterioro de la estructura de la producción y de comercio exterior desde el punto de vista tecnológico viene acompañado por la desigualdad del desarrollo de diferentes sectores económicos. Esto se confirma por el análisis de la dinámica de productividad estimada como parte

del PIB obtenida en un sector económico en precios corrientes que corresponda a un empleado. Las estimaciones se han realizado con los datos de producción de bienes y servicios en los siguientes sectores: 1) economía agrícola y forestal, pesquería; 2) industria manufacturera; 3) construcción; 4) transporte, almacenaje y comunicaciones; 5) sector bancario, negocio de seguros e inmobiliario; 6) servicios públicos y administración; 7) otros servicios, suministro de energía eléctrica, gas y agua potable, comercio mayorista y minorista, hotelería y restaurantes. Partiendo de los referidos datos se ha calculado el coeficiente de variación estadística intersectorial de los índices de productividad que caracteriza el grado de su desviación del valor promedio del PIB que corresponde a un empleado durante el período 1995-2010. En 1995, el referido coeficiente fue 0,577, mientras que en 1998, o sea en plena crisis había saltado hasta 0,657 lo que evidencia una mayor disparidad del desarrollo de diferentes sectores económicos del país. Hasta mediados de la última década (o sea 2001-2010), el citado coeficiente se reducía gradualmente aunque no había bajado al nivel pre-crisis, siendo 0,591 en 2004 y luego empezó a crecer de nuevo habiendo elevado hasta 0,609 durante la última crisis (2010)<sup>18</sup>.

La creciente disparidad del desarrollo de diferentes sectores se refleja también en los indicadores de la desigualdad social. De esta manera, hoy en día, la desigualdad entre la población urbana y rural, así como entre los principales grupos étnicos (malayos, hindú (tamiles) y chinos, a favor de los últimos), viene desplazándose por la desigualdad dentro de la misma población urbana y rural, así como dentro de cada de los mencionados grupos étnicos<sup>19</sup>.



A pesar de que el porcentaje de los pobres en el país (dejando al lado el asunto de los criterios de pobreza en Malasia y otros países del Sudeste Asiático, por una parte, y, para comparar, en los países de América Latina, por la otra) es pequeño (3,6% en 2007), se mantiene una gran distancia entre los pobres y los ricos. Si bien en los últimos años ésta distancia se ha reducido un poco gracias a la disminución de pobreza en las áreas rurales, el nivel de desigualdad en las ciudades durante los últimos años se mantiene inalterable con el coeficiente de Gini 0,427 lo que es un poco menor que el nivel latinoamericano<sup>20</sup>. Según el Reporte del Consejo Consultivo Económico Nacional (National Economic Advisory Council), el fruto principal del crecimiento económico de las dos últimas décadas se repartía entre los 20% de la clase alta, mientras que el crecimiento del nivel de vida del 40% de la población ha sido insignificante<sup>21</sup> resultando estos últimos prácticamente excluidos del proceso del desarrollo. En efecto, el "milagro" de Malasia, sin mencionar los menos desarrollados Tailandia e Indonesia, ha reproducido el mismo patrón de modernización elitista que fue adoptado por el régimen autoritario de Brasil a fines de los 1960 y principios de los 1980.

Con la particularidad de la modernización en Malasia y los dos otros países de NPIs de segunda generación está relacionado un fenómeno, que a primera vista parece paradójico, cuando pese a todos los logros del desarrollo social incluyendo la reducción de la pobreza masiva, estos países sufren del déficit de especialistas y de mano de obra calificada. Aquella calidad de la mano de obra que permitió hacer un salto hacia el progreso industrial, ha resultado insuficiente para lograr el crecimiento económico en base de innovaciones. MSC no se ha convertido en uno de los centros mundiales de innovaciones en las

tecnologías informáticas como se proyectaba originalmente, sino había quedado como un centro de *outsourcing* de altas tecnologías.

Es remarcable también la dinámica de los gastos para investigaciones y desarrollo (I&D) (no citamos los datos sobre los respectivos gastos en Tailandia e Indonesia por ser insignificantes en relación al PIB). Al principio, antes de que terminase la crisis (1997-98), el gobierno de Malasia incrementó dichos gastos desde el 0,22% del PIB en 1996 hasta el 0,39% en 1998. Este rubro del presupuesto creció hasta un 0,5% en 2000 y hasta un 0,69% en 2002. En 2004, el mismo se bajó hasta un 0,63%, aunque el valor absoluto de gastos para I&D seguía incrementándose. Es remarcable, que la participación privada en el financiamiento de I&D también se aumentaba: en 2004 alcanzó un 71,5%, y en 2006 un 84,9%<sup>22</sup>. Sin embargo, a partir de mediados de la década pasada esta tendencia de crecimiento se detuvo. Y si bien en 2006, los gastos para I&D llegaron a un 0,64% del PIB malayo, en 2008 estos cayeron a un 0,24%, habiendo reducido casi el doble su valor absoluto. Al mismo tiempo las inversiones privadas se habían reducido 6 veces lo que corresponde al 30,8% de todos los gastos para I&D<sup>23</sup>. Dicha caída evidencia que en los tiempos difíciles, el sector privado empieza a ahorrar en las inversiones a largo plazo mostrando falta de visión estratégica de las perspectivas del desarrollo del país. En otras palabras, éste ha resultado incapaz de convertirse en un actor autónomo del desarrollo innovador del país, sin tutela estatal. Una semejante situación se presentó en los países de América Latina durante el período de la “década perdida” cuando tanto los políticos como los comerciantes aparentemente entendían que para la solución de problemas económicos del continente había que aumentar la competitividad invirtiendo en

En la trampa de modernización: experiencia latinoamericana y asiática innovaciones y educación pero no lo hacían ahorrando los recursos para la solución de las tareas corrientes de estabilización y sobrevivencia.

En realidad el desarrollo de los “tigres” los llevó a la situación de “la trampa de modernización” cuando los logros en el pasado e instituciones que los aseguraban se habían vuelto en un obstáculo para el desarrollo posterior en las nuevas condiciones. Más ilustrativos en éste aspecto son los NPIs de segunda generación, Malasia y Tailandia, los cuales, según varios observadores quedaron atrapados en la “trampa de la renta media” lo que es un caso particular de la “trampa de modernización”. (Hoy en día se puede leer varias confirmaciones de que China se está aproximando a esta situación). De eso no se desprende que el crecimiento económico en los países indicados está a punto de detenerse. Con toda razón puede continuar hasta con buenos ritmos, pero su progreso no será acompañado por los cambios cualitativos, estructurales en su economía y tampoco por logros tecnológicos conceptuales. Sin embargo, inclusive en este caso, la pérdida de competitividad y acumulación de dificultades económicas con las respectivas consecuencias sociales en la perspectiva a largo plazo resulta inevitable.

\* \* \*

El desarrollo de los NPIs de segunda generación, incluyendo Malasia como un país más exitoso del referido grupo, después de dos serias crisis, regional en 1997-1998 y mundial de 2008-2009, ha revelado las limitaciones de la modernización abordada desde un enfoque exclusivamente tecnócrata. Dicho enfoque puede llevar al éxito en la etapa inicial del desarrollo industrial

acelerado cuando se requiere imitar los logros de otros países utilizando tecnologías importadas. Pero esto no permite crear premisas válidas para el desarrollo innovador, para la transición a la economía postindustrial basada en conocimientos científicos. El referido desarrollo requiere impulsos internos, los cuales no pueden surgir mientras exista una vasta periferia interna. Hoy en día los NPIs de segunda generación reproducen de hecho el modelo de desarrollo que funcionaba en Brasil durante un corto período de tiempo de 1960 – 1970. De esta manera, los “tigres” se arriesgan a quedarse con el “casillero vacío” como lo sucedió con los países latinoamericanos al ocaso de la época de ISI.

Por supuesto, tanto según los principales índices económicos como desde el punto de vista de innovaciones y potencial científico-técnico, el primer cuarteto de los NPIs está posicionado mucho mejor que los NPIs asiáticos de segunda generación. Sin embargo, los primeros tampoco han efectuado notables avances tecnológicos, limitándose, en caso general, a mejoras secundarias de las innovaciones que aparecieron en los países desarrollados del Oeste. Todo eso hace dudosa la afirmación de que el centro de la economía mundial está desplazándose del Oeste al Este.

Mientras que los países del Este asiático, sobre todo China, no prioricen la solución de problemas ecológicos y sociales, particularmente el problema de reducción de la periferia interna, no se puede pensar sobre ningún “desplazamiento al Este”. En esta relación, la experiencia de los países latinoamericanos, sobre todo del Brasil, donde la modernización se va implementando en base del desarrollo social y de la reducción de pobreza representa un gran interés.

---

<sup>1</sup> En este caso Asia del Este y el Sudeste asiático están analizados juntos como uno solo.

<sup>2</sup> Fajnzylber F. La industrialización trunca de América Latina. México: Editorial Nueva Imagen, 1983, p. 103-147.

<sup>3</sup> Fajnzylber F. Industrialización en América Latina: de la “caja negra” al “casillero vacío”. Comparación de patrones contemporáneos de industrialización. – Cuadernos de la CEPAL, N 60. Santiago de Chile: Naciones Unidas, p. 151-163.

<sup>4</sup> Prebisch R. Capitalismo periférico: Crisis y transformación. México: Fondo de Cultura Económica, 1984, p. 234-237, 262-263. Según el último artículo de Alice Amsden, que falleció en marzo de 2012, “él (Prebisch) escribía poco sobre las políticas industriales que fueron necesarias, en el primer lugar, para crear las industrias – generadoras de exportación (export-generating industries). Igual como para los economistas ortodoxos, su campo de estudio era el intercambio y no la producción”. – Amsden A.H. Elites and Property Rights. – In: A.H. Amsden, A. DiCaprio and J.A. Robinson (eds.). The Role of Elites in Economic Development. Oxford: Oxford Univ. Press, 2012, p. 23.

<sup>5</sup> Palma G. Stratégies actives et stratégies passives d’exportation en Amérique latine et en Asie orientale: La croissance liée à la composition particulière des produits et à la spécificité des institutions. – Revue Tiers Monde, 2006, n 186, p. 250-254, 258, 260-278.

<sup>6</sup> Salama P. Le défi des inégalités. Amérique latine/Asie: Une comparaison économique, Paris: La Découverte, 2006, p. 51-72, 145-149.

<sup>7</sup> CEPAL. La transformación productiva con equidad 20 años después: Viejos problemas, nuevas oportunidades, Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2008, p. 56-57, 76-78, 101-103.

<sup>8</sup> CEPAL. Cambio estructural para la igualdad: Una visión integrada del desarrollo. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 2012, p. 42-44, 77-80, 107-112.

<sup>9</sup> Ferraz F. A construção da modernidade. – Em: *J.P. dos Reis Velloso* (coord.). Modernização Política e Desenvolvimento, Rio de Janeiro: José Olympio, 1990, p. 15.

<sup>10</sup> CEPAL/ECLAC. Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe. – Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 1986. N.Y.: Naciones Unidas, p. 183-184.

<sup>11</sup> Jaguaribe H. e .a. Brasil, 2000. Para um novo Pacto Social. 3-a ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986 (1-a ed. – 1985), p. 17-18, 41, 44, 69.

<sup>12</sup> Veá: Gaulard M. Les causes de la désindustrialisation brésilienne, Revue Tiers Monde, 2011, n 205, p. 171-190; Marquetti A. A Economia Brasileira

no Capitalismo Neoliberal: Progreso Técnico, Distribuição de Renda e Mudança Institucional. Artigo apresentado ao VIII Encontro Nacional de Economia Política (Sociedade Brasileira de Economia Política), 2004, p. 11-14 ([www.sep.org.br/artigos...](http://www.sep.org.br/artigos...)).

<sup>13</sup> UNCTAD. World Investment Report 1994. Transnational Corporations, Employment and the Workplace. N.Y., Geneva, 1994, p. 73.

<sup>14</sup> Yusof Z.A. Income Distribution in Malaysia. – C. Barlow (ed.). Modern Malaysia in the Global Economy: Political and Social Change into the 21-st Century. Cheltenham (UK), Northampton (Ma, USA): Edward Elgar, 2001, p. 88, 91.

<sup>15</sup> Calculado por el autor con datos de: Thailand in Figures 1992-1993. Bangkok: Alpha Research Company, 1994, p. 312-313; Thailand in Figures 1995-1996. Bangkok: Alpha Research Company, 1997, p. 280-281; Thailand in Figures 2003. Bangkok: Alpha Research Company, 2004, p. 337-338.

<sup>16</sup> Calculado por el autor con datos de: *ADB*, Key Indicators... for 2004, 2005 and 2011, respective country tables.

<sup>17</sup> Calculado por el autor con datos de: Ministry of Finance (Treasury of Malaysia), Economic Report 2011/2012. Putrajaya, 2011, table 3.1.

<sup>18</sup> Calculado por el autor con datos de: Ministry of Finance, Economic Report for 1999/2000, Kuala Lumpur, 2000; Economic Report for 2004/2005, Putrajaya, 2004; Economic Report for 2007/2008, Putrajaya, 2007, tables 2.2 and 6.1 in respective reports; Economic Report for 2009/2010, Putrajaya, 2009, table 2.3; Economic Report for 2011/2012, Putrajaya, 2011, tables 2.3 and 6.1.

<sup>19</sup> Ragayah H.M.Z. Poverty Eradication and Income Distribution. – H. Hill et al. (eds.). Malaysia's Development Challenges: Graduating from the Middle. L., N.Y.: Routledge, p. 242-244, 252.

<sup>20</sup> Ragayah H.M.Z., op. cit., p. 239-240; NEAC (National Economic Advisory Council). New Economic Model for Malaysia. Part I: Strategic Policy Directions. Putrajaya: NEAC, 2010, p. 57-58.

<sup>21</sup> NEAC, op. cit., p. 59.

<sup>22</sup> MASTIC (Malaysian Scientific-Technological Information Centre). National Survey of Research and Development 2000. Kuala Lumpur: MASTIC, p. ii, iv, 10; *MASTIC*. National Survey... 2004. Putrajaya: MASTIC, 2004, p. 7, 16, 43; *MASTIC*. National Survey... 2006. Putrajaya: MASTIC, 2007, p. 6, 17.

<sup>23</sup> MASTIC. Malaysian Science and Technology Indicators 2010. Putrajaya: MASTIC, p. 5-2, 5-3.