

Integración regional en el Este asiático: conglomerados económicos y redes étnicas*

Hernán Gutiérrez B.

Este artículo analiza el tejido social que sostiene la integración productiva experimentada por las economías del Este asiático. En Japón y Corea del Sur, la forma de organización social que ha sustentado el explosivo crecimiento de sus economías ha sido la de grandes conglomerados. Si bien hay diferencias importantes entre *Keiretsus* y *Chaebols*, en particular en lo que se refiere a las conexiones financieras, la sociedad que ellas establecieron con el Estado fue la piedra angular del desarrollo económico. En muchas otras economías asiáticas, en cambio, la red étnica china ha desempeñado un rol de primera importancia en el despegue e integración comercial y financiera. Ambos fenómenos, en su conjunto, señalan la importancia que tienen los factores sociales y políticos para entender las bases sobre las cuales se sustenta la articulación productiva regional.

El Este asiático se ha convertido en una de las regiones más estudiadas por los especialistas y cubiertas por los medios de comunicación. En relación a una gran variedad de temas, las referencias a sus experiencias han pasado a ser obligatorias. Por cierto, hechos como el impresionante crecimiento que han registrado sus economías en un breve lapso de

* Este artículo está basado en el tercer capítulo del documento de Hernán Gutiérrez B. y Claudio Rojas M., "Globalización y Desarrollo Regional: la Inserción de la Región del Bío-Bío en Asia-Pacífico", Centro de Estudios Urbanos y Regionales, Universidad del Bío-Bío, 1995, 55 pp.; forma parte también del proyecto "Internacionalización y Reforma del Estado: La Descentralización en la Región del Bío-Bío a la Luz de las Relaciones con Asia-Pacífico", financiado por el Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT).

tiempo o como la sostenida irrupción de nuevos *dragones* en el escenario económico mundial a lo largo de tres décadas, han estimulado numerosos estudios y reportajes sobre el espectacular desarrollo de las industrias punteras con alta concentración en el uso de conocimiento tecnológico y su difusión a lo largo de la ribera occidental del Pacífico.

Recientemente, libros como el de Francis Fukuyama¹ sobre el *capital social* de las corporaciones niponas han vuelto a centrar la atención en el tejido social que se extiende a lo ancho del espacio económico que se ha configurado en el Este asiático. Las tesis más interesantes plantean que la fluidez y flexibilidad demostradas por las economías asiáticas se deben, en gran medida, a los vasos comunicantes que en el comercio y las finanzas han articulado los grupos étnicos dispersos a lo largo del continente. Estos hilos invisibles serían el *capital social* sobre el cual se apoyan tanto el surgimiento de Asia-Pacífico en el escenario económico mundial como su *revolución integrativa*.²

La creciente gravitación del Pacífico asiático en la economía mundial hace también que día a día sea más importante actualizar y precisar el conocimiento que se posee sobre lo que se ha denominado la cultura de los negocios en Asia. A juicio de muchos especialistas, altos funcionarios gubernamentales y empresarios, los fundamentos idiosincráticos que articulan las relaciones laborales y parametrizan el comportamiento de los consumidores, empresarios y funcionarios públicos, se diferencian en aspectos importantes de los patrones culturales anglo-americanos y occidentales.³

Por otra parte, Japón, Corea del Sur y Taiwán revelan ciertas regularidades en el diseño y formulación de las políticas públicas de promoción del crecimiento económico, contribuyendo a ampliar el debate en Occidente sobre las funciones económicas del Estado. Las naciones asiáticas más avanzadas acuñaron el concepto de *Política Industrial*. Aunque controvertida y a pesar que todo parece indicar que sus virtudes ya no lo son en el nuevo contexto económico, a lo largo de décadas, técnicos, políticos y empresarios llevaron a cabo una estrategia de desarrollo basada en concepciones diferentes al de la libre competencia anglo-ame-

¹ *Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity*, (Nueva York: Free Press), 1995.

² Un ejemplo reciente de un análisis en esta dirección es el de John Naisbitt, *Megatrends Asia*, (Nueva York: Simon & Schuster, 1996), pp. 17-50.

³ La literatura, especialmente la que proviene de los Estados Unidos, es abundante. Las contribuciones más recientes son: Lester Thurow, *La Guerra del Siglo XXI*, (Santiago de Chile: Javier Vergara Editor, 1992); y James Fallows, *Looking at the Sun*, (Nueva York: Vintage Books, Random House, 1995).

ricana o la planificación socialista. En el primer vértice de este *triángulo industrial* oriental se ubicaron las poderosas agencias públicas, simbolizadas en el mítico Ministerio de Industria y Comercio japonés, MITI. Dotadas de una excepcional capacidad institucional para diseñar los lineamientos estratégicos del modelo de desarrollo, las agencias estatales estructuraron un sistema de incentivos y castigos que orientó a la competencia privada hacia la consolidación de sectores industriales considerados estratégicos. En el segundo vértice, se ubicaron los grandes conglomerados económicos y las complejas relaciones sociales contenida en ellos. En el tercero, por último, se localizaron los espacios de concertación entre las agencias públicas pilotos y los conglomerados económicos.⁴

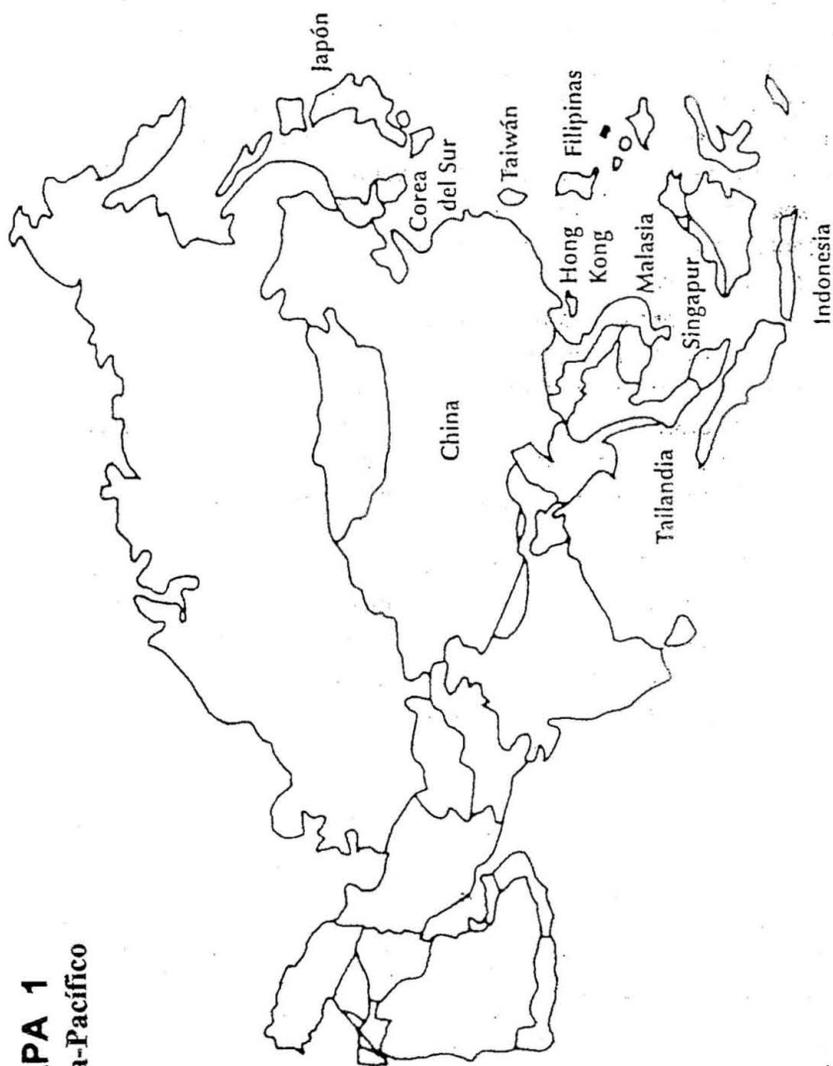
En el presente artículo, nos proponemos analizar dos dimensiones que consideramos particularmente relevantes a la hora de comparar la experiencia de desarrollo regional en América Latina con la experiencia en Asia-Pacífico. A la vez, creemos que han sido poco exploradas. Nos interesa, en primer lugar, estudiar la integración productiva regional y la aparente facilidad con que se ha extendido a lo largo de la región, con el propósito de evaluar el impacto atribuible a procesos ligados a la tecnología en oposición a factores ligados a la distribución del poder económico y político en la región. En segundo término, nos interesan las variables sociales que están detrás del proceso de desarrollo en el Este asiático, vistas a través de los conglomerados económicos y la *diáspora china*.

La bandada de gansos.

Uno de los aspectos más interesantes del proceso de desarrollo experimentado por los países del Asia-Pacífico es la aparente facilidad con que se ha extendido a lo largo del continente. Japón, primero, en la década de los años 50, inició un proceso de crecimiento que habría de reproducirse en la década de los 60 en Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán; y, en la década de los años 80 y 90, en Malasia, Tailandia, Indonesia y China Popular (Mapa N°1).

⁴ Algunas de las referencias más importantes son: Alice Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, (Nueva York: Oxford University Press, 1989); Chalmers Johnson, *MITI and the Japanese Miracle*, (Stanford: Stanford University Press, 1982); Robert Wade, *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, (Princeton: Princeton University Press, 1990).

MAPA 1
El Asia-Pacífico



Tanto en Japón como en Corea del Sur, Taiwán y Singapur, se pueden constatar similitudes interesantes que han llevado a plantear la existencia de un *modelo asiático*.⁵ El modelo asiático de desarrollo capitalista semiperiférico, sintetizado en la expresión *Japan Inc.*, inventada para referirse a la especial relación entre el gobierno y el mundo de los negocios, se caracteriza por la existencia de Estados autoritarios fuertes, dotados de una burocracia que exhibe una gran capacidad técnica y legitimidad política que le permiten monitorear el proceso de crecimiento. El Estado asume funciones estratégicas en la implementación de un proceso agresivamente orientado al exterior y articula diversas formas y espacios de cooperación y concertación con grandes conglomerados económicos estrechamente vinculados a una densa red de pequeñas y medianas empresas.⁶

Existen, por cierto, diferencias importantes, tanto de orden nacional como relativas a las coordenadas del entorno económico regional e internacional. Japón, en realidad, no es un caso de *industrialización tardía*. Los orígenes de su *Política Industrial* se remontan a la segunda mitad del siglo XIX, a la era Meiji. Taiwán, pero sobre todo Corea del Sur, no tenían la base burocrática e institucional de Japón. En el plano político, el régimen sufre variaciones considerables y en el plano económico, ni Corea ni Taiwán poseían el nivel de conocimientos tecnológicos ni la avanzada estructura industrial de Japón. En el plano internacional, el despegue exportador e industrial de cada uno de estos países tuvo lugar en fases muy diferentes del sistema económico mundial, influyendo de esta manera decisivamente en el rango de las opciones disponibles para los gobernantes y empresarios. Para los efectos de este artículo, sin embargo, nos interesa menos la discusión en torno a la existencia o no de un modelo y más el análisis de la sincronización del crecimiento.

⁵ En el terreno ideológico y político la élite asiática ha sostenido con creciente entusiasmo la existencia de un conjunto de valores asiáticos que configurarían un sistema moral y ético diferente al de Occidente, sobre todo en lo referente a los derechos humanos. Dos ejemplos destacados de un discurso en este sentido son: Sree Kumar, "Reestructuración del Sistema Político y Económico: un Punto de Vista Asiático", en: Manfred Mols, et al., *Cambio de Paradigma en América Latina: Nuevos Impulsos, Nuevos Temas*, (Caracas: Fundación Friederich Ebert, Nueva Sociedad y Agencia Alemana de Investigación sobre América Latina, 1994), pp. 61-74; y Dato' Dr Noordin Sopiee, "The Revolution in East Asia", mimeo, Bogotá, 1995, 18 pp.

⁶ Chalmers Johnson, "Political Institutions and Economic Performance: The Government-Business Relationship in Japan, South Korea and Taiwan", en: Frederick Deyo (ed.), *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, (Ithaca: Cornell University Press, 1987), pp. 203-226.

El encadenamiento del crecimiento a lo largo del Este asiático, el *boom* del comercio intrarregional e intraindustrial y de las inversiones japonesas, coreanas y taiwanesas⁷ en la región, han centrado la atención en el ciclo que se ha seguido: especialización, primero, en la producción de bienes intensivos en mano de obra (esto es, alimentos, vestuario y calzado), en una primera etapa para el mercado interno y posteriormente para los mercados de exportación; seguida, en una segunda etapa, por la especialización industrial en bienes intensivos en capital (astilleros navales, bienes de consumo durables, industria química y metalúrgica); y, finalmente, en la producción de bienes intensivos en tecnología y conocimiento.⁸

En el plano de la estrategia productiva, el paradigma asiático del desarrollo, y que en estricto rigor se aplica a Japón y a la primera generación de dragones,⁹ es el de un modelo dinámico de industrialización orientado hacia los mercados externos, que se concentra en la industria intensiva en mano de obra, para luego crecer en los sectores productivos intensivos en el uso del conocimiento y de la tecnología de punta (microelectrónicos, biotecnología, las nuevas industrias basadas en la ciencia de los materiales, las telecomunicaciones, la aviación civil, la robótica más las máquinas-herramientas, y los ordenadores más el *software*).¹⁰ En estos países, las altas tasas de inversión, respaldadas, con la excepción de Corea del Sur, por una destacable capacidad interna de ahorro, permitieron el despegue de países densamente poblados y pobres en recursos naturales.

El rasgo que más nos interesa es el de la emergencia de una articulación productiva regional, es decir la compleja interdependencia que se ha estructurado. A medida que las economías más avanzadas ajustaron su estructura industrial y sus procesos productivos a los cambios en la calidad y precios relativos de sus insumos, así como a las nuevas condiciones imperantes en los mercados externos, éstas trasladaron la

⁷ Dae Won Choi, *La Cuenca del Pacífico y América Latina: de la Inserción Comercial hacia la Integración Productiva*, (Santiago: CEPAL, 1992).

⁸ Las interpretaciones de este ciclo, sin embargo, han apuntado hacia orientaciones teóricas frontalmente contrapuestas, y que van desde el énfasis en las políticas macroeconómicas y en la operación del mercado para determinar los precios relativos, hasta análisis próximos a la escuela dependientista. Un ejemplo del primero sería el Informe del Banco Mundial, *El Milagro de Asia Oriental*, publicado en 1993, y del segundo, los trabajos de Stephan Haggard, en especial, *Pathways From the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*, (Ithaca: Cornell University Press, 1990).

⁹ Esto es, Taiwán, Hong Kong, Singapur y Corea del Sur.

¹⁰ L. Thurow, *op. cit.*

producción hacia centros más abundantes en mano de obra y recursos naturales o insumos energéticos, especializándose en la producción de bienes más intensivos en capital (financiero, físico y humano), primero, y tecnología y conocimiento, después.

A medida que nuevas economías se han integrado a esta cadena productiva y comercial, éstas tienden a su vez a reproducir el mismo ciclo, trasladando también en su fase más madura (cuando disponen de abundante capital financiero) parte importante de las fases del ciclo de producción hacia economías menos desarrolladas y con mayor dotación relativa de factores productivos naturales y con abundante oferta de mano de obra no calificada. Es lo que ha acontecido con Taiwán, Hong Kong, Singapur y Corea del Sur.

Emerge como producto de la operación de estas fuerzas, un esquema particular de división regional del trabajo entre Japón y las economías más dinámicas, esquema conocido en inglés como *flying geese*, o *bandada de gansos* en castellano: Japón, el líder de la bandada (y el único, según Krugman, con la capacidad real de mantener mejoras en su productividad en el largo plazo),¹¹ abre el camino para que detrás de él surjan los países asiáticos de industrialización reciente.

Para los efectos de nuestra reflexión merece clarificarse el rol que ha desempeñado Japón como impulsor y difusor del modelo. Factores estructurales, como el encarecimiento de la mano de obra y de los recursos energéticos, así como macroeconómicos (las revaluaciones del Yen), forzaron a las grandes empresas niponas a trasladar sus plantas operativas hacia las localidades cercanas a las fuentes de abastecimiento o abundantes en mano de obra. La fuerte oleada de capitales japoneses en los años 80 y 90 tuvo un gran impacto en Malasia, Tailandia, Indonesia, esto es, la segunda generación de *dragones*, y más recientemente, las zonas económicas especiales localizadas en la costa sur de China.

En el caso de las economías asiáticas más avanzadas (Hong Kong, Singapur, Taiwán y Corea del Sur), la relación con Japón ha sido diferente. Hong Kong y Singapur han fundado su desarrollo económico en su condición de puertos estratégicos y en su capacidad financiera. Pequeñas ciudades enteramente abiertas al comercio exterior, Hong Kong y Singapur no ofrecen para Japón la posibilidad de establecer bases productivas. Por el contrario, la fuerte acumulación de capitales financieros y los vínculos ancestrales con la minoría étnica diseminada a lo

¹¹ Paul Krugman, "The Myth of Asia's Miracle", *Foreign Affairs*, vol. 73, N°6, noviembre-diciembre, 1994, pp. 62-78.

largo del Este asiático, le han permitido a ambos jugar un rol importante en el financiamiento del desarrollo regional.

Corea del Sur recurrió en forma intensiva al financiamiento externo pero bajo modalidades compatibles con la política industrial que aplicara desde los años sesenta. El objetivo coreano fue adquirir competitividad en las mismas industrias que fomentó la política industrial japonesa, basada en su propia versión de grandes conglomerados económicos, los *Chaebols*. El control de las autoridades políticas sobre el crédito externo y las inversiones extranjeras filtraron la penetración japonesa.¹² Taiwán, aunque más dependiente de las inversiones japonesas, también desarrolló tempranamente una base financiera propia importante y es hoy uno de los principales exportadores de capital en la región.¹³

Destaca en el esquema de la *bandada de gansos* su carácter dinámico. Varios centros, principalmente Japón, pero también otras economías avanzadas, irradian una ola expansiva que engancha a las economías menos desarrolladas. El primer mecanismo que opera es el traslado de ciertas fases productivas, efecto potenciado por la existencia de un mercado seguro para los productos, piezas y partes, que son reexportados a Japón o los grandes mercados internacionales. El segundo mecanismo es la interdependencia intraindustrial que se establece, fenómeno que se expresa en el fuerte crecimiento del comercio recíproco al interior de los sectores industriales. El esquema es dinámico, también, porque supone que el líder —o los líderes— de la bandada, al acceder a fases superiores en su evolución productiva, induce y se apoya en el acceso de otras economías a los espacios "liberados". Por último, los países ascendentes enganchan a su vez a otras economías más atrasadas.¹⁴

Producto de este proceso, se ha gestado en el Este asiático una verdadera *revolución integrativa*. La articulación de las economías en

¹² El comercio de Japón con ambos conjuntos de países ha adquirido mayor intensidad y complejidad. Tanto los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) como las economías asiáticas de desarrollo reciente (Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur) han visto, por ejemplo, aumentar fuertemente su dependencia de maquinaria importada desde Japón para expandir la producción de bienes manufacturados. La principal diferencia entre ambos conjuntos de países es que la segunda generación de dragones, esto es Tailandia, Malasia e Indonesia, registra un incremento en sus exportaciones de bienes manufacturados, especialmente de productos elaborados por firmas industriales japonesas en esos países.

¹³ Rodrigo Villamizar y A. Mondragón, *Zenshin*, (Bogotá: Editorial Norma, 1995), pp. 97-111; Ezra Vogel, *The Four Little Dragons*, (Cambridge: Harvard University Press, 1991), pp. 42-65.

¹⁴ Hernán Gutiérrez B., "Entre Pumas y Dragones: Chile, el Pacífico y Asia-Pacífico", *Boletín de la Asociación Chilena de Ciencia Política*, Vol. 1, N°1, 1992, pp. 21-24.

esta región ha evolucionado, además, con sorprendente rapidez y flexibilidad ante los desafíos planteados en los años 70 y 80. En el pasado, por ejemplo, Japón articuló una división vertical del trabajo, importando materia prima y exportando productos elaborados. Hoy día, la división tiende a ser horizontal, con los socios asiáticos repartiéndose el proceso de producción en ciertas industrias, particularmente industrias punteras como la microelectrónica y la robótica. El comercio intraindustrial con Japón se ha incrementado con particular vigor en los sectores metalúrgicos y textiles.

Teoría del ciclo de los productos.

Estas tendencias y la interdependencia productiva de las economías del Este asiático están estrechamente vinculadas a los factores que pone en evidencia la llamada teoría del ciclo de los productos. Esta incorpora en forma explícita como factor de diferenciación y de localización la dinámica tecnológica e innovativa, estableciendo que cada producto pasa por un ciclo de desarrollo que se inicia con la fase de innovación y gestación, seguida luego por un período de crecimiento rápido, de penetración de mercados y de obtención de rentas oligopolísticas, para llegar posteriormente a una fase de maduración y estandarización donde las tecnologías se hacen accesibles y "públicas". Por último, hay una etapa de declive o de agotamiento, que puede tener una eventual revitalización a través de progreso técnico o de una reconfiguración parcial y externa del producto.

Constituye un enfoque sugerente que entrega pautas para entender los lineamientos que han seguido los desplazamientos de las actividades productivas y la división internacional del trabajo. Establece que es la dinámica tecnológica la que define la intensidad requerida de los factores, y con ello la localización de los diversos factores productivos. De esa manera se explicaría el desplazamiento de las industrias maduras o con problemas de rentabilidad hacia zonas con menor costo de factores y menor conflictividad laboral, así como la tendencia de actividades punteras y con alto valor agregado a permanecer en los países del "centro" (Estados Unidos, Europa, Japón), por demandas más sofisticadas y la mayoría de los centros innovativos.

Aunque sea un enfoque útil, con un potencial descriptivo interesante, supone una suerte de determinismo tecnológico sin dejar lugar para que zonas periféricas, o semiperiféricas, pudieran contener estructuras pro-

ductivas modernas y con capacidad de innovación.¹⁵ También se le cuestiona la subvaloración que contendría respecto de las estrategias empresariales presentes en los procesos de inversión y de localizaciones productivas.¹⁶ Para profundizar esta perspectiva, consideremos los factores culturales.

La naturaleza de los mercados asiáticos: cultura, tradición y organización industrial.

Aunque los países del Este asiático presentan una apertura al comercio internacional comparable a la de los países desarrollados (exceptuamos, por supuesto, los casos de Hong Kong y Singapur, economías plenamente vertidas al exterior), la percepción que predomina en Occidente es que, de alguna manera, las “reglas del juego” son diferentes.

Factores culturales, religiosos, sociales, históricos y políticos han sido esgrimidos para explicar el carácter especial del proceso económico en el Este asiático, y en especial de las prácticas de comercialización, las relaciones laborales y las relaciones industriales.¹⁷

En el ámbito de las prácticas comerciales, destacan las difíciles condiciones que hay que superar para acceder a los mercados asiáticos. Aunque la letra indica que el extranjero tiene espacios para competir en condiciones similares a las que prevalecen en los mercados de los países desarrollados, la realidad muestra que es extremadamente difícil establecer un contacto directo con el consumidor. Si así lo hiciese, en muchos casos éste preferirá productos más caros pero nacionales. Japón, con su economía *yosai* (fortaleza), es el caso insigne.

Desde una perspectiva más amplia, los rasgos culturales y éticos tradicionales han sido destacados como factores causales de conductas y actitudes específicas que tienen una traducción concreta en formas de comportamiento diferente en el ámbito económico, ya sea en los roles de consumidor, empresario, empleado o funcionario público.

¹⁵ Los casos más citados son los del Valle del Mondragón, en el País Vasco, España, y los distritos industriales italianos (la “Tercera Italia”), ver Claudio Rojas, “El Desarrollo Después de la Crisis del Estado de Bienestar”, *Cuadernos del ILPES*, Santiago, N°41, pp. 50-54.

¹⁶ Gary Gereffi, “Repensando la Teoría del Desarrollo: Experiencias del Este de Asia y América Latina”, *Foro Internacional*, Vol. XXX, N°1, julio-septiembre, 1989, p. 62.

¹⁷ La larga lista incluiría: 1) el confucianismo y la confluencia de diversas religiones como el budismo, el islam, el hinduismo y el cristianismo; 2) pluriétnicismo y diáspora china; 3) el aislacionismo y posterior expansionismo japonés y la colonización británica, francesa y portuguesa; y 4) la simbiosis entre el Estado y el sector privado, así como formas autoritarias de gobierno. Para un resumen ver E. Vogel, *op. cit.*, pp. 1-12; y J. Fallows, *op. cit.*, pp. 177-240.

Lester Thurow,¹⁸ por ejemplo, destaca que la variante japonesa le asigna a los valores comunitarios más importancia que a los valores individualistas como legítimo camino para alcanzar el éxito económico. Las empresas anglosajonas son maximizadoras de las ganancias en tanto que las firmas japonesas juegan lo que podría ser denominado más bien el juego de la *conquista estratégica*. Los norteamericanos creen en la *economía de los consumidores* mientras que los japoneses creen en la *economía de los productores*. Aunque en el capitalismo comunitario también existen estrategias individuales y empresariales, se las desarrolla sobre bases completamente distintas. El individuo no actúa, en un primer reflejo, como individuo. Uno se incorpora a un equipo y tiene éxito como parte de ese equipo de la compañía. La decisión fundamental en la estrategia personal del individuo es la incorporación al equipo adecuado.

La *empresa comunitaria* tiene un conjunto muy distinto de interesados a quienes debe consultarse cuando se definen las estrategias. En las empresas japonesas se entiende que los empleados son el principal interesado, los clientes, el interesado número dos, en tanto que los accionistas ocupan un distante tercer lugar.

Keiretsus, Chaebols y pequeñas y medianas empresas .

Desde la perspectiva de este artículo, hay que destacar las consecuencias que estas hipótesis tienen en las estrategias de las corporaciones asiáticas. Las corporaciones privadas asiáticas, en el marco del *capitalismo comunitario*, creen en la necesidad de contar con una estrategia colectiva en dos planos. Las empresas deben estar interrelacionadas financieramente y cooperar para apoyar cada una de las actividades de las restantes.

Los conglomerados económicos japoneses, *Keiretsus*, han sido los reconocidos agentes de la fuerza productiva y comercializadora demostrada por Japón. Como tal, son entes sociales de una fascinante complejidad; literalmente, *Keiretsu* significa un "grupo, sistema o linaje (*kei*) en línea (*retsu*)".

Los japoneses dividen sus estructuras en *Keiretsu* verticales (NEC, Hitachi, Toshiba y Sony serían los ejemplos más conspicuos) y *Keiretsu* horizontales, aunque en la realidad ellas suelen traslaparse. Los conglomerados horizontales son los que comúnmente se asocian en Occidente con el término. El esqueleto está formado por firmas de diferentes industrias con un peso y un tamaño similar, nucleadas en torno a un

¹⁸ L. Thurow, *op. cit.*, pp. 36-38.

banco. Los *Roku Dai Kigyo Shudan*, o “Grandes Seis Grupos Industriales” son: Dai-Ichi Kangyo, Sakura, Sumitomo, Fuji, Sanwa y Mitsubishi. Otra institución de importancia en este tipo de *Keiretsu* es la *Sogo Shosha*, o compañía comercializadora (*trader* en la jerga empresarial), formada en realidad por una densa red de proveedores, productores y minoristas. Los conglomerados verticales, particularmente prominentes en la industria automotriz y electrónica, también están apoyados en una docena de empresas subsidiarias y una tercera capa de pequeñas y medianas empresas. Los afiliados más pequeños pueden ser empresas minúsculas, operadas por los miembros de una familia.¹⁹

En la cima de la pirámide de los conglomerados económicos japoneses están los grandes y antiguos grupos denominados *Zaibatsu*: Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Fuji, Sanwa, Sakura, Dai-Ichi Kangyo.²⁰ En Corea del Sur, los *Chaebols* reproducen una estructura distributiva e industrial similar.²¹

Lo anterior no debe ocultar la importancia que juegan las empresas pequeñas y medianas en el tejido industrial y en la estructura y cohesión misma de las *Keiretsus* japonesas. Simplificando tal vez un poco las cosas,²² los nervios sociales de la organización industrial japonesa tienen sus raíces en los grupos de comerciantes y los *samurais* del antiguo orden feudal, el cual se extendió hasta bien avanzado el siglo XIX. Las modernas *Keiretsus*, por su parte, tienen sus raíces en los *Zaibatsus* de la era Meiji. Su gestación está íntimamente ligada a la formidable oleada industrializadora y a los profundos cambios institucionales que se desataron a fines del siglo XIX.²³ La irrupción de Estados Unidos en la escena regional y de Japón en la península coreana alteraron traumáticamente el equilibrio tradicional, pero quedaron los cimientos culturales y fiduciarios que permitieron reestructurar los lazos sociales, ahora entre empresarios y empleados, para proyectarlos hacia formas modernas de organización social en el marco de la competencia por el crecimiento económico y la

¹⁹ Lily M. Bravo, “Zaibatsu y Keiretsu: Breve Descripción Histórica de los Conglomerados Japoneses”, Instituto de Estudios Internacionales, Santiago, octubre de 1995.

²⁰ L. Thurow, *op. cit.*, p. 39.

²¹ En Taiwán, si bien recientemente se han constituido grandes firmas transnacionalizadas (Acer, por ejemplo), la configuración productiva se caracteriza por grandes empresas surgidas de los polos industriales de los años 60 y 70 y por la red de pequeñas y medianas empresas asociadas a ellas. Susan Greenhalg, “Families and Networks in Taiwan’s Economic Development”, en: Edwin A. Winckler y Susan Greenhalgh (eds.), *Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan*, (Nueva York: Sharpe, 1990), pp. 224-245.

²² En particular congelamos el considerable impacto atribuible al colonialismo japonés en Corea y a la ocupación norteamericana en Japón.

²³ Los principales *Zaibatsus* en esencia conglomerados familiares, eran: Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Yasuda, Asano, Furukawa y Suzuki. Ver L. M. Bravo, *op. cit.*, p. 4.

conquista de los mercados externos. Los antiguos “siervos de la gleba” se convirtieron en mini y micro-empresarios estrechamente ligados a la cadena productiva de los grandes conglomerados.

Estas vinculaciones especiales han contribuido poderosamente a otorgarle mayor flexibilidad al sistema productivo asiático para enfrentar los cambios en los mercados norteamericano y europeo, canales rápidos de comunicación y mecanismos fluidos de financiamiento.²⁴ Una organización coreana, por ejemplo, se compone de una heterogénea red de vínculos de familia y provincia natal.²⁵ En las palabras de dos especialistas, “el capital más importante de las pequeñas y medianas empresas asiáticas son las relaciones humanas”.²⁶ En Corea del Sur, a fines de la década de los años 80, las ventas de las diez firmas más grandes era equivalente a 67 por ciento del producto nacional bruto, de manera tal que se puede afirmar que una alta proporción de las transacciones en las economías asiáticas tienen carácter de intrafirma.

En apretada síntesis, quisiéramos concluir que, a la luz de la experiencia que hemos analizado, la política industrial adquiere otra dimensión: no es solamente la resultante de un Estado voluntarista y lúcido que es capaz de organizar autoritariamente a los grupos de la sociedad en la tarea del crecimiento económico, sino el reflejo sobre todo de hilos conductores especiales entre la autoridad política y la sociedad civil activados por una nueva lectura de un código de valores y principios comunitarios tradicionales, esto es, el neo-confucionismo industrial.²⁷

La diáspora china.

La diáspora china, diseminada a lo largo del Este y del Sudeste asiáticos, es otra poderosa fuerza social que ha sustentado el proceso de expansión económica y sus proyecciones regionales. No resulta una exageración decir que la presencia de los chinos ha sido más importante que los

²⁴ La vigencia de otras formas de control social explica, por ejemplo, que la ley haya sido sólo una forma menor de control tanto en Japón y China como en la mayoría de los países asiáticos. A partir de la mitad del siglo XIX, una compleja variedad de relaciones sociales informales emergieron para ordenar la vida de una vasta mayoría de la población japonesa. John O. Haley, “Consensual Governance: A Study of Law, Culture, and the Political Economy of Postwar Japan”, en: Shumpei Kumon y Henry Rosovsky, *The Political Economy of Japan*, (Stanford: Stanford University Press, 1992), p. 42.

²⁵ T. W. Kang, *¿Será Corea el Próximo Japón?*, (Bogotá: Editorial Norma, 1991) p. 10.

²⁶ Citado en Yasusuke Murakami y Thomas Pl. Rohlen, “Social-Exchange Aspects of the Japanese Political Economy: Culture, Efficiency, and Change”, en: S. Kumon y H. Rosovsky, *op. cit.*, p. 99.

²⁷ E. Vogel, *op. cit.*, pp. 92-101.

diversos esquemas de integración que, como la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático,²⁸ intentan promover el comercio intrarregional.

Desde Japón hasta Indonesia y Filipinas,²⁹ viven cerca de 20 millones de asiáticos de origen étnico chino, esto es, cerca del 7% de la población. Unidos por un referente ético común (el confucianismo) y por lazos familiares, este grupo, que en su mayoría proviene de dos provincias en el Sur de China (Mapa N°2), Fujian y Guangdong, donde se localizan en la actualidad las principales zonas económicas especiales que han sido el epicentro de las transformaciones productivas en China, ocupa un conspicuo lugar en las finanzas y comercio de la inmensa mayoría de las economías asiáticas.³⁰

Históricamente, son el producto de diferentes oleadas migratorias que se produjeron a partir del siglo XVI y son, comparativamente, más numerosos en el Lejano Oriente que la diáspora judía en Occidente. La principal oleada se produjo entre 1880 y 1920, galvanizada por la extrema penuria económica imperante en el Sur de China. En los años sesenta, esta emigración se ha extendido a Australia, Canadá y los Estados Unidos.

Cuadro N°1
La etnia china en el Sudeste asiático

	Tamaño	%
FILIPINAS	600.000	1,4
INDONESIA	3.250.000	2,5
TAILANDIA	3.500.000	8,5
MALASIA	3.687.000	35,5
BRUNEI	46.700	46,7
SINGAPUR	1.580.000	72,0

Fuente: James Clad, *Behind the Myth: Business, Money and Power in Southeast Asia*, (Londres: Unwin y Hyman, 1989), p. 146.

²⁸ Conocida como ASEAN por sus siglas en inglés, esta asociación económica, que pretende albergar una zona de libre comercio para el año 2007, está compuesta por: Vietnam (el socio más reciente), Tailandia, Malasia, Singapur, Indonesia, Brunei Darussalam y Filipinas.

²⁹ También en Canadá y en los Estados Unidos, la colonia china también es relativamente numerosa y destacada en los ámbitos de los negocios.

³⁰ R. Villamizar y A. Mondragón, *op. cit.*, pp. 66-70.

Considerada en la dimensión de su influencia económica, esta es la fuerza étnica más importante: su ingreso estimado es entre cuatro y cinco veces superior a su tamaño relativo. A mediados de la década de los 80, según *The Economist*, más del 70% de la riqueza en Indonesia pertenecía a la etnia china. Cerca de 60% del comercio al por mayor y 75% del comercio detallista estaba en manos de chinos, quienes en Tailandia poseían más del 90% del comercio y de las empresas manufactureras y más del 50% del capital bancario. Malasia es el caso más notorio por el impacto de la etnia china en la ecuación política. A principios de la década de los 90, los chinos poseían el 56% de los negocios, a pesar de las políticas de redistribución de la riqueza en favor de los nativos. En Filipinas, por último, se estima que cerca de dos tercios de las grandes empresas está en mano de chinos, y a riesgo de abundar en cifras, mencionaremos que a fines de los años 80 un estudio de la Universidad de Harvard mostraba que los chinos residentes en ASEAN controlaban dos a tres veces más recursos financieros que los inversionistas japoneses.

En su dimensión cultural, la influencia china ha sido destacada por especialistas al punto de establecer explícitamente un factor cultural que explica la competitividad de las economías del Este asiático, diferenciando entre las economías *confucionistas* y las economías *no confucionistas*.³¹ En el primer grupo, compuesto por Corea, Japón, Taiwán, Hong Kong, Singapur y las provincias costeras del Sur de China (Guangdong y Fujián), los valores confucionistas del estudio, la autodisciplina y la obediencia filial, entre otros, son ampliamente compartidos por la población. La economías *no confucionistas* son Tailandia, Malasia e Indonesia.

Impacto social y político.

Las principales *economías confucionistas* de origen puramente chino, Taiwán y Hong Kong, ejercen una gran influencia en la economía subregional del Sudeste asiático. En 1990, la inversión de Taiwán en ASEAN era de 3,2 mil millones de dólares, ubicándose como segundo inversionista después de Japón. En Malasia e Indonesia, Taiwán superó a Japón como principal fuente de inversión extranjera. En 1991, Taiwán fue el principal inversionista en Vietnam, representando más del 20% de la inversión extranjera directa.³²

³¹ J. Fallows, *op. cit.*, pp. 395-406.

³² Nicholas R. Lardy, *China in the World Economy*, (Washington D.C.: Institute for International Economics, 1994), pp. 63-66; *Investment Risk in Post-Deng China*, (Tokyo: IPE Survey, Institute for Developing Economies, marzo de 1995), pp. 31-39; Nasly Bernal, "La Reforma y Apertura en

Considerando el tamaño del impacto de la etnia china en la articulación comercial y financiera en el Sudeste asiático, no es de extrañar que ello repercuta también de manera decisiva en el tejido social y en la estabilidad del sistema político. La realidad imperante de país a país, sin embargo, difiere significativamente y depende de variables internas.

En Tailandia, se observa la mejor asimilación de la etnia china, basada en la división implícita de roles y un pronunciado proceso de aculturación, el que se traduce, por ejemplo, en que la etnia china habla el idioma tai. El entorno cultural tolerante, definido por el predominio del budismo, permite también asimilar con mayor facilidad a los chinos.

En Singapur, hay un claro predominio político de la etnia china, la que es mayoritaria en el país. Las autoridades, quienes a su vez ejercen un control cuasi hegemónico en el sistema político, se han mostrado extremadamente sensibles a los equilibrios étnicos, temerosas de que una sociedad multiétnica pueda desintegrarse y amenazar la existencia misma de un pequeño Estado-nación aislado en un mundo musulmán. Filipinas, por su parte, también exhibe una avanzada asimilación cultural de la etnia china. Influyentes familias con gran poder económico y político (como la familia Cojuanco de la cual es descendiente la líder de la *Revolución del Pueblo* y ex-Presidente, Corazón Aquino) son de origen chino. El entorno católico, más tolerante que el musulmán, habría contribuido a facilitar este proceso.

En el otro extremo, en Indonesia y Malasia, las dificultades de integración han repercutido fuertemente en la estabilidad política. En Indonesia, hay un predominio javanés en la política y de la minoría china en las finanzas y el comercio. Los javaneses conforman el grupo cultural y étnico más compacto después del pueblo Han (chino), japonés e hindú. Junto a la hegemonía musulmana, constituyen una fuerza social que ha contribuido a dificultar la asimilación étnica. En Malasia, por último, el equilibrio del sistema político está basado en el reparto explícito de las esferas de competencia. La mayoría nativa y musulmana, llamada *Bumi-putra* (esto es, *Hijos de la Tierra*), controla el sistema político, en el marco de un régimen parlamentario de marcados rasgos autoritarios, en tanto que la minoría china tiene una influencia decisiva en la economía, aunque con participación creciente de los *Bumiputras*.³³ A objeto de

China", Memoria para optar al título de Magister en Estudios Internacionales, Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile, Santiago, 1996; J. Fallows, *op. cit.*, 1995, pp. 395-406.

³³ Hernán Gutiérrez B. y Manfred Wilhelmy, "Concepciones Latinoamericanas y Asiáticas sobre Cooperación Regional", en: Manfred Mols, Manfred Wilhelmy y Hernán Gutiérrez (eds.), *América Latina y el Sudeste Asiático. Perfiles de Cooperación Regional*, (Santiago: Colección Estudios Internacionales, Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile, 1995), pp. 229-270.

aquilatar el peso de los factores étnicos en el sistema político malasio; señalemos que el actual Primer Ministro y *hombre fuerte* de Malasia, Mahathir Bin Mohamad, escribió en los años 70 un libro, *El Dilema Malayo*, que pretendía demostrar científicamente que la raza china era intrínsecamente superior a los nativos, por lo cual se requería del diseño de políticas públicas que les permitiera a los *Bumiputras* competir en condiciones más equitativas con los chinos. En los 70, la *Nueva Política Económica* estableció, en efecto, un programa de cuotas y planes de acción afirmativa con el objeto de extender el control *Bumiputra* de la economía.³⁴

Entre los factores explicativos que se esgrimen para el fenómeno de la influencia de los chinos en el Sudeste asiático, los más interesantes son los estrechos lazos y conexiones comunitarios (*Guanxi*), el dominio extensivo de la distribución al por mayor y por menor, y el control de las finanzas y la riqueza. La mentalidad económica de los comerciantes chinos se refleja fielmente en la fórmula “impedir que el dinero duerma”, de manera que privilegian una multiplicidad de pequeños negocios con pequeños márgenes de beneficio. Más que la expansión de capital, lo que interesa antes que nada es que el dinero esté trabajando, financiando pequeños negocios. Según algunos especialistas, este comportamiento, más que producto de la idiosincracia china, se debe a la imposibilidad de incursionar en otras áreas productivas y en la inseguridad. Las políticas que se han implementado en los últimos años en Malasia e Indonesia, basadas en la apertura de espacios de asociación económica entre la población nativa y la etnia china, bajo fórmulas autoritarias, han permitido que los chinos incursionen en la gran empresa, multiplicándose también el número de agencias públicas que financian el desarrollo y las actividades subsidiadas.³⁵ Por último, habría que señalar que la etnia china exhibe una notable capacidad de acción asociativa, canalizada a través de una red de clubes y clanes.

³⁴ Steven Schlossstein, *Asias New Little Dragons. The Dynamic Emergence of Indonesia, Thailand and Malaysia*, (Chicago: Contemporary Books, 1991), pp. 221-280; Norma Mahmood, “Political Contestation in Malaysia”, en: Norma Mahmood y Haji Ahmad, *Political Contestation. Case Studies from Asia*, (Singapur: Fundación Friederich Naumann, 1990), pp. 29-42.

³⁵ James Clad, *Behind the Myth: Business, Money and Power in Southeast Asia*, (Londres: Unwin y Hyman, 1989), pp. 163-164.

Conclusiones.

A modo de conclusión, señalemos que el análisis de la dinámica de los mercados asiáticos revela un alto grado de endogeneidad del proceso de desarrollo explicable por factores sociales y político-institucionales (Estado como animador estratégico y Estado como nódulo articulador de la sociedad).

Los elementos centrales (fundamentalmente de índole tecnológico y de costos), no alcanzan a explicar la rapidez y fuerza con que se ha estructurado una compleja articulación productiva, financiera y comercial. Hay una dimensión histórica y social que explica la sedimentación de lazos fiduciarios a lo largo del Este asiático mediante la etnia china, hay también una articulación peculiar entre el Estado y la sociedad. Ambos fenómenos contribuyen a reducir los costos de transacción, facilitando una rápida circulación de información estratégica por canales informales.

En Asia-Pacífico estamos en presencia de una articulación socioproductiva de los agentes en función de proyectos colectivos que permiten endogeneizar las relaciones económicas internacionales. La estrecha relación entre el Estado y la sociedad civil, por ejemplo, permitió generar competencias compartidas que facilitaron la apertura de espacios, la difusión de innovaciones, la obtención de información y su transmisión en función del proyecto colectivo. El impacto de factores culturales y étnicos en el ambiente de los negocios, cuya lectura para el extranjero es la falta de transparencia de sus mercados, por último, es un dato duro de la realidad que debe ser adecuadamente ponderado a la hora de diseñar una política de inserción económica en Asia-Pacífico.