



ICADE – Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

LAS POLÍTICAS ORIENTADAS A LAS
EXPORTACIONES COMO MOTOR DE
DESARROLLO ECONÓMICO.

Clave: 201600288

Coordinadora: Alberto Puente Lucía

MADRID | Junio 2021

RESUMEN

A lo largo de la historia han sido múltiples las corrientes de pensamiento político e ideológico las que han propuesto diversas estrategias y políticas de carácter macroeconómico con el fin de potenciar el desarrollo de las naciones y los pueblos. En este trabajo se profundiza en la causalidad existente entre las medidas económicas adoptadas por países en vías de desarrollo en la década de los sesenta y en adelante, así como su desarrollo tanto económico como humano. Partiendo del análisis de un conjunto de indicadores de crecimiento y desarrollo económico se pretende establecer una serie de conclusiones sobre el impacto que ciertas medidas económicas pueden tener en la erradicación de la pobreza y en la mitigación de la desigualdad social.

PALABRAS CLAVE:

Crecimiento económico, desarrollo humano, Industrialización por sustitución de importaciones, el milagro asiático y las estrategias orientadas a la exportación.

ABSTRACT

Throughout history, many currents of political and ideological thought have proposed various macroeconomic strategies and policies aimed at promoting the development of nations and peoples. This paper explores the causality between the economic measures adopted by developing countries in the 1960s and onwards, as well as their economic and human development. Based on the analysis of a set of indicators of economic growth and development, the aim is to draw a series of conclusions on the impact that certain economic measures can have on the eradication of poverty and the mitigation of social inequality.

PALABRAS CLAVE

Economic growth, human development, Import Substitution Industrialization, The East Asian Miracle and Export oriented industrialization.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN.....	8
1.1. Objetivo del Trabajo de Fin de Grado.....	8
1.2. Justificación del Tema.....	8
1.3. Metodología.....	8
1.4. Estructura.....	9
2. MARCO TEÓRICO.....	10
2.1. Conceptos de crecimiento económico y desarrollo.....	10
2.1.1. Crecimiento económico.....	10
2.1.2. Concepto de desarrollo económico.....	10
2.2. El Fin del Colonialismo y el origen de nuevas tendencias políticas y económicas.	12
2.3. El Estructuralismo. (Industrialización por sustitución de importaciones – ISI).	13
2.4. El Mercantilismo. (Industrialización orientada hacia las Exportaciones).	17
3. INDICADORES Y PARÁMETROS ECONÓMICOS EN AMBOS PAÍSES.	24
3.1. Indicadores de crecimiento económico.....	24
3.1.1. Producto Interior Bruto. /Producto Interior Bruto per cápita.....	24
3.1.2. Producción Nacional Bruta per cápita.....	27
3.2. Indicadores de endeudamiento.....	31
3.2.1. Déficit presupuestario.....	31
3.2.2. Niveles de deuda externa. La crisis de deuda en Brasil y Méjico.....	35
3.2.3. Endeudamiento a nivel regional. Ratio Deuda/PNB. Ratio Deuda/Exportaciones.....	41
3.3. Indicadores de Inflación.....	42
3.4. Indicadores de Exportaciones.....	44
3.5. Niveles de Manufacturación, % del PIB, 1960 – 2019.....	52
3.6. Niveles de inversión y ahorro.....	53
4. INDICADORES Y PARÁMETROS DE CARÁCTER SOCIAL.....	58
4.1. Coeficiente de Gini.....	58
4.2. Número de patentes.....	63
4.3. Indicadores de Pobreza, porcentaje de población por debajo de un dólar al día y porcentaje de población por debajo de la línea de la pobreza.....	65
4.4. Indicadores de pobreza. Esperanza de vida, tasa de mortalidad infantil y tasas de alfabetización.....	66
4.5. Human Development Index.....	69
5. CONCLUSIÓN.....	71
6. BIBLIOGRAFÍA.....	75
7. ANEXOS.....	77

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Persistencia en el crecimiento del PIB, 1960 – 1985.	25
Gráfico 2: Evolución PIB per cápita. (USD \$) 1960-1990.....	27
Gráfico 3: Promedio del crecimiento del PIB 1960-2019 de distintas regiones.	28
Gráfico 4: Déficit Presupuestario en Argentina/Méjico 1979-1988 (%).	34
Gráfico 5: Niveles de Deuda Externa como porcentaje de RNB en Argentina, Brasil y Méjico.	37
Gráfico 6: Deuda externa Pública y Privada en Brasil 1973 – 1995.	40
Gráfico 7: Exportaciones como % del PIB. 1960 – 1990.....	46
Gráfico 8: Niveles de Manufacturación como porcentaje del PIB 1960 – 2019.....	52
Gráfico 9: Inversión Privada como porcentaje del PIB de los tigres asiáticos y otros países en vías de desarrollo.	55
Gráfico 10: Inversión Pública como porcentaje del PIB de los tigres asiáticos y otros países en vías de desarrollo.	55
Gráfico 11: Inversión doméstica bruta en distintas regiones, % del PIB 1960 – 1995..	56
Gráfico 12: Ahorro doméstico bruto en distintas regiones, % del PIB 1960 – 1995.	56
Gráfico 13: Ahorro doméstico bruto en distintas regiones, % del PIB 1960 – 1995.	57
Gráfico 14: Evolución del Coeficiente de Gini en los Tigres Asiáticos.....	59
Gráfico 15: Evolución del Coeficiente de Gini en países del Sudeste Asiático.	60
Gráfico 16: Cambios en el Coeficiente de Gini y evolución del PIB per cápita, 1965 – 1980.	63
Gráfico 17: Número de patentes por residentes en Brasil y en Corea del Sur, 1980 – 2019.	64
Gráfico 18: : Human Development Index, 1980 – 2020 en países ISI.....	69
Gráfico 19: Human Development Index, 1980 – 2020 en los HPES.	70

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Políticas y Elementos del Consenso de Washington.....	23
Tabla 2: Promedio del crecimiento del PIB 1960 – 2019 en países ISI y EOI.	24
Tabla 3: El crecimiento económico de Brasil. (1964-1973).....	30
Tabla 4: Déficit Presupuestario (%) PIB en países EOI.....	31
Tabla 5: Déficit Presupuestario, % del PIB, 1980 – 1988.....	34
Tabla 6: Deuda externa de los países en vías de desarrollo.....	36
Tabla 7: Endeudamiento a nivel regional. 1980 – 1991.....	41
Tabla 8: Promedio de Inflación 1965 – 1995, países EOI e ISI.	44
Tabla 9: Promedio de las exportaciones como % del PIB. 1960 – 1990.....	45
Tabla 10: Indicadores comerciales, exportaciones e importaciones, 1960 – 1990.....	51
Tabla 11: Cambios en ciertos indicadores de pobreza. (1975 – 2019).....	66
Tabla 12: Cambios en ciertos indicadores de pobreza. (1960s – 1990s).....	68

1. INTRODUCCIÓN.

1.1. Objetivo del Trabajo de Fin de Grado.

Este Trabajo de Fin de Grado persigue elaborar una profunda y extensiva revisión de la evolución de los parámetros económicos de los países del milagro asiático en Asia Oriental, así como su comparación con los países latinoamericanos que aplicaron el modelo de industrialización por sustitución de importaciones a partir de la década de los años sesenta. Asimismo, se pretende reflejar el resultado y las consecuencias de ambos modelos de desarrollo estratégico tanto en la esfera del crecimiento económico como en el desarrollo humano de las naciones escogidas, considerando tanto sus repercusiones más inmediatas como sus impactos en el medio y largo plazo.

En esta línea, partiendo del estudio de diversos parámetros económicos y sociales, se persigue extraer conclusiones y relaciones causales entre dichas políticas, el crecimiento económico, la desigualdad y la mitigación de la pobreza.

1.2. Justificación del Tema.

La determinación de las políticas y estrategias apropiadas para el desarrollo económico ha sido objeto de estudio de forma histórica desde la perspectiva de la economía política internacional. Este estudio responde a la inquietud académica acerca del grado de interrelación y causalidad existente entre la intervención del Estado y la aplicación de una serie de políticas públicas con elevadas tasas de crecimiento y desarrollo económico. Asimismo, la transformación socioeconómica de las economías de Asia Oriental a partir de la década de los sesenta, conocido como el fenómeno del milagro asiático, fue muy sobresaliente, habiendo generado mucho interés tanto en el ámbito académico como en el político.

1.3. Metodología.

La metodología del presente trabajo es cualitativa y cuantitativa. Para conseguir el objetivo antes descrito, se han utilizado como fuentes artículos científicos de múltiples autores, informes del Banco Mundial, así como del Fondo Monetario Internacional.

Seguidamente, para la elaboración del análisis cuantitativo se ha acudido a múltiples bases de datos, destacando la plataforma del Banco Mundial, donde se alojan de forma

virtual los datos referentes a los parámetros económicos y sociales que se han escogido para el desarrollo del presente trabajo.

1.4. Estructura.

En la conformación y estructuración de los contenidos del presente trabajo, se ha dividido su contenido en un primer bloque acerca del Marco Teórico, en el que se profundiza en los conceptos de desarrollo y crecimiento económico y se desarrolla una explicación de las corrientes políticas e ideológicas que influirían las políticas económicas a estudiar.

En segundo lugar, se desarrollan diversos parámetros e indicadores de crecimiento económico y desarrollo humano, para poder finalmente elaborar un análisis empírico en el que se puedan conseguir trazar niveles de correlación y relaciones de causalidad entre los parámetros de ambos conceptos. Se persigue así tratar de dar respuesta al objetivo del presente Trabajo: ¿Existe una relación de causalidad entre el crecimiento económico y el desarrollo humano? Asimismo, tras la elaboración de un análisis empírico de los datos analizados, se elabora una conclusión con los resultados obtenidos, planteándose además posibles nuevas líneas de investigación.

2. MARCO TEÓRICO.

2.1. Conceptos de crecimiento económico y desarrollo.

2.1.1. Crecimiento económico.

Tal y como estableció el autor Galindo (2011), la idoneidad de las medidas políticas se mide en términos del crecimiento que generan. En esta misma línea, Simon Kuznets (1973, cit. Serrano, 1999) lo describió como el fenómeno en el que las economías generaban una mayor cantidad de bienes y de servicios, a través de la acumulación de factores productivos.

Desde otra perspectiva, Lorenzo Serrano (1999) estipuló que una economía puede crecer o bien por un incremento de la cantidad de los recursos que produce, o bien por un incremento de la calidad de los mismos. Asimismo, el crecimiento económico producido por una mayor cantidad de recursos permitiría que el mismo obedeciera a incrementos en la cantidad de trabajo, un incremento de la población activa, un aumento de la jornada laboral... Por el contrario, el incremento motivado por una mayor calidad de la producción puede obedecer a que los productos sean intensivos en capital. Asimismo, este autor subraya que las mejoras cualitativas pueden incrementar la capacidad productiva de un país y, por ende, generar crecimiento económico.

Otros autores relacionan el crecimiento económico con la mejora de las principales variables macroeconómicas tales como el Producto Interior Bruto (PIB), balanza comercial, niveles de inversión en capital, tasas de desempleo... (Universidad de Valladolid, 2013). Castillo (2011) considerará crecimiento económico el carácter ascendente o la mejora de dichas variables.

Finalmente, en atención a lo anteriormente explicado, el crecimiento económico es definido como el incremento cuantitativo o la expansión de los parámetros económicos de un país, pudiendo darse la misma de forma extensiva o intensiva (Castillo, 2011). Asimismo, diversos autores relacionan dicho concepto con la productividad (Universidad de Valladolid, 2013), mientras que, para otros, es análogo a la cantidad de la renta o el valor de los bienes o servicios que genera una economía (Guillén et. Al., 2015).

2.1.2. Concepto de desarrollo económico.

El término desarrollo podría considerarse como una evolución de una sociedad hacia una mejora de la calidad de vida de sus habitantes (Sabino y Ayau, 2004). Tal y

como han reflejado ciertos autores, el PIB per cápita no refleja el grado de desarrollo de una sociedad (Alarcón, 2001). En esta línea, en países con grandes desigualdades, este parámetro puede parecer elevado y, sin embargo, la concentración de la riqueza obstaculiza la existencia de clases medias y de un desarrollo económico real.

Patricia Castillo (2011) definió este concepto como un proceso socioeconómico y holístico, en el que lo fundamental es la capacidad de crecimiento de un país esté alineada con su capacidad para absorber los frutos o rendimientos generados por el mismo. En esta línea existen otras definiciones, tales como un crecimiento al largo plazo que involucre cambios estructurales (Wianchi y Billebald, 2013), así como la creación de un marco o ambiente en el que los seres humanos puedan disfrutar de una vida prolongada, saludable y creativa (ONU, 1990). También resultan relevantes los estudios comparativos de Sen (2000), en los que vinculaba el desarrollo de la tecnología, la modernización social y el incremento de los ingresos reales por habitantes.

Resultan, a efectos de este trabajo, muy relevantes las aportaciones de Patricia Castillo (2011) en las que centra la idea del desarrollo económico como un proceso de transformación de la sociedad, como la difusión de los beneficios y virtudes del proceso entre toda la población, como una mejora del nivel de vida de la sociedad en su conjunto.

Si bien la mayoría de los autores vincula una satisfacción material o económica con el bienestar, Amartya Sen (2000) va más allá en su idea del desarrollo económico. Dicho autor relacionará directamente el concepto de desarrollo con la libertad de los miembros de una sociedad, concibiendo el desarrollo como un proceso de mejora y expansión de las libertades y capacidades de las personas. En esta línea, será vital el desarrollo de las libertades individuales y colectivas, la existencia de oportunidades económicas, el desarrollo de la salud, la educación, la libertad política...

Jean Drèze (2011) estableció que el PNB o los ingresos individuales son importantes para la consecución de dichas libertades pero que, sin embargo, son también determinantes otros factores como los planes sociales y económicos y los derechos civiles y políticos. En consecuencia, el desarrollo conlleva la eliminación de los factores que socaban la libertad, tales como la pobreza, las oportunidades económicas escasas, las privaciones sociales sistemáticas, y la falta de servicios públicos y asistencia social, e incluso la negación de libertades civiles y políticas o de la participación en la vida social, política, y económica de la comunidad.

Así, autores como Frances Stewart, Alejandro Ramírez y Gustav Rains (1997), definieron el desarrollo humano como la ampliación de las opciones de las personas de una manera que les permite llevar vidas más largas, más sanas y más plenas.

2.2. El Fin del Colonialismo y el origen de nuevas tendencias políticas y económicas.

Tras el fin del colonialismo a mediados del siglo XX, surgieron multitud de naciones-estado en un orden internacional marcado por la Guerra Fría, el crecimiento de los mercados internacionales, así como por el auge de las corporaciones transnacionales. Para estas nuevas naciones del poscolonialismo de Asia, África y Latinoamérica el desarrollo económico y humano se convirtió en un objetivo común y global (Frieden, 2007).

Estos países poseían distintas historias, culturas, economías y regímenes políticos. No obstante, compartían una serie de características tales como altas instancias de pobreza, la ausencia de una clase media relevante, bajas tasas de alfabetización, hambre, alta mortalidad infantil, infraestructuras de poca calidad, gobiernos débiles, una muy elevada dependencia en el sector primario y una situación generalizada de empobrecimiento.

En 1955 la conferencia afroasiática de Bandung en Indonesia condujo a la formación en 1961 del movimiento de los países no alineados (Nonaligned Movement-NAM), el cual pretendía posicionarse fuera del conflicto de la Guerra Fría (Frieden, 2007). Muchos líderes e intelectuales planteaban que los países menos desarrollados estaban atrapados en un sistema capitalista dominado por instituciones, tales como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial, que favorecían a los intereses económicos de los países más desarrollados. Una de las principales voces contra el neocolonialismo fue la del expresidente de Ghana, Kwame Nkrumah, que plasmó su tesis en el libro: *Neocolonialism: The last stage of Imperialism* (Londres: Nelson, 1965).

En 1960, un libro controvertido llamado "*The Wretched of the Earth*", escrito por Frantz Fanon, supuso el inicio de las críticas frente al colonialismo, sus consecuencias y a Occidente (Nueva York: Grove/Atlantic, 1961). Este libro supuso, en cierta medida, un llamamiento al Tercer Mundo para oponerse al dominio de los países occidentales. Así, surge un sentimiento de rechazo y sospecha frente a las metrópolis, así como un deseo de resistencia frente al dominio cultural de los países occidentales. Se acusa a Occidente de

haber explotado los recursos de las colonias y de haber socavado su capacidad de crecimiento y desarrollo (Nueva York: Harcourt Brace, 1977), p. 173.

Surge, en consecuencia, un anhelo de desarrollo económico en las colonias para diversificar y desarrollar sus modelos productivos. Además, surge un rechazo hacia el paradigma liberal que promulgaban desde los países más desarrollados (Frieden, 2007).

En consecuencia, estos países en vías de desarrollo en las décadas de los 1950 y 1960 implementarían diferentes estrategias y políticas de desarrollo, que estarían influenciadas por distintas corrientes políticas. Asimismo, el objeto de este Trabajo de Fin de Grado es ahondar en los parámetros económicos e indicadores sociales de las naciones que implementaron, por un lado, políticas orientadas hacia las exportaciones, (Export-oriented industrialization, en adelante, EOI) y por otro; de las naciones que implementaron el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (Import Substitution Industrialization, en adelante ISI). Las políticas EOI estarían influenciadas por las corrientes ideológicas cercanas al mercantilismo, mientras que las políticas ISI se nutrirían del pensamiento estructuralista (Londres, Nelson, 1965).

2.3. El Estructuralismo. (Industrialización por sustitución de importaciones – ISI).

Desde la perspectiva de los estructuralistas, el sistema de libre mercado estaba totalmente dominado por las corporaciones multinacionales, siendo para las naciones emergentes muy restrictivo el acceso al capital y a la tecnología (Nueva York: United Nations, 1950). En consecuencia, los modelos productivos de los países en vías de desarrollo estaban muy atrasados en la manufacturación de productos de valor añadido y dependían, de forma excesiva, de la producción de materias primas y productos agrícolas (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1990). Estos autores sostenían que el control del sistema financiero internacional por parte de los países más desarrollados reducía el acceso a financiación de los menos desarrollados y que la madurez y la fortaleza del sector industrial en Occidente dificultaba la industrialización y el desarrollo de ventajas competitivas en el Sur global (Nueva York: Grove/Atlantic, 1961).

En esta línea, André Gunder Frank sostuvo que el capitalismo global estaba organizado de tal forma que la metrópoli explotaba y extraía una plusvalía de los estados satélite. (Nueva York: Monthly Review Press, 1967). Osvaldo Sunkel y Pedro Paz también afirmaron que el subdesarrollo y el desarrollo eran aspectos del mismo

fenómeno, siendo históricamente simultáneos y condicionándose mutuamente. Adicionalmente, estos teóricos sostuvieron que las condiciones político-económicas o ajustes estructurales (*structural adjustments*) que imponían el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial a cambio de financiación eran muy perjudiciales para los intereses económicos de tales países (Méjico: Siglo Veintiuno de España, 1970).

El economista argentino Raúl Prebisch, director de la Comisión Económica para América Latina, quien fue el principal ideólogo de la teoría de la dependencia (*Dependency theory*), estableció que la inexistencia de desarrollo en Latinoamérica se debía a factores externos, de tal forma que el subdesarrollo de tales países era el resultado de un sistema global que socavaba su capacidad de industrialización y hacía más prósperos a los países occidentales (Nueva York: United Nations, 1950). Este autor combinó su escepticismo hacia los mecanismos internacionales del orden liberal junto con los argumentos de la necesidad de protección de la industria (*infant-industries theory*) de Alexander Hamilton y Friedrich List.

Por consiguiente, una de las grandes críticas de los teóricos de la dependencia consiste en que los países menos desarrollados están atrapados en una relación comercial desigual en la medida en que los precios internacionales de las manufacturas y productos de valor añadido (producidos por Occidente) crecen más rápido que los precios de productos primarios y materias primas (producidos por el Sur global) (Middlesex, Inglaterra: Penguin, 1971). Prebisch y Hans Singer destacaron que un incremento de las rentas en el Norte no se traducía en un incremento de la demanda de materias primas y productos agrícolas. Por el contrario, la oferta de productos manufacturados era más elástica, lo que explicaba el déficit comercial de los países en vías de desarrollo. En esta línea Reyes y Sawyer concluyeron:

“The declining terms of trade for developing countries would mean that over time more and more commodities would have to be exported to obtain any given amount of manufactured goods. Taken to another level, this argument contains an unusual conclusion: trade is making developing countries of Latin America worse off”

Basándose en la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo, los autores estructuralistas consideraban que la madurez y la competitividad de la industria en Occidente impedía que pudiera industrializarse la economía de los países emergentes (Nils Gilman, 2015). Asimismo, Brutton explica que cuando los mercados no son

eficientes en la asignación de los recursos, se requiere una intervención del Estado para que implemente cambios estructurales en el sistema económico de los países menos desarrollados. En vez de importar los productos manufacturados de Occidente, había que forzar e impulsar la producción doméstica y su desarrollo industrial. Para ello, resultaría elemental la generación de capital y la inversión en la industria pesada. Es esta convicción, fundada en la incapacidad del libre mercado de permitir la industrialización de los países subdesarrollados, la que fundamentaría la intervención del Estado en la economía (Washington, DC: Brookings, 2002).

Surge así, la convicción de que, para fomentar la industrialización doméstica, habría que restringir las importaciones a los países desarrollados y proteger de forma severa a las empresas nacionales. Otro autor, Hirschman argumentó que la política ISI sería muy secuencial y estaría dividida en distintas etapas. Así, la primera etapa consistiría en el fomento de la producción de bienes de consumo, seguidamente la producción de bienes de consumo duradero y finalmente la manufacturación de bienes intensivos en capital (Washington, H. DC: Center for Global Development, 2015).

Por consiguiente, estos ideólogos concluyeron que la estrategia para alcanzar el desarrollo consistiría en reemplazar las importaciones de Occidente con su propia producción doméstica. Se considera así que el instrumento apropiado es el proteccionismo de tales sectores para fomentar su desarrollo y para dotarles de unas ventajas competitivas que les permitieran competir en el orden global. Las principales medidas para la protección de sus industrias serían aranceles, cuotas y límites a las importaciones, así como licencias para importar (Stanford, CA: Stanford University Press, 1982). El desarrollo sólo podría lograrse a través de una estrategia dirigida por el intervencionismo y el proteccionismo estatal.

Albert Hirschman acuñó el concepto “cuello de botella” que describía la incapacidad de la tierra, mano de obra y capital de expandirse dada la inexistencia de infraestructuras, tecnología y emprendimiento. Así, una intervención liderada por el Estado podría estimular la industrialización y e iniciar el motor del desarrollo económico. Franko en esta línea afirmó:

“Market failure to produce sustainable growth provided the rationale for the state intervention.”

Asimismo, el Estructuralismo bebe del Marxismo y del socialismo y critica la idea de que los países desindustrializados deban abrazar el liberalismo en tanto en cuanto estos serían incapaces de competir en los mercados internacionales, lo que socavaría su capacidad de invertir en tecnología y de industrializarse (Londres, Cambridge University Press, 1960). Los países del bloque comunista tales como Corea del Norte, Cuba o Vietnam enfatizaron la industrialización dirigida por el Estado y el aislacionismo de la economía global. Ello dio lugar a la autarquía, el rechazo de ayuda internacional y la nacionalización de la Inversión Directa Extranjera.

Asimismo, multitud de países que no pertenecían al bloque de la Unión Soviética decidieron implementar una variación del modelo socialista en la forma del sistema conocido como: Industrialización por sustitución de importaciones, en adelante ISI. (*Import substitution industrialization*). Se trató de una estrategia nacionalista que perseguía, por un lado, minimizar la dependencia en el capital extranjero, y por otro, industrializar sus economías productivas (Frieden, 2007). Influenciados por la teoría de la Dependencia, temieron una exposición excesiva en las exportaciones de sus productos agrarios, estando convencidos de que suponía una desventaja que perjudicaba sus balanzas comerciales (*declining terms of trade*).

Así, la primera fase de esta estrategia, que se desarrolló en las décadas de los 1950 y de 1960, perseguía la promoción de la producción de bienes consumibles tales como textiles, así como la reducción de las importaciones (Nueva York: Naciones Unidas, 1950). La segunda etapa del ISI implicaba la expansión de las empresas públicas, la promoción de la producción de bienes intensivos en mano de obra, así como la diversificación en productos intensivos en capital tales como la automoción o el acero (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1990).

Los países que implementaron tales políticas fueron primordialmente países latinoamericanos tales como Brasil, Méjico y Argentina. Países de gran extensión y con mucha población. Así, el enfoque de dicha estrategia era la producción para vender en el mercado doméstico y no tanto para exportar. Tal y como se reflejará a lo largo de este Trabajo de Fin de Grado, estas políticas implicaban el establecimiento de barreras de entrada a las importaciones, el crecimiento del tamaño del Estado en la promoción de la industrialización y en la economía, enormes niveles de endeudamiento y la

nacionalización de los medios de producción (Stanford, CA: Stanford University Press, 1982).

2.4. El Mercantilismo. (Industrialización orientada hacia las Exportaciones).

Entre los diversos paradigmas que existen en el ámbito de la economía política internacional, el mercantilismo ha jugado históricamente un papel muy relevante. El mercantilismo considera elemental el comercio internacional como una forma de desarrollo nacional. Asimismo, una de las principales diferencias con respecto a posiciones más liberales reside en que los mercantilistas no defienden las políticas *laissez-faire* o políticas de desregulación de los mercados, en las que el Estado no deba intervenir (*hands-off approach*). Por el contrario, consideran que el Estado ha de poseer un rol elemental y crítico en la coordinación de la estrategia del comercio internacional (Nueva York: Oxford University Press, 1983).

En la década de los años sesenta, muchos países asiáticos aplicaron políticas orientadas a la exportación que estarían muy influenciadas por las corrientes mercantilistas (*Export-Oriented Industrialization – EOI*). En 1993 el Banco Mundial elaboraría un informe “*The East Asian Miracle*” en el que agruparía y consideraría como un bloque único a un conjunto de países del este y sureste asiático por compartir una serie de características. Asimismo, los agruparía bajo el término “High Performing Asian Economies”, en adelante HPAES. (Banco Mundial, 1993). A pesar de sus diferencias, este bloque de países compartiría altas tasas de crecimiento económico, bajos niveles de desigualdad y una evolución muy positiva en la reducción de la pobreza. Pero más allá de estos factores en común, estas economías se asimilaban en que adoptaron una estrategia orientada a fomentar las exportaciones, caracterizada por la intervención selectiva y constante del Estado (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004). Este bloque de países HPAES se conformaría por: En primer lugar, Japón; en segundo lugar, los cuatro Tigres Asiáticos: Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Hong Kong; y finalmente por Malasia, Indonesia y Tailandia (Banco Mundial, 1993).

En este extenso informe del Banco Mundial se alagaría el asombroso crecimiento económico que experimentaron tales naciones, así como la equitativa distribución de la riqueza y reducción de la pobreza a la que condujo la aplicación de tales políticas. Este desarrollo tenía su fundamento en la aplicación de políticas comunes que permitieron una

mayor acumulación de capital tanto físico como humano, así como una mejor distribución de los recursos (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004).

En estas economías el gobierno intervenía de forma constante y sistemática, a través de diferentes políticas y canales, con el último fin de promover el desarrollo de ciertas industrias, así como el crecimiento económico y la igualdad en la distribución de la renta (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1990). En consecuencia, las intervenciones del Estado tomarían distintas formas tal y como la dotación de subsidios a determinadas industrias; la reducción de los tipos de interés de los depósitos; la imposición de límites a las tasas de préstamo o de repago de la deuda para fomentar la generación de beneficios y reservas entre las empresas privadas; la protección de la producción doméstica, manteniendo objetivos de exportaciones tanto a nivel empresarial como a nivel sectorial; la creación de instituciones que fomentaran las exportaciones y la cooperación entre las entidades públicas y privadas (Nueva York: Oxford University Press, 1993).

Asimismo, a juicio del Banco Mundial, esta intervención de carácter selectiva potenció enormemente el crecimiento y la distribución de la riqueza generada (Amsdem, 1989). En esta línea, estableció que los países del noreste asiático desarrollaron modificaciones institucionales que les permitieron esclarecer el establecimiento objetivos, así como su monitorización y control.

En términos generales, el Banco Mundial consideró que el pragmatismo, la agilidad y la permeabilidad que influyeron en la formulación de las políticas permitieron la estabilidad macroeconómica y el rápido crecimiento económico que caracterizó a estas economías (Nueva York: Oxford University Press, 1993).

Todas estas economías poseían una serie de factores en común, que permiten acotar y explicar cuáles fueron las políticas mercantilistas que condujeron al fenómeno del milagro asiático (Quibria, 2002):

- El factor más relevante consistió en el aperturismo al libre mercado y al acceso de nuevas tecnologías. Por un lado, el cese de las restricciones al libre mercado permitió la importación de maquinaria y equipo. Asimismo, el aperturismo permitió superar las limitaciones de los mercados domésticos y el surgimiento de oportunidades en los mercados internacionales.

- Este aperturismo comercial se vió acompañado de otros factores macroeconómicos tales como la estabilidad política, la flexibilidad del mercado laboral y la implementación de medidas que favorecían considerablemente a los mercados. Estos factores crearon en el mercado doméstico un ambiente favorable a la inversión y a la producción (Stanford, CA: Stanford University Press, 1982).
- Desde un punto de vista institucional, estos países existían regímenes de carácter autoritario. Asimismo, dichos gobiernos dotaron a la administración del Estado de equipos de tecnócratas, que se encargarían de la gobernanza y gestión de las políticas y estrategias de carácter económico. Dichos equipos dotarían de credibilidad a sus instituciones y políticas. (Yusuf, 2001).
- La existencia inicial de condiciones favorables, tales como el positivo desarrollo de la educación o el dinamismo de la agricultura permitieron que el desarrollo económico y la industrialización de la economía fuera mucho más ágil y equitativo (Banco Mundial, 1993).
- Finalmente, las políticas EOI generaron un círculo virtuoso de creación y acumulación de capital. La acumulación de capital y la adquisición de nuevas tecnologías permitieron o facilitaron la creación de una mano de obra formada. La estrategia EOI permitió incrementos en los niveles de renta, que a su vez dieron lugar a mayores inversiones en educación. Asimismo, la disponibilidad de nueva maquinaria presionaría a la mano de obra para formarse en su uso. Finalmente, el éxito internacional condujo a elevadas expectativas de competitividad que, a su vez, incrementarían la demanda de mano de obra más formada y más competitiva (Quibria, 2002).

Así, surgen los NICs (Newly industrializing countries). Tales países fueron capaces de implementar una rápida y muy ágil transición desde una economía empobrecida y agraria, a fomentar una industrialización muy competitiva en los mercados globales y especializada en áreas tales como la electrónica, la industria pesada e incluso la industria química (Moreira, 1995; Galbraith y Kim, 1998). Para su logro o consecución, las Administraciones públicas de tales naciones desarrollaron auténticas estrategias trazadas por equipos de tecnócratas, quienes implementarían una serie de medidas proteccionistas y estratégicas que permitieran el desarrollo de su sector industrial. (Yusuf, 2001).

Los NICs de Asia oriental invirtieron masivamente en educación y formación profesional para fomentar la alfabetización de su población y crear mano de obra formada. Ello permitió un incremento de la productividad, mayor flexibilidad industrial y mayor igualdad. Se crea así a una masa de trabajadores muy formados, ingenieros, matemáticos y diferentes profesiones que abastecerían a la demanda de capital humano que requerían las industrias emergentes de tales países asiáticos (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1982).

A pesar de los resultados económicos extraordinarios fruto de estas políticas, cabe destacar que la ayuda extranjera a tales países jugó un papel significativo en su desarrollo. Asimismo, a pesar de los méritos de los Tigres Asiáticos en su desarrollo, la entrada de capital extranjero y de ayuda exterior fue elemental en la existencia de capital en Asia del Este (Quibria, 2002). En esta línea, la dependencia de Corea del Sur en ayuda extranjera, especialmente norteamericana, fue muy relevante tras la guerra de Corea en la década de los cincuenta. De acuerdo con un estudio, se estima que en torno al 70% del capital generado por Corea del Sur dependía de ayuda exterior durante la década de los cincuenta (Seúl: Korea Development Institute, 1979). En esta misma línea, la capacidad de generación de capital de Taiwán dependía de la inversión extranjera (de en torno a un 40%).

Muchos académicos atribuyen el éxito del milagro asiático no sólo a la estrategia de exportación, sino que además otorgan una relevancia considerable al rol del Estado (Londres: Bloomsbury Press, 2008). Sostienen que la intervención constante de sus gobiernos fue crucial para asegurar un crecimiento y un desarrollo sostenido en el tiempo. Asimismo, en el caso de Japón, Charles Johnson lo describió como el “*developmental state*”, donde una élite burocrática y tecnócrata elaboró políticas en coordinación con las empresas privadas para guiarlas en su desarrollo (Yusuf, 2001). Esta cooperación público-privada fue una de las muchas virtudes de sus políticas. En esta línea, Robert Wade describe como el Estado gobernó el mercado (“*governed the market*”), utilizando crédito bancario y aplicando políticas industriales para forzar a las empresas a exportar más, convertirse en empresas competitivas globalmente y avanzar en industrias pesadas y tecnológicas (Seul: Korea Development Institute, 1979).

Los gobiernos de tales países contrataron a oficiales de universidades de élite norteamericanas y les otorgaron autonomía para distribuir subsidios a empresas privadas a cambio de que estas cumplieran con ciertos objetivos a corto y a medio plazo.

Tras estos logros, el Banco Mundial emitió un estudio llamado “*The East Asian Miracle*” en el que comparaba los resultados obtenidos por las políticas ISI y EOI. Esta institución argumentó que la clave del milagro económico no era achacable a la intervención del gobierno, sino que había sido fruto de la aplicación de políticas de libre mercado (Frieden, 2007). En esta línea, argumentó que el crecimiento de tales países se debía a que sus gobiernos no habían intervenido ni distorsionado los precios, los salarios ni los tipos de cambio. Es decir, el Banco Mundial en lugar de reconocer y destacar la labor estratégica del Estado, anotó el tanto a las fuerzas naturales de los mercados. Se sostuvo que el éxito de las políticas orientadas a la exportación (EOI) frente al fracaso de las políticas de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), se debía no tanto a lo que el gobierno hizo sino a aquello que no hizo (*hands-off approach*).

Por el contrario, desde la perspectiva de muchos académicos y economistas tales como el profesor de economía de la Universidad de Cambridge Ha-Joon Chang (Londres: Bloomsbury Press, 2008), fue el rol del Estado el que permitió este desarrollismo, fomentado por múltiples medidas tales como los elevados tipos de interés, la inversión privada, el sistema educativo, el fomento de las exportaciones, las reformas y mejoras fiscales etc. Asimismo, este autor continúa en un artículo del Financial Times “Response by Ha-Joon Chang” de 2007, destacó que el Estado “creó un espacio en el que los productores pudieron crecer y desarrollar capacidades competitivas antes de que estuvieran preparadas para competir con sus análogos en los mercados globales”. Así, son muchos los autores que admiran la labor del Estado durante aquellos años y consideran que ese desarrollismo tuvo lugar como resultado de la aplicación de políticas muy adecuadas y estratégicas por parte del Estado.

Según Williamson (1990), tras la década de los ochenta surge el consenso de Washington, del cual formarían parte el Fondo Monetario Internacional, la Reserva Federal, el Banco Mundial y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade- GATT). Estas instituciones, influenciadas por la administración de Reagan, introducirían los “*Structural Adjustment Programs* (SAPs)” (Frieden, 2007). A cambio de la implementación de medidas de corte liberal, el

FMI y el BM concederían financiación. Se persigue así que los países menos desarrollados se alineen con el orden de libre mercado.

Para analizar y contrastar las medidas implementadas por los Tigres Asiáticos con los fundamentos del orden liberal y del Consenso de Washington Rodrik elaboró una tabla que refleja qué medidas se implementaron por Corea del Sur, Taiwán y China durante las décadas de los sesenta en adelante (Rodrik, 2006). Tal y como se puede observar, buena parte de las políticas aplicadas se asemejan al consenso de Washington y a los fundamentos del neoliberalismo. No obstante, ciertas medidas tales como la restricción de la inversión directa extranjera (FDI), la elevada inversión pública en educación, en infraestructuras y tecnología, así como la existencia de aranceles no encajan en el orden liberal ortodoxo (Rodrik, 2006).

En su obra, Rodrik elaboró un análisis comparativo que le permitió comprobar como las políticas aplicadas durante el milagro asiático no correspondían con las medidas *laissez-faire* y los mandamientos del consenso de Washington.

Tal y como se desprende de la Tabla I, los países más destacables del desarrollismo del milagro asiático tales como Corea del Sur, Taiwán o China no cumplieron con los paradigmas del consenso de Washington. Es más, lo desobedecieron de forma sostenida y deliberada (Londres: Bloomsbury Press 2008). A modo de ejemplo, en estos tres países existía una férrea protección de las industrias domésticas a través de la limitación de la Inversión Extranjera Directa (FDI). En esta línea, existían muchas empresas estatales o empresas privadas en las que el Estado tenía una participación relevante. El comercio y las importaciones se encontraban profundamente restringidas hasta que las industrias domésticas alcanzaron la envergadura y fuerza suficiente para competir en otros mercados (Nueva York: Columbia Press, 2015). En consecuencia, la liberalización tanto financiera como del comercio estuvo muy restringida hasta la década de los ochenta. Además, la regulación de los mercados era mucho más exhaustiva de lo deseable por parte de los países liberales que conformaban el Consenso de Washington.

En consecuencia, del estudio de Rodrik se deriva que las virtudes y ventajas del milagro asiático se encuadran o responden a políticas mercantilistas y no tanto liberales o de libre mercado.

Tabla 1: Políticas y Elementos del Consenso de Washington.

A. Elementos del Consenso de Washington	Corea del Sur	Taiwan	China
A.1. Estabilización macroeconómica.			
1. Disciplina Fiscal.	Sí, generalmente	Sí	Sí, generalmente
2. Redirección del gasto público a Salud, educación e infraestructura.	Sí	Sí	Sí, generalmente
3. Reforma fiscal, ampliando la base impositiva y reduciendo tipos marginales.	Sí, generalmente	Sí	Sí, desde 1994
4. Tipos de cambio únicos y competitivos.	Sí, salvo durante ciertos periodos	Sí	Sí, desde 1994
5. Asegurar derechos de propiedad.	Sí, salvo al principio	Sí, generalmente	Mixto
A.2. Privatización, desregulación y liberalización.			
6. Desregulación.	Limitada	Limitada	Limitada
7. Liberalización del comercio.	Limitada hasta los 80	Limitada hasta los 80	Limitada hasta 2002
8. Privatización.	No, muchas empresas estatales	No, muchas empresas estatales	Privatización muy gradual
9. Eliminación de barreras a la inversión extranjera directa (FDI).	FDI muy restringida	FDI muy restringida.	FDI muy restringida
10. Liberalización financiera.	Limitada hasta los 80	Limitada hasta los 80	Limitada hasta los 80
B. Elementos no incluidos en el consenso de Washington.			
11. Promoción de las exportaciones y aranceles a las importaciones.	Sí	Sí	Sí
12. Inversión Pública en Tecnología y en I+D.	Sí, desde 1970	Sí, desde 1980	Sí, desde 1990
13. Gran revolución educativa.	Sí, desde 1980	Sí	Sí, desde 1990

Elaboración propia. Fuente: Rodrik (1996, tabla 3).

3. INDICADORES Y PARÁMETROS ECONÓMICOS EN AMBOS PAÍSES.

3.1. Indicadores de crecimiento económico.

3.1.1. Producto Interior Bruto. /Producto Interior Bruto per cápita.

Entre 1960 y 1990 los HPAES crecieron a una media de un 5,5% en lo que a PIB per cápita se refiere, superando con creces a los países ISI. Asimismo, a diferencia del resto de países subdesarrollados, los tigres asiáticos fueron capaces de alcanzar los niveles de renta de los países más desarrollados. Si bien es cierto que el resto de los países, tal y como Brasil, crecieron en la década de los setenta, los países EOI fueron los únicos en lograr tasas de crecimiento económico sostenidas y elevadas durante tres décadas consecutivas (Banco Mundial, 1993).

Tabla 2: Promedio del crecimiento del PIB 1960 – 2019 en países ISI y EOI.

Promedio del crecimiento del PIB 1960-2019.				
País/Región	<i>1960-1973</i>	<i>1973-1985</i>	<i>1985-1997</i>	<i>1997-2019</i>
	(%)	(%)	(%)	(%)
ISI				
Argentina	3,86	0,50	2,68	2,10
Bolivia	5,68	0,99	3,03	4,08
Brasil	7,63	4,47	3,13	2,26
México	6,76	4,90	2,57	2,45
EOI				
Japón	8,96	3,65	3,19	0,77
Singapur	10,06	7,24	2,57	4,97
Hong Kong	9,24	7,08	5,83	3,17
Taiwan	6,70	5,40	6,60	6,20
Corea del Sur	9,86	8,72	9,16	4,12
Indonesia	4,74	6,28	6,30	4,24
Malasia	7,39	6,36	7,55	4,66
Tailandia	7,78	6,42	8,58	3,48

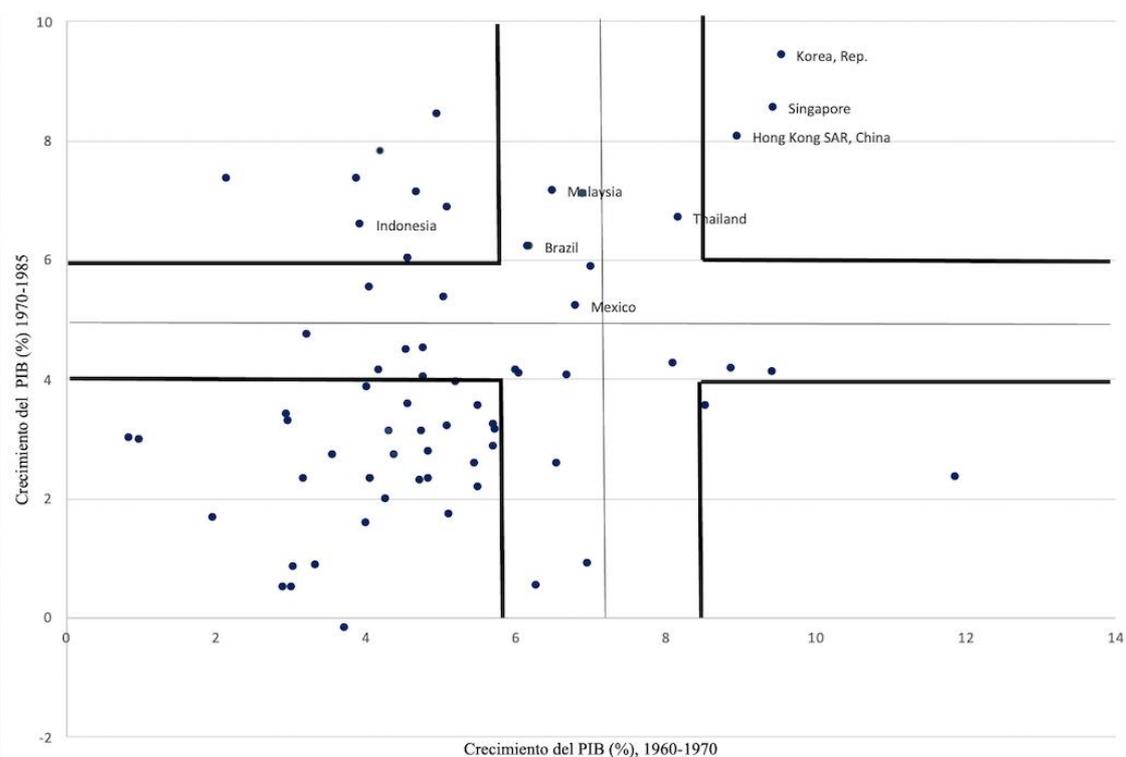
Elaboración propia. Fuente: *Banco Mundial*.

Tal y como se puede apreciar en la Tabla II, el crecimiento de América Latina durante los años sesenta y setenta fue significativo, siendo bastante relevante el crecimiento de Brasil y México dentro de la región. No obstante, desde 1965 hasta 1990, las 23 economías de Asia Oriental crecieron más rápido que el resto de las economías y regiones del mundo. Asimismo, este crecimiento económico sería atribuible primordialmente a las economías del milagro: Japón; los cuatro tigres asiáticos, esto es,

Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán; así como las economías del sudeste asiático Indonesia, Malasia y Tailandia (Nueva York: Oxford University Press, 1993).

Asimismo, los países del milagro asiático crecieron a un promedio muy relevante y destacable tanto durante la década de los años setenta como durante la década de los ochenta, a pesar del clima de recesión internacional que caracterizó a esta última década. Asimismo, el crecimiento económico de Corea del Sur, Singapur, Hong Kong, Taiwán, Malasia y Tailandia desde los años sesenta hasta la actualidad supondría un crecimiento verdaderamente excepcional (Banco Asiático de Desarrollo, 1997).

Gráfico 1: Persistencia en el crecimiento del PIB, 1960 – 1985.



Fuente: Banco Mundial, 1993.

De la Gráfica I se desprende la enorme capacidad de los países del milagro asiático para crecer de forma imparable durante décadas. Esta persistencia en el crecimiento se refleja en el cuadrante superior de la derecha. En el eje horizontal he considerado el crecimiento del PIB durante la década de los años sesenta y en el eje vertical el crecimiento correspondiente a la década de los setenta e inicios de los ochenta. A pesar de la recesión generalizada de la economía mundial durante la década de los años ochenta, los países asiáticos fueron capaces de mantener su crecimiento de una forma extraordinaria. A partir de 1968 América Latina crecería notablemente durante los

setenta, creciendo incluso a tasas similares que los HPAES, si bien a costa de déficits desmesurados (Moreira, 1995).

Si bien de entre los países que implementaron las políticas de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) el más destacable fue Brasil, el país que ejemplifica de forma clara el milagro asiático fue la República de Corea (Aiyar, Duval, Puy, Wu y Zhang, 2013). Ambos países crecieron notablemente a lo largo de la década de los setenta. No obstante, una vez se inició la crisis de deuda en Latinoamérica ambas economías tomaron caminos muy distintos, de tal forma que Corea del Sur alcanzó un desarrollo económico equiparable a los países occidentales mientras que Brasil continúa siendo un país emergente y en vías de desarrollo, presentando múltiples carencias desde un punto de vista económico (Seúl: Korea Development Institute, 1979).

A la hora de analizar las diferencias entre las medidas aplicadas por ambas, una de las más significativas es el hecho de que mientras las políticas ISI estaban orientadas al aislacionismo (*inward-oriented*) y a al desarrollo de la producción domestica para su consumo doméstico (*local production for local consumption*); las políticas orientadas a la exportación (EOI) perseguían exportar y competir internacionalmente (Stanford, CA: Stanford University Press, 1982). Y si bien las políticas de importación por sustitución de importaciones incrementaron los niveles de industrialización considerablemente en países tales como Brasil, ello fue a costa de generar un sobre endeudamiento, así como un déficit muy considerable en la balanza comercial de los países ISI (Moreira, 1995).

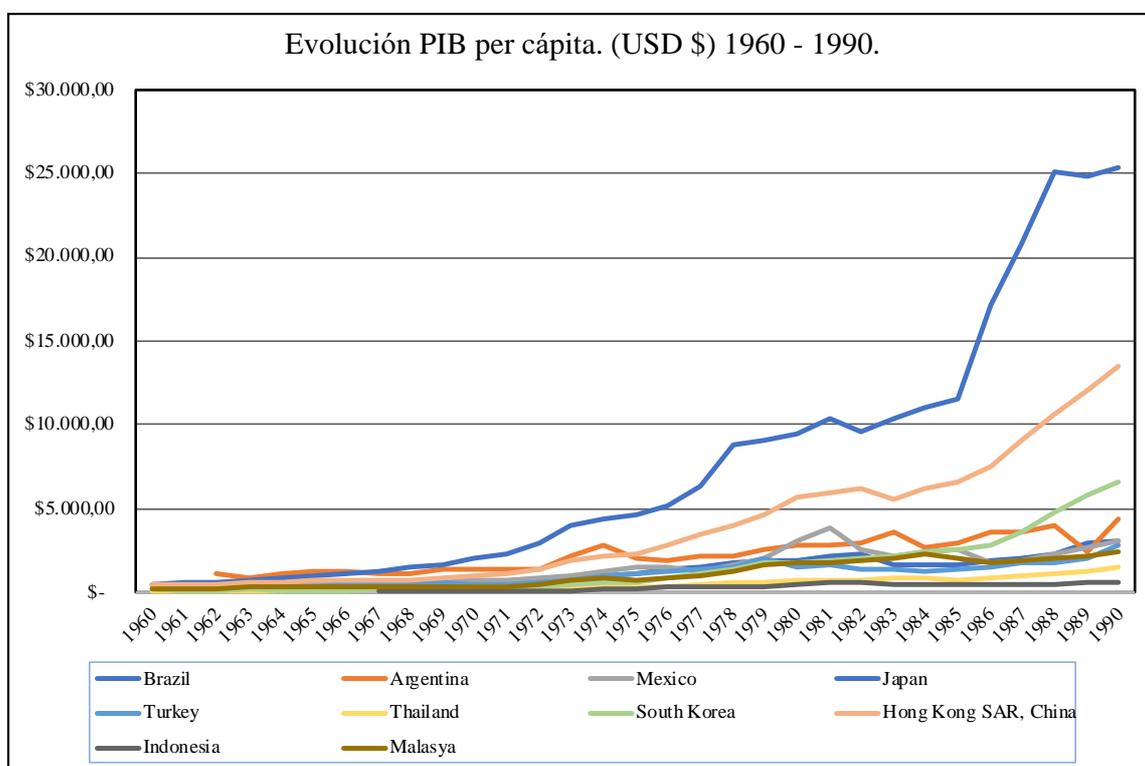
Los resultados durante aquellas décadas fueron muy diversos. Así, mientras Corea del Sur, Japón y Taiwán comenzaron a acumular reservas, fruto de un superávit comercial, Brasil y Méjico estaban endeudándose del extranjero para financiar sus políticas ISI (Washington DC: Brookings Institution Press, 2011). El resultado de tales políticas fue un endeudamiento desmesurado y la creación de industrias ineficientes y que no eran capaces de competir en los mercados internacionales.

Tal y como se puede apreciar en la Gráfica II, el PIB per cápita de Corea del Sur en 1961 era de \$91,48 mientras que el de Brasil ascendía a \$203,19 (Moreira, 1995), y este último se mantuvo en niveles superiores hasta 1983. Así, la República de Corea progresó rápidamente entrando en la OCDE en 1996 (Mahon y McBride, 2008). Corea del Sur es considerado uno de los mejores ejemplos de economías emergentes que han logrado con éxito y con una enorme rapidez y agilidad alcanzar los estándares de vida de

los países occidentales, siendo uno de los trece países que fueron capaces de implementar esta transición desde la década de los sesenta (Agénor, Canuto, y Jelenic, 2012).

En esta línea, considerando un punto de partida similar en ambos países en 1961, podemos observar como el PIB per cápita de Brasil, en 2019, ascendió a 8,717 USD (Elstrodt, Manyika, Remes, Ellen and Martins, 2014), mientras que el PIB per cápita de la República de Corea alcanzó los 31,846 USD (World Bank Data). Resulta, llamativa la abrupta evolución de la economía japonesa a lo largo de la década de los años sesenta y ochenta. En la Gráfica II también destaca la evolución de Hong Kong y de la República de Corea.

Gráfico 2: Evolución PIB per cápita. (USD \$) 1960-1990.



Fuente: Banco Mundial, 1993.

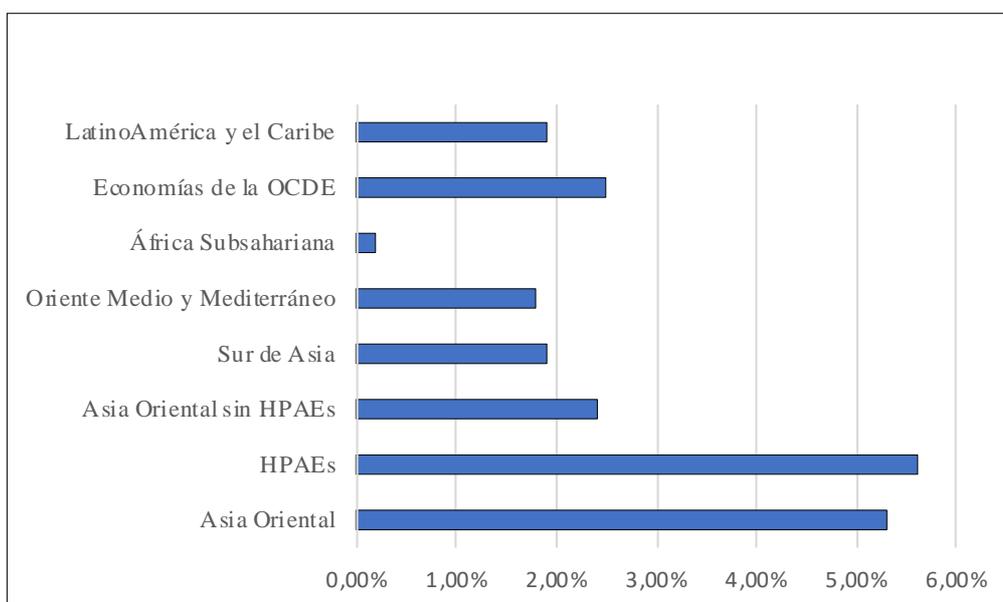
3.1.2. Producción Nacional Bruta per cápita.

En esta línea, tal y como se desprende de la Tabla III, desde 1965 hasta 1990, la PNB de Asia Oriental creció a un promedio de 5,36%. Además, la PNB de los países HPAES, crecieron a un 5,67% (Banco Mundial, 1993). Si bien las economías del Sudeste Asiático no se consideran como parte del milagro asiático (The East Asian Miracle), la estrategia implementada por tales naciones fue similar a la aplicada por los Tigres

asiáticos. Por el contrario, el crecimiento en términos de Producción Nacional Bruta, Latinoamérica y el Caribe apenas alcanzó el promedio del 2%.

Las economías del milagro asiático experimentaron profundos cambios económicos y sociales a partir de la década de los sesenta. Las economías del milagro crecieron más rápido que el resto de las economías subdesarrolladas. Mientras que los NICs crecieron más, el crecimiento de las economías del Sudeste Asiático fue igualmente sorprendentes. Entre 1961 y 1996 los NICs más de un 8% anual, mientras que el resto de las economías del Sudeste Asiático crecieron ligeramente menos en torno a un 7% anualizado (Lawrence y Weinstein, 1999).

Gráfico 3: Promedio del crecimiento del PIB 1960-2019 de distintas regiones.



Fuente: Banco Mundial, 1993.

Este crecimiento económico sostenido y continuado durante décadas tuvo un impacto muy relevante en la prosperidad económica de tales regiones. Asimismo, en 1960 el PNB (Producto Nacional Bruto) per cápita en los NICs equivalía a un 16% del PNB per cápita de Estados Unidos mientras que en 1995 alcanzó el 77% del mismo (Quibria, 2002). En consecuencia, en pocas décadas las economías de Asia Oriental fueron capaces de lograr, en una sola generación, un desarrollismo socioeconómico que llevó siglos a los países desarrollados de Occidente (Banco Mundial, 1993).

A inicios de los años ochenta, el PIB de Brasil crecía notablemente, alcanzando ciertos niveles de exportación y unos niveles de manufacturación muy diversificada (Moreira, 1995). A inicios de dicha década había alcanzado un PIB per capita de 3000 dólares, siendo un nivel elevado en comparación con el resto de las economías emergentes, tales como Corea del Sur o Taiwan. (Aiyar, Duval, Puy, Wu, and Zhang, 2013). La siguiente década el crecimiento brasileño cayó de forma significativa. Desde entonces, Brasil no ha sido capaz de alcanzar las cotas de los países más desarrollados. Asimismo, en 2013 el PIB per capita de Brasil era el número 95 del mundo (Elstrodt, Manyika, Remes, Ellen y Martins, 2014).

De entre los países que implementaron las políticas ISI, los dos más significativos fueron Brasil y Méjico. Así, pasamos a analizar el impacto de tales políticas en Brasil desde 1964 hasta 1972.

En esta primera fase, el endeudamiento captado en el exterior se empleó para financiar infraestructuras y en los sectores industriales más básicos. Así, a partir de 1968 Brasil experimentaría una evolución muy positiva de crecimiento, así como de muchos indicadores macroeconómicos (Moreira, 1995).

Israel Vieira Scorzato Chaves en su trabajo “ La Crisis de la deuda externa en América Latina y Brasil en la década de 1980: Causas y Consecuencias” elabora en profundidad un análisis del impacto de la Crisis de deuda de la década de los años ochenta en Brasil. Este autor, en la Tabla II muestra la evolución de los indicadores económicos del período de 1964-1967 con respecto al período 1968-1973. El PIB se incrementaría de un 4,2% a un 11,2%; la inflación se reduciría desde un 50% hasta un 15%. Asimismo, existió una evolución muy positiva en las tasas de crecimiento de las exportaciones y de las importaciones, incrementándose la tasa de exportaciones desde un 4,3% hasta un 25,6%. En lo referente a la Balanza de Pagos, existía un déficit de en torno a los 13,8 millones de dólares, pasó a tener un superávit medio de 1,1 bill. de dólares, entre 1968 y 1973. Durante la década de los setenta muchos países de la región combinaron el modelo de sustitución de importaciones con una ligera promoción de las exportaciones. Así, se consiguieron ligeros superávits en la balanza comercial que se generaron de forma artificial a través de aranceles y múltiples tipos de cambio. Hasta los años ochenta, los países latinoamericanos crecieron a niveles muy sostenidos y positivos, aunque fue a

costa de déficits crecientes tanto en la balanza comercial como en el gasto público (Moreira, 1995).

Tabla 3: El crecimiento económico de Brasil. (1964-1973).

Indicadores	El crecimiento económico de Brasil. (1964-1973).						Promedio	
	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1964-1967	1968-1973
Crecimiento PIB (%)	9,8	9,5	10,4	11,3	11,9	14	4,2	11,2
Inflación (%)	25,5	19,3	19,3	19,5	15,7	15,5	47,6	19,1
Crecimiento Exportaciones	13,7	22,8	18,5	6	37,4	55,3	4,3	25,6
Crecimiento Importaciones	28,7	7,4	25,8	29,5	30,3	46,3	4,9	28
Saldo Balanza Comercial*	26,2	317,9	232	-343,5	-241,1	7	412,3	-0,3
Saldo Balanza de Pagos	97	531	534,4	536,6	2538	2380	-13,8	1103

* Millones de \$.
Elaboración propia. Fuente: Banco Mundial.

Fuente: Vieira Scorzato, 2015.

Los motivos que condujeron a este auge económico de Brasil son:

- Las políticas económicas aplicadas entre 1968 y 1973, siendo de carácter expansivo.
- El incentivo de las exportaciones.
- El auge económico a nivel internacional, facilitado por el fácil acceso a la financiación y el crédito barato.

Junto con Méjico, Brasil fue uno de los países que más se benefició de la financiación externa y de la gran expansión del crédito. Asimismo, la empleó para realizar inversiones en infraestructura, el desarrollo de los sectores básicos, así como para la financiación de las crecientes importaciones de bienes de capital (Grasel y Pereira, 2003). Durante tales décadas la región experimentó un avance muy relativo en comparación con la economía mundial en su conjunto.

Adicionalmente, se llevaron a cabo reformas institucionales a través del Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG) de carácter fiscal y financieras, que estimularon el crecimiento económico (Vieira Scorzato, 2015). Asimismo, se incentivaron las exportaciones a través de diversos mecanismos, tal y como un sistema de subsidios que permitía que los productos brasileños fueran más competitivos en el exterior. Se modernizaron las agencias del sector público que fomentaban el comercio exterior y se facilitó la integración con el sistema financiero internacional (Veloso et.al., 2008).

3.2. Indicadores de endeudamiento.

3.2.1. Déficit presupuestario.

La estabilidad macroeconómica que caracterizaba a los países EOI tenía su origen entre a otras causas, al mantenimiento de los déficits presupuestarios a niveles muy reducidos, de forma que pudieran ser financiados de una forma prudente. En consecuencia, los países EOI mantuvieron los niveles de deuda externa e interna a niveles moderados (Banco Mundial, 1993). Los HPAES fueron el bloque de países que mejor contuvo los niveles de déficit presupuestario, no excediendo lo que la economía no pudiera absorber. Tal y como se refleja en la Tabla IV, desde los años setenta en adelante, los HPAES difícilmente excedían un dos por ciento de déficit presupuestario, siendo el promedio de este bloque de países durante los años setenta un 1,51% y durante los ochenta un 0,46% (ICSEAD, 1999) (Leipziger, 1997) (Banco Mundial, 2000).

Tabla 4: Déficit Presupuestario (%) PIB en países EOI.

Déficit Presupuestario (%) PIB en países EOI.			
Este Asiático/ EOI	<i>1971-1980</i>	<i>1981-1990</i>	<i>1991-1996</i>
Hong Kong, China	0,70	2,10	-
Corea del Sur	-1,71	-0,83	-0,13
Singapur	1,07	3,86	13,12
Taiwan, China	1,40	2,40	-
Indonesia	-2,61	-1,47	0,82
Malasia	-6,32	-7,20	-1,40
Tailandia	-3,10	-2,06	2,80
Promedio	-1,51	-0,46	3,04

Elaboración propia. Fuente: ICSEAD (1999); Leipziger (1997); Banco Mundial (2000)

Ello permitió la estabilidad de la inflación y de los niveles de deuda. Ello está intrínsecamente relacionado con la agilidad y el pragmatismo que caracterizó a los países EOI (Banco Mundial, 1993). Cuando existían recesiones a nivel global o “shocks” de carácter comercial, los países asiáticos ajustaban aún más sus déficits presupuestarios o incluso devaluaban sus monedas para mantener sus capacidades competitivas en los mercados internacionales (Seúl, Korea Development Institute, 1979).

A modo de ejemplo, cabe destacar las rebajas fiscales que implementaron la República de Corea y Malasia para fomentar el desarrollo de la industria pesada y la

industria química. En Japón, el Ministro de Finanzas controlaba las dotaciones de subsidios del Ministro de Comercio Internacional e Industria para evitar niveles de endeudamiento exacerbados. En Indonesia y en Tailandia, las leyes de presupuestos balanceados suponían un límite a la dotación de subsidios. Asimismo, cada vez que estas intervenciones selectivas amenazaban a la estabilidad política, los HPAES siempre observaban y atendían a una gestión prudente de los datos macroeconómicos, evitándose así la generación de desigualdades o desbalances (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2004)

Además, el intervencionismo fue de forma sorprendente, muy selectivo, muy riguroso, disciplinado y centrado en la consecución de objetivos (Amsdem 1989). Seguidamente, los costes de este intervencionismo no fueron excesivos. A diferencia de las ingentes emisiones de deuda pública que llevaron a cabo los países que aplicaron políticas ISI, Japón y los Tigres asiáticos llevaron a cabo un control muy exhaustivo de su déficit público y de sus balances presupuestarios.

Por el contrario, los países ISI no fueron tan permeables o ágiles a la hora de lidiar con los shocks del petróleo de los años setenta, los cuales agravaron aún más los déficits presupuestarios y, por ende, sus niveles de endeudamiento; que, en el medio plazo impactarían en los niveles de inflación y en los tipos de cambio. Los países EOI mantuvieron los déficits públicos dentro de unos niveles, de tal forma que no condujeran a ningún tipo de desestabilización macroeconómica.

Adicionalmente, los precedentes de la historia económica demuestran que en función de cómo se financien dichos déficits, existirán diferentes consecuencias macroeconómicas. Una financiación monetaria de dichos déficits conduce a elevados niveles de inflación (impresión de moneda); un excesivo endeudamiento por parte del Estado aumenta los tipos de interés y reduce los niveles de inversión privada; y un excesivo endeudamiento externo conduce, inexorablemente, a una crisis de deuda (Quibria, 2002). Asimismo, los HPAES fueron muy prudentes a la hora de considerar estos tres aspectos.

Por el contrario, los países ISI, imprimieron moneda para financiar sus crisis durante la década de los ochenta, sufriendo el fenómeno de la hiper inflación; se endeudaron mayoritariamente de forma externa, sufriendo una crisis de deuda que condujo a Brasil y a Méjico al Default a inicios de dicha década; y finalmente la deuda

se concentró en manos del Estado, con el consecuente incremento de los tipos de interés y el desincentivo de la inversión privada (Moreira, 1995).

La Tabla V refleja los déficits públicos de los países que aplicaron políticas EOI, ISI, así como la media ponderada durante la década de los ochenta de los países de la OCDE y de otros países emergentes. La República de Corea mantuvo, así, unos niveles de déficit público inferiores a la media de los países de la OCDE (Banco Mundial, 1993).

En relación con lo comentado anteriormente, si bien Malasia y Tailandia presentaron déficits públicos similares al resto de países emergentes y similares a los países ISI, la gran diferencia entre ambos reside en cómo financiaron dichos déficits. En primer lugar, los niveles de ahorro en tales países financiaban el sistema financiero doméstico, lo que permitía que tales déficits se financiaran con tales ahorros en lugar de emisión de moneda (Behrman, 1993). Malasia y Tailandia mantuvieron niveles de deuda externa, inflación y deuda pública dentro de unos límites, de forma que no experimentaron las dificultades que lastraron a las economías de Brasil, Méjico y Argentina.

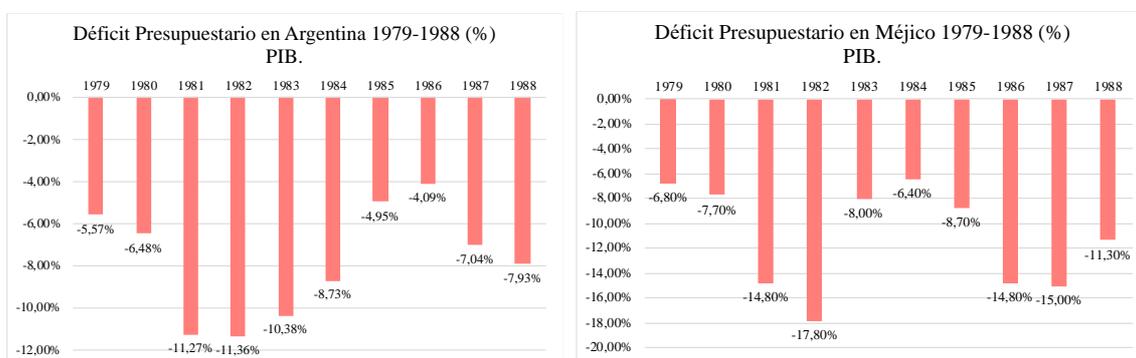
Además, si bien Malasia o Tailandia tenían mayores niveles de déficit presupuestario con respecto a su PIB, su PIB crecía más que el resto de los países. Por el contrario, las economías ISI entraron en un círculo vicioso de poco crecimiento y de déficits presupuestarios insostenibles (Quibria, 2002).

Tabla 5: Déficit Presupuestario, % del PIB, 1980 – 1988.

Déficit Presupuestario (%) PIB. 1980-1988.	
<i>Promedio déficit público.</i>	
País/Región	(%)
ISI	
Argentina	11,25
Brasil	9,60
Méjico	17,01
Promedio de 40 países en vías de desarrollo.	6,39
Promedio de OCDE.	2,82
EOI	
Korea, S.	1,89
Thailand	5,80
Malasya	10,80
Elaboración propia. Fuente: <i>Easterly, Rodriguez and Schmidt-Hebbel.</i>	

Considerando los déficits presupuestarios de los países latinoamericanos y atendiendo a la Gráfica IV, se puede observar cómo los desbalances presupuestarios eran desmesurados. Así, en la década de los años ochenta, Méjico y Argentina ostentaron déficits públicos que llegaron a alcanzar los dos dígitos. La elevada intervención estatal en la economía, la inexistencia de ahorros de origen interno y un desproporcionado gasto público condujeron a estos niveles de déficit (Easterly, Rodriguez y Schmidt-Hebbel, 1994).

Gráfico 4: Déficit Presupuestario en Argentina/Méjico 1979-1988 (%).



Elaboración propia. Fuente: Banco Mundial.

3.2.2. Niveles de deuda externa. La crisis de deuda en Brasil y Méjico.

Hemos de tener en cuenta las subidas del precio del petróleo durante la década de los setenta (shocks 1973-1974 y 1979-1990). Con motivo del incremento del precio del crudo, los países exportadores de petróleo inyectaron sus ingresos en el mercado crediticio, inyectando una gran liquidez y una mayor capacidad de financiación (reciclaje de los petrodólares). Este incremento del crédito se vio acompañado de una reducción de los tipos de interés, dado el exceso de oferta de crédito. Siendo, en consecuencia, considerablemente barata la financiación de carácter externo (Ocampo, 2014).

En esta línea, tal y como describen French-Davis y Devlin (1993), dada el descenso de los tipos de interés real durante los setenta facilitó el acceso a la financiación y para muchos países de América Latina se consideró que incrementar sus niveles de endeudamiento era ventajoso. No obstante, tal y como resalta Ocampo (2014), el incremento de la inversión no se vió acompañado de aumentos del ahorro interno. Así, mientras los países asiáticos incrementaron los tipos de interés para fomentar el ahorro y la inversión interna, Brasil y Méjico estaban incrementando notablemente sus niveles de deuda en los mercados internacionales (Behrman 1993).

Tal y como se refleja en la Tabla VI, el volumen de deuda de los países latinoamericanos se incrementó considerablemente, pasando América Latina a representar en 1980 el 46% de la deuda total de los países en desarrollo, así como el 63,2% de la deuda bancaria en 1982 (French Davis y Devlin, 1993). Además, dentro de la región se dió una considerable concentración de la deuda. En 1979 Brasil poseía el 32,6% de la deuda de la región, seguido por Méjico con un 24,7% y Argentina un 7% (Denis, 1983, p.12).

Tabla 6: Deuda externa de los países en vías de desarrollo.

Deuda externa de los países en vías de desarrollo (Miles de millones de \$ actuales)					
	1973	1977	1980	1981	1982
Deuda Total					
Países en vías de desarrollo	108,2	238,8	444,6	520,6	574,4
América Latina	42,8	104,2	204,3	241,5	260,7
(%)	39,6%	43,6%	46,0%	46,4%	45,4%
Deuda Bancaria	42,5	114,8	257,1	304,2	337,6
Países en vías de desarrollo	25,7	72,9	160,1	194,1	213,4
América Latina	60,5%	63,5%	62,3%	63,8%	63,2%

*América Latina excluye a Cuba y Panamá.
 *Países en vías de desarrollo excluye a exportadores de Petróleo de Oriente Medio.
 Elaboración Propia. Fuente: French-Davis y Devlin (1993).

Con motivo de las dos crisis del petróleo de la década de los setenta, los países que habían implementado el modelo ISI estuvieron muy expuestos al incremento de sus déficits en su Balanza comercial. Así, para financiar dichos déficits, México y Brasil decidieron emitir deuda al exterior.

Los gobernantes de los países latinoamericanos pensaron que la recesión a nivel internacional era una situación coyuntural que no trascendería a problemas de mayor entidad, en tanto en cuanto los superávits generados en los países exportadores de petróleo seguirían financiando los desequilibrios existentes (Grasel y Pereira, 2003). Así, la Reserva Federal y la banca comercial norteamericana actuaría como intermediaria entre ambos grupos, siendo proveedores de liquidez y financiación a los países de Latinoamérica. Así, la banca norteamericana canalizaría aquellos excedentes financieros al sistema internacional. (French-Davis y Devlin, 1993).

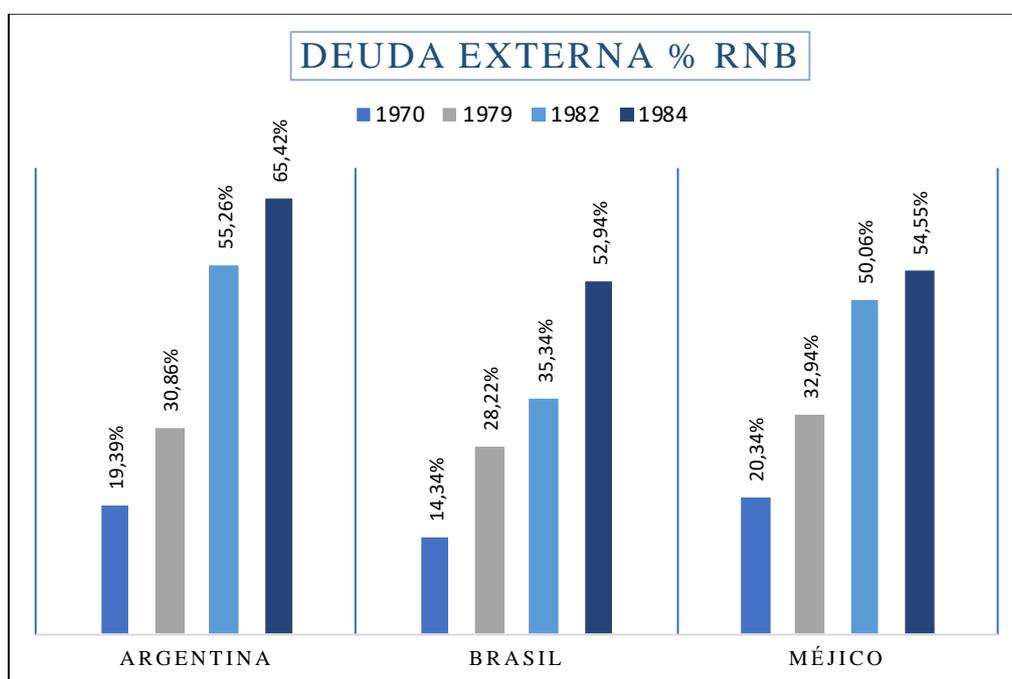
En este contexto, el gobierno brasileño decidió ahondar en la aplicación de sus políticas ISI a través del II PND, que era un ambicioso proyecto económico que perseguía la inversión pública en infraestructuras, bienes de producción y energía. Dada la incapacidad de las empresas brasileñas de competir en los mercados internacionales, la exportación se redujo. Además, este proyecto de industrialización dependía considerablemente en nuevas importaciones. Este déficit comercial requirió de un incremento notable de la financiación externa, creciendo notablemente la dependencia en el crédito extranjero de Brasil (Barbosa y De la Cal, 1992). Esta dependencia en productos importados se vió agravada por los dos shocks del precio del petróleo.

Así, la cantidad importada de petróleo de Brasil se incrementó exponencialmente durante los setenta, de forma tal que durante el segundo shock del petróleo Brasil era uno de los principales importadores de Petróleo de los países en vías de desarrollo. A pesar de ello, no se paralizó el programa de inversión pública y se decidió continuar con el plan de expansión interna (Vieira Scorzato, 2015).

Es entonces cuando se materializa un sobreendeudamiento de la economía brasileña, que tendrá unas consecuencias muy significativas en la próxima década. Si bien al principio dicha deuda perseguía financiar la adquisición de infraestructuras y de inversión pública, con posterioridad el nuevo endeudamiento sólo perseguiría repagar los intereses de la deuda contraída con anterioridad (Cardoso, 1991). Surge una dinámica de emisión de deuda para refinanciar deuda que agravaría aún más los déficits de América Latina.

Si bien durante estos años el PIB creció de forma sostenida, las repercusiones y consecuencias económicas de la década perdida tuvieron su origen en el excesivo endeudamiento externo que sufragó este crecimiento (Ocampo, 2014).

Gráfico 5: Niveles de Deuda Externa como porcentaje de RNB en Argentina, Brasil y Méjico.



Fuente: Banco Mundial, 1993.

Observando la Gráfica V, resulta sorprendente cómo de 1972 a 1982 la deuda externa en Brasil se disparó, pasando de 9 billones de dólares en 1972 a 85 billones de

dólares en 1982, representando un incremento del 796% y un crecimiento anualizado de entorno al 80%, lo que evidenció que ese sobreendeudamiento daría lugar a problemas económicos de enorme gravedad (Banco Mundial, 1993). Según datos de la Reserva Federal, a finales de 1970 la deuda contraída por los países latinoamericanos alcanzaría los 29 billones de dólares, para finales de 1978, ese número ascendería hasta los 159 billones de dólares. En 1982 los niveles de deuda alcanzaron los 327 billones (Quibria, 2002).

A finales de la década de los setenta la prioridad de los países desarrollados consistía en reducir la inflación provocada por el incremento del precio del crudo. En consecuencia, a finales de 1979 la Reserva Federal decidió elevar los tipos de interés para frenar la tendencia inflacionaria en los Estados Unidos (“Volcker shock”). Ello se materializó en políticas monetarias contractivas de forma que la economía mundial entró en recesión en 1981 (Vieira Scorzato, 2015).

La banca comercial comenzó a acortar los plazos de amortización y a cobrar tipos de interés más elevados. Fue entonces cuando los países latinoamericanos vieron insostenible el pago de la deuda (Devlin y French-Davis, 1995).

En agosto de 1982 el Ministro de Hacienda de Méjico comunicó ante la Reserva Federal y ante al Fondo Monetario Internacional que Méjico no podía afrontar el pago de su deuda (default), que era de 80 billones de dólares. Finalmente, dieciséis países de Latinoamérica se vieron forzados a llevar a cabo planes de reestructuración de su deuda (Ocampo, 2014). Además, los acreedores y la banca redujeron drásticamente la concesión de financiación y de nuevos préstamos, lo que sumió a una profunda crisis y a una profunda recesión en América Latina.

El ex gobernador de la Reserva Federal norteamericana describiría las políticas de sustitución de importaciones como políticas de un elevado consumo interno, un sobreendeudamiento y una excesiva intervención del Estado en la economía (Ferguson 1999).

Los tipos de interés de los Estados Unidos habían sido muy bajos durante las décadas de los sesenta y los setenta, de forma que el tipo de interés al que tuvo lugar el endeudamiento externo de Latinoamérica osciló entre el 1 y el 2% desde 1975 a 1980. Tras el efecto Volcker la Prime Rate norteamericana y la tasa de oferta interbancaria de Londres (LIBOR) subieron en 1980 a un 20,1% y un 18% respectivamente (Vieira

Scorzato, 2015). Esta brusca subida de tipos tuvo un impacto muy severo en las estructuras de deuda de los países latinoamericanos:

- En primer lugar, buena parte de la deuda estaría referenciada o indexada a tales índices, con lo que la deuda existente se encareció.
- Tales países para refinanciar su deuda necesitaron aumentar sus tipos de interés para impedir la fuga de capitales a los países más desarrollados.
- Dicha deuda estaba dolarizada de forma que las devaluaciones de las monedas de los países de América Latina que tuvieron lugar tras el inicio de la crisis encarecieron a un más el repago de la deuda.

Latino América cuadruplicó sus niveles de deuda a un promedio de un 20,4% anual. Asimismo, la región cuadruplicó sus niveles de deuda de 75 billones de dólares a más de 315 millones de dólares en 1983, lo cual significaba el 50% del Producto Interior Bruto. El repago de intereses y de principal se disparó de 12 billones de dólares en 1975 a 66 billones en 1983 (Banco Mundial, 1993).

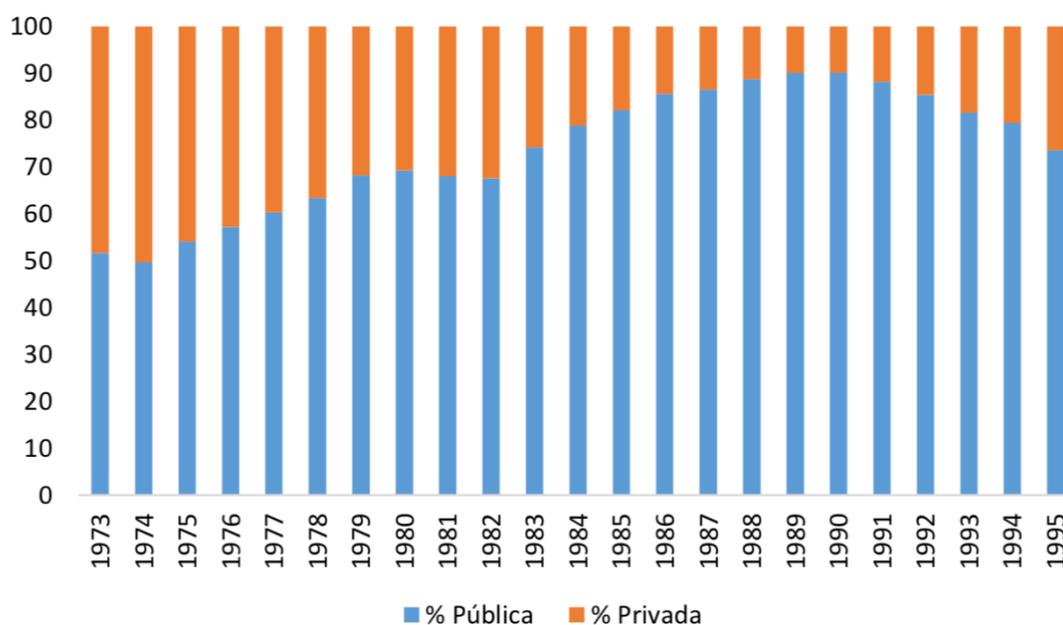
La crisis de deuda de América Latina, más concretamente la de Brasil y Méjico en la década de los ochenta supondría el fin de las políticas de sustitución de importaciones en la región. Asimismo, las ayudas otorgadas por el FMI se otorgarían a cambio de políticas más acordes al consenso de Washington y al orden liberal (Stallings, 2014). Así, los países deudores adoptarían tales reformas obedeciendo a las instituciones financieras que estaban más alineadas con los países acreedores. Supuso así el fin de la aplicación de las políticas ISI y el fin del intervencionismo exacerbado del Estado, que se vería sustituido por estrategias de corte neoliberal (French-Davis y Devlin, 1993).

Tras el estallido de la crisis se produjeron una serie de negociaciones entre los países deudores, los bancos acreedores, instituciones financieras internacionales tales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), estableciéndose medidas que estaban inexorablemente unidas a la refinanciación (Stallings 2014). En este sentido, Williamson (1990) estableció que el Congreso norteamericano y altos cargos del ejecutivo estadounidense jugarían un rol muy significativo en tales negociaciones. Durante la década de 1980 América Latina sufrió un retroceso de magnitudes históricas.

El impacto de la crisis de deuda fue tal que en la década de los ochenta la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) se refirió a la misma como “la década perdida”, caracterizada por una ralentización del crecimiento económico y un empeoramiento de los indicadores sociales (Vieira Scorzato, 2015).

En la Gráfica atendemos a la evolución de la deuda externa en manos del Estado de Brasil durante los años setenta y ochenta. La nacionalización de la deuda externa y la concentración de la deuda en manos del Estado fue el resultado inexorable de la aplicación de las políticas proteccionistas e intervencionistas que caracterizaron a la estrategia ISI (Ocampo, 2014). La inexistencia de ahorros de carácter interno y privado que pudieran servir de financiación para la inversión en capital daría lugar a una excesiva emisión de empréstitos por parte de las entidades públicas. Así, las empresas estatales carecían de financiación de carácter interno, en la medida en que este se destinaba a la inversión en capitales privados (Campos 1999).

Gráfico 6: Deuda externa Pública y Privada en Brasil 1973 – 1995.



Fuente: Vieira Scorzato, 2015.

3.2.3. Endeudamiento a nivel regional. Ratio Deuda/PNB. Ratio Deuda/Exportaciones.

Tabla 7: Endeudamiento a nivel regional. 1980 – 1991.

Endeudamiento a nivel regional. 1980-1991.				
País/Región	<i>Radio de deuda/PNB</i>		<i>Ratio deuda total/exportaciones</i>	
	Máximo.*	1991	Máximo.*	1991
ISI				
Argentina	55,43	35,72	698,58	407,09
Brasil	52,94	20,59	436,29	336,53
Méjico	79,57	37,51	421,42	263,80
Latinoamérica	-	37,40	-	268,00
EOI				
Corea del Sur	52,50	15,00	142,40	45,2
Tailandia	47,80	39,00	171,70	94,8
Indonesia	69,00	66,40	263,50	225,6
Malasia	86,50	47,60	138,40	54,2

*Durante 1985, 1986 o 1987.
Elaboración propia. Fuente: *Banco Mundial*.

En la Tabla VII, observando la ratio de deuda con respecto a la producción nacional bruta tanto los países EOI como los países ISI alcanzaron cotas similares de endeudamiento. En esta línea, las ratios de deuda/PNB de Corea del Sur desde 1980 hasta 1985, Malasia desde 1982 hasta 1988 e Indonesia a partir de 1987 fueron muy elevados en comparación con otros países emergentes (Quibria, 2002).

En lo que a deuda externa se refiere, de las siete economías HPAES, sólo Indonesia, Malasia, Corea del Sur y Tailandia captaron deuda externa. Por el contrario, Taiwán, Singapur y Hong Kong no se financiaron del exterior. No obstante, tal y como se aprecia de deuda total con respecto a las exportaciones, en este caso el endeudamiento de los países EOI es mucho más reducido.

La gran expansión de las exportaciones del Este Asiático permitía obtener divisas y reservas para el repago de la deuda externa. Además, los superávits comerciales que generaban estas economías y la consecuente acumulación de reservas favorecían el repago de la deuda. Además, el elevado crecimiento de estos países significaba que los

rendimientos que generaban las inversiones excedían con creces el interés a pagar por la deuda (Quibria, 2002).

Para clarificar este aspecto me centraré en una comparativa entre la República de Corea y Méjico. A principios de los setenta, Corea del Sur se endeudó considerablemente para financiar la inversión en capital (Banco Mundial, 1993). En 1984 la deuda externa de Corea era la cuarta más grande del mundo hasta el punto de que en 1985 igualaba al 50% de su Renta Nacional Bruta (Osuka, 1993).

No obstante, debido a su elevado crecimiento económico y a su reducido ratio deuda-exportaciones, la República de Corea no perdió credibilidad. A partir de 1986 el gobierno decidió iniciar una política de reducción de deuda adelantando buena parte del principal de sus deudas pagando con las reservas internacionales que había adquirido con motivo de las exportaciones.

En tan sólo cuatro años, en 1990 su ratio de deuda-renta nacional bruta descendió a un 14%. En contraste, cuando Méjico suspendió pagos en 1982, su ratio de endeudamiento-renta nacional bruta era mucho más reducido que el de Corea del Sur, pero su ratio de endeudamiento-exportaciones era mucho más elevado (Quibria, 2002).

3.3. Indicadores de Inflación.

Tal y como señala Edwards (2009), la falta de progreso social era uno de los problemas más relevantes de Latino América. Otro de los indicadores más preocupantes era la inflación. Así, entre 1960 y 1970 la inflación en la región era de un promedio del 20% anual, mientras que la inflación promedio a nivel global estaba en torno al 4%. Países latinoamericanos tales como Argentina, Chile, Brasil y Colombia llegaron a alcanzar niveles de inflación de hasta dos dígitos.

Desde 1965 hasta 1995 el promedio de la inflación anual fue de un 9% en los HPAES en comparación con el 18% del resto de economías emergentes. La estabilidad en la inflación permitió que los tipos de interés fueran mucho más estables y sostenidos que en el resto de economías subdesarrolladas (Nueva York: Oxford University Press, 1993). Esta estabilidad macroeconómica fomentó la inversión a largo plazo y el incremento de las tasas de inversión privada y, en consecuencia, el fomento del ahorro (Behrman 1993).

Además los países EOI se adecuaron ágilmente a los principales shocks comerciales con mayor eficacia y rapidez que los países ISI. Asimismo, en la siguiente tabla podemos observar como las tasas de inflación en los países EOI fueron muy constantes y bajas desde 1965 hasta 1995. De hecho, a pesar de los dos shocks comerciales con motivo de las crisis del petróleo de la década de los setenta, la inflación fue muy contenida y reducida.

Por el contrario, los países ISI experimentaron tasas de hiper inflación durante la década de 1980 e inicios de los noventa, debido en gran parte a la ingente emisión de moneda necesaria para repagar la deuda externa que había caracterizado a las políticas ISI (Vieira Scorzato, 2015). La siguiente tabla refleja la baja inflación de Malasia, Singapur, Tailandia, y Taiwan, China. Corea del Sur e Indonesia tuvieron una mayor inflación pero estaba muy lejos de la hiper inflación que padecieron los países ISI. Tal y como sostienen ciertos autores, mantener la inflación por debajo de un 20% permite crear un ámbito de estabilidad macroeconómica (Dornbusch and Fischer 1993).

Estos bajos niveles de inflación se debieron a la disciplina fiscal de sus gobiernos. Para limitar los niveles de endeudamiento, así como la inflación, se crearon diversos métodos de carácter legislativo o institucional. Así, ciertos gobiernos crearon instituciones para controlar los niveles de déficit público, Indonesia aprobó una ley de presupuestos balanceados, Tailandia estableció un control exhaustivo del tipo de cambio...(Warr y Nadhiprabha 1993).

Tabla 8: Promedio de Inflación 1965 – 1995, países EOI e ISI.

País/Región	Promedio de Inflación (%)		
	1965-1975	1975-1985	1985-1995
EOI			
Indonesia	164,29	12,82	7,87
Japón	8,27	5,34	1,41
Corea del Sur	13,88	13,53	5,52
Hong Kong SAR, China	-	8,25	7,89
Tailandia	5,73	7,23	4,16
Malasia	3,99	4,59	2,65
ISI			
Argentina	-	182,43	1005,73
Brasil	-	151,08	1005,73
Bolivia	13,19	1232,74	1104,45
Chile	223,36	81,33	17,94
Méjico	7,57	39,43	47,86
Colombia	13,49	23,50	24,80

Elaboración Propia. Fuente: Banco Mundial 1992.

3.4. Indicadores de Exportaciones.

La consecución de esta evolución tan llamativa de los niveles de exportación fue fruto de una serie de políticas de carácter ortodoxo, mecanismos orientados al mercado y a la existencia de incentivos a las exportaciones.

Una de las características más destacables de este grupo de países (EOI) es su magnífica evolución en magnitudes de exportación y comercio internacional. Los niveles de exportación de los HPAES con respecto a los niveles mundiales de exportaciones se vieron incrementados desde un 8% en 1965 hasta un 13% en 1980 y un 18% en 1990 (Banco Mundial, 1993).

A través de la estrategia orientada a exportaciones, la Administración perseguía que diversos sectores adquirieran ventajas competitivas (David Ricardo) en los mercados globales. Tales países elaboraron un plan estratégico que permitió la especialización en industrias intensivas en trabajo, y posteriormente en industrias pesadas y químicas (Ahreum Lee, Thomas J. Hannigan and Ram Mudambi, 2015).

Por el contrario, las medidas adoptadas por los gobiernos de países que aplicaron políticas ISI dieron lugar a entidades de carácter local o nacional que no eran competitivas globalmente. Las empresas de los países ISI se sentían protegidas y desincentivadas en

un entorno proteccionista en su gran mercado doméstico, y por tanto esa falta de incentivo o motivación implicaría un lastre en su desarrollo de capacidades tecnológicas y en la consecución de ventajas competitivas (Moreira, 1995).

Tabla 9: Promedio de las exportaciones como % del PIB. 1960 – 1990.

Promedio de las exportaciones como % del PIB. 1960-1990.			
	<i>1960-1970</i>	<i>1970-1980</i>	<i>1980-1990</i>
Pais/Región	(%)	(%)	(%)
ISI			
Argentina	6,42	7,10	8,96
Bolivia	19,55	25,60	23,01
Brazil	6,69	7,42	9,96
Mexico	7,80	8,89	16,08
EOI			
Korea, S.	6,94	21,65	29,19
Thailand	16,57	19,50	26,60
Indonesia	9,87	22,13	25,71
Malasya	45,61	47,45	59,36

Elaboración propia. Fuente: Banco Mundial.

Seguidamente, en los años setenta y ochenta, el crecimiento se localizó en los Tigres asiáticos, cuyos niveles de exportación de productos manufacturados crecieron cuatro veces más rápido que los de Japón. Asimismo, las exportaciones de la República de Corea crecieron cuatro veces más rápido que el comercio internacional durante los siguientes treinta años. Tal y como se refleja en la Tabla VII en tan sólo treinta años la República de Corea consiguió ascender sus exportaciones como porcentaje de su PIB de un 6,94% hasta un 29,19%. En el mismo período Tailandia y Malasia pasaron de un 16,57% a un 26,60% y de un 45,61% a un 59,36%, respectivamente (Banco Mundial, 1993).

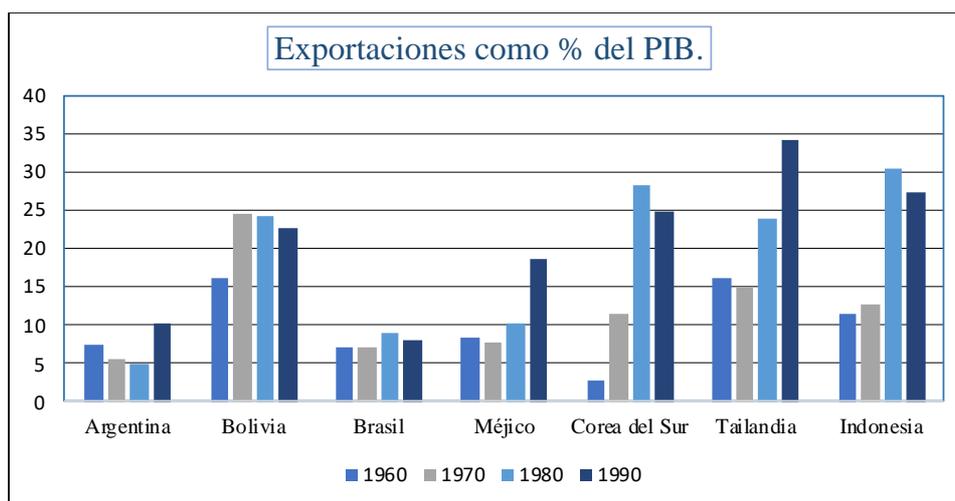
Asimismo, las exportaciones de Corea del Sur (como porcentaje del PIB) han sido de forma sostenida muy elevadas, alcanzando el 52,6% de su PIB en 2010. (Ahreum Lee, Thomas J. Hannigan and Ram Mudambi, 2015).

Por el contrario, atendiendo a la evolución de este mismo parámetro en los países ISI, tales como Brasil o Argentina, en treinta años, ambos fueron incapaces de incrementar los niveles de exportaciones (Washington, DC: Brookings Institution Press, 2011). Brasil exportaba por valor de un 6,69% de su PIB durante los sesenta y por valor

de 9,96% durante los ochenta. En esta línea, atendiendo a la gráfica, con la salvedad de Méjico el resto de los países latinoamericanos no consiguieron una evolución significativa de sus niveles de exportaciones. El modelo ISI carecía de cualquier tipo de disciplina económica y generaba unas ineficiencias muy severas con motivo de la protección arancelaria y el excesivo intervencionismo. Tal y como refleja Ocampo (2014), durante los sesenta se generaron de forma artificial ciertos superávits en la balanza comercial a través de aranceles, la existencia de múltiples tipos de cambio y el control cambiario.

Es más, tal y como he comentado anteriormente, las exportaciones como porcentaje del PIB apenas se incrementaron en más de cinco puntos porcentuales. Por el contrario, el crecimiento de las exportaciones en Tailandia, Indonesia y Corea del Sur resulta muy destacable y extraordinario.

Gráfico 7: Exportaciones como % del PIB. 1960 – 1990.



Fuente: Banco Mundial, 1993.

Los gobiernos de los HPAES fomentaron notablemente las exportaciones facilitando una estabilidad macroeconómica e incentivos microeconómicos. Se facilitó así la liberalización del comercio y la devaluación de la moneda para adquirir competitividad en el exterior. En términos generales y a diferencia de los países ISI, los HPAES no restringieron las importaciones para contrarrestar sus déficits en la balanza comercial (Quibria, 2002).

Taiwán, China, tomó como primera medida para el fomento de las exportaciones un paquete de medidas en 1958 que incluía la liberalización del comercio y el fin de las restricciones arancelarias, una devaluación de la moneda en un 25%, la supresión de

varios tipos de cambio y la creación de un tipo de cambio único, la supresión de las restricciones a las importaciones, así como la creación de múltiples incentivos a las exportaciones (Banco Mundial, 1993). En Corea del Sur, también se promovió la liberalización del comercio a través de diversas medidas, destacando, entre otras una severa devaluación en 1961 (Collins y Park 1989). En Indonesia, se promovió la liberalización del comercio aboliendo las licencias para la importación, así como uniendo y devaluando el tipo de cambio.

A diferencia de los países ISI, los países EOI no restringieron las importaciones. La restricción a las importaciones, la imposición de límites o de licencias dificulta enormemente a los exportadores, quienes suelen importar materias primas y dependen de los bienes de capital. En consecuencia, tal y como se puede apreciar de la Tabla VII, en los países ISI los niveles de importaciones con respecto a su PIB o bien se mantuvieron constantes o bien crecieron ligeramente.

Es decir, el objetivo primordial de las políticas ISI era minimizar las importaciones para fomentar la industrialización de su producción. Dicho objetivo no se cumplió. Seguidamente, atendiendo a la ratio Exportaciones más importaciones con respecto a su PIB, atendemos a que el promedio durante el periodo 1960 a 1990 en los países EOI fue de en torno a un 125,9%, mientras que en los países ISI rondaba el 27,9%. El aperturismo y la liberalización de los mercados fue fundamental para el desarrollo de los países EOI (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993).

En su comparativa entre Corea del Sur y Brasil, Thomas Hannigan, Ram Mudambi, and Ahreum Lee sostienen que la razón por la que Corea pudo desarrollarse y alcanzar a los países desarrollados, mientras que Brasil quedó estancado como un país en vías de desarrollo ("*middle income trap*"), reside en que mientras Corea implementó una política orientada hacia el exterior, Brasil creó grandes compañías públicas orientadas a la producción para el consumo doméstico (Ahreum Lee, Thomas J. Hannigan and Ram Mudambi, 2015). Además, destacan que Brasil creó grandes empresas públicas que eran ineficientes y que no tenían ningún tipo de incentivo para ser competitivas en el exterior. Por el contrario, el gobierno de Corea del Sur nutrió de inversión tecnológica y creó grandes empresas "*national champions*", cuya financiación estaba sometida al cumplimiento de ciertos resultados. Además, las inversiones públicas en Brasil no se

vieron acompañadas de un desarrollo en el ámbito de la educación ni en el aspecto tecnológico.

De las diversas políticas aplicadas por los países del este asiático, extraemos una serie de estrategias en común (Vernon, 1966):

- 1- Una política y una verdadera línea estratégica por parte del gobierno o la Administración Pública.
- 2- Especialización tecnológica de la producción nacional.
- 3- Incentivo de firmas locales para que puedan competir en los mercados globales.

Ya en 1965, el presidente Park de Corea del Sur ya hablaba de competitividad, haciendo hincapié en que la orientación hacia las exportaciones no es una elección, sino que es necesaria. (Amsden, 1989).

Desde los primeros años de la década de los sesenta el desarrollo orientado hacia exportaciones perseguía crear líderes nacionales que desarrollaran capacidades competitivas para prosperar en los mercados globales (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1982). En los niveles más estratégicos identificaron tendencias de mercado y fomentaron aquellas industrias intensivas en trabajo y en capital con mayores posibilidades de competir globalmente.

A nivel táctico, implementaron una serie de políticas y medidas que controlaban las importaciones y restringían la inversión Extranjera Directa, de forma que se aplicaron verdaderas medidas proteccionistas con el ánimo o fin de dotar de tamaño, estructura y capacidad a sus empresas nacionales o domésticas. (*infant industries*). En esta línea implementaron controles y restricciones a la importación y promovieron las exportaciones tales como beneficios fiscales y créditos para la exportación (Mah, 2007).

El gobierno de Corea del Sur mantuvo una política consistente, proactiva y continuada a lo largo de las décadas, cuyo último objetivo era fomentar la capacidad competitiva de sus empresas en los mercados globales (Ahreum Lee, Thomas J. Hannigan and Ram Mudambi, 2015). Por el contrario, los países ISI no implementaron planes industriales de una forma sistemática.

Asimismo, durante los sesenta Corea del Sur y Taiwan comenzaron a producir bienes consumibles intensivos en mano de obra, protegiendo a su industria (*infant*

industries) de la competencia extranjera. El Estado adquirió una relevancia innegable en el desarrollo de un plan estratégico para promover competencias competitivas. Se promovió la adquisición de materias primas y se desarrollaron incentivos fiscales para fomentar las exportaciones. Además, se devaluó la moneda de tales países, de forma que las exportaciones eran internacionalmente competitivas y las importaciones se encarecieron para los consumidores domésticos. (Nueva York: Columbia University Press, 2015).

Los NICs persiguieron de forma deliberada la creación de una auténtica ventaja competitiva para sus productos manufacturados y para sus industrias (Amsdem, 1989). Si bien podemos encontrar similitudes entre las políticas ISI y las políticas EOI, en tanto en cuanto ambas implican la intervención del Estado y su rol dirigente en la industrialización de sus países, los subsidios y dotaciones de carácter público que dotaban los países de Asia Oriental eran micro subsidios, orientados a industrias o sectores muy concretos. Además, una parte relevante de tales subsidios estaban sometidos a la consecución de una serie de resultados de exportación y de cifras de negocio (Banco Mundial 1993) (Banco Mundial de Desarrollo, 1997).

Es relevante hacer mención del desarrollo y fomento en las áreas de educación que implementaron los tigres asiáticos. La educación adquirió un papel prioritario en las políticas de los diferentes gobiernos, fomentando la aparición de una mano de obra muy formada que abastecería la emergente industria que nació en tales naciones (Quibria, 2002). Por el contrario, los países ISI seguían fomentando que sus empresas sirvieran y produjeran para abastecer a los mercados globales durante los años 80 y 90. (Figueiredo, 2008).

Esta política perseguía evitar déficits en sus balanzas comerciales (Moreira, 1995). La estrategia de tales países supuso el camino de una transformación industrial de industrias intensivas en trabajo a industrias químicas y pesadas. Para la consecución de tales fines, la República de Corea elaboró los planes a cinco años que establecían objetivos de exportación de diferentes industrias pesadas y químicas (Moreira, 1995; Galbraith and Kim, 1998).

Los planes de México y Brasil de sus respectivos gobiernos para fomentar su industrialización eran muy diferentes de los implementados por los tigres asiáticos. Además, se asimilaban a los planes quinquenales establecidos por los países comunistas

y socialistas, tratándose de planes centrales orientados a economías autárquicas, en vez de promover la exportación de sus empresas (Ocampo, 2014). Su falta de consistencia y continuidad se debió, entre a otros factores, a la inestabilidad política y variaba de gobierno en gobierno. Además, la intervención más funcional y la creación de instituciones que dotaran de bienes públicos para dar apoyo a su desarrollo industrial tales como transporte, energía y educación eran muy limitados. (Moreira, 1995).

Otro de los méritos de los gobiernos de tales países consistió en fomentar la consolidación de las pequeñas y medianas empresas para crear grandes grupos empresariales y grandes corporaciones. Fue una eficiente y rápida respuesta institucional durante la fase de industrialización para corregir los errores de mercado e institucionales que generalmente caracterizan a los países durante la fase de subdesarrollo (Levy and Kuo, 1991; Khanna y Palepu, 2000).

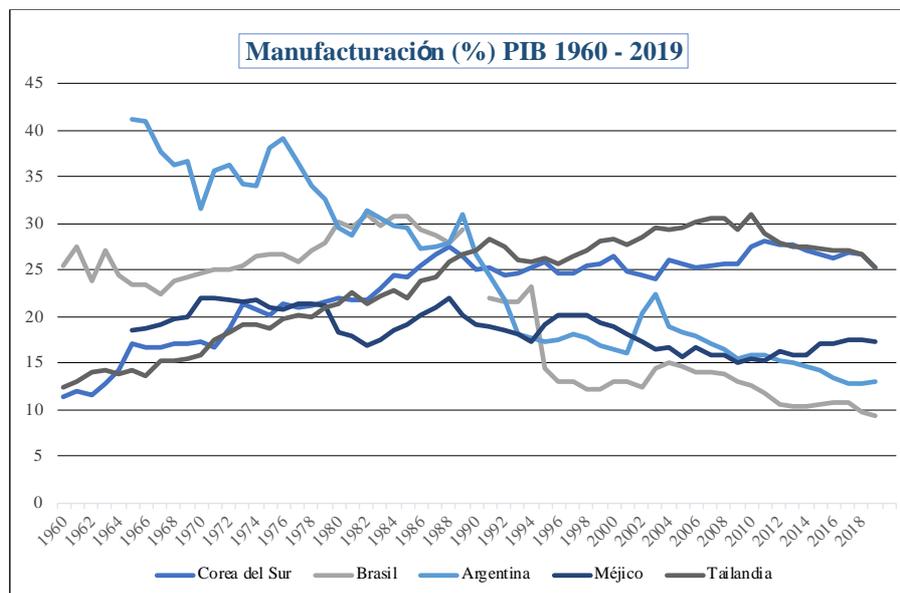
Tabla 10: Indicadores comerciales, exportaciones e importaciones, 1960 – 1990.

Economía y Región.	Indicadores comerciales. Exportaciones e Importaciones 1960s - 1990s.														
	Exportaciones. Porcentaje del PIB.				Importaciones. Porcentaje del PIB.				Exportaciones + Importaciones. Porcentaje del PIB.						
	1960s	1970s	1980s	1990s	Promedio	1960s	1970s	1980s	1990s	Promedio	1960s	1970s	1980s	1990s	Promedio
Este Asiático/ EOI															
Hong Kong, China	79,7	87,8	112,8	138,7	104,7	81,7	83,2	106,5	136,8	102,1	161,3	170,9	219,3	275,4	206,7
Corea del Sur	8,4	26,8	34,6	32,9	25,8	19,2	33,1	33,7	32,0	29,5	28,1	59,9	68,3	65,0	55,3
Singapur	118,7	155,5	188,9	180,1	160,8	129,7	166,2	188,1	168,0	163,0	248,5	321,7	377,0	348,1	323,8
Taiwan, China	21,6	46,0	53,2	46,6	41,8	23,6	44,7	43,0	43,9	38,8	45,2	90,7	96,2	90,4	80,6
Indonesia	10,3	24,4	24,6	30,3	22,4	12,5	19,5	22,5	27,7	20,6	22,8	44,0	47,2	58,0	43,0
Malasia	41,7	45,7	59,0	93,1	59,9	37,9	41,7	56,6	88,5	56,2	79,6	87,3	115,6	181,6	116,0
Tailandia	16,2	19,9	26,9	43,8	26,7	18,4	23,7	30,0	44,1	29,1	34,6	43,6	56,8	87,9	55,7
Promedio	42,4	58,0	71,4	80,8	63,2	46,1	58,9	68,6	77,3	62,7	88,6	116,9	140,0	158,1	125,9
Latinoamérica/ ISI															
Argentina	6,4	7,1	9,0	9,3	8,0	6,1	6,2	6,2	6,2	6,2	12,3	13,3	15,2	18,7	14,9
Brasil	6,7	7,4	10,0	10,1	8,5	6,6	9,5	7,6	7,3	7,8	13,3	17,0	17,6	18,1	16,5
Méjico	7,8	8,9	16,1	16,7	12,4	9,8	10,2	13,2	13,3	11,7	17,6	19,1	29,3	42,5	27,1
Bolivia	19,6	25,6	23,0	20,8	22,2	24,9	27,2	24,3	27,9	26,1	44,4	52,8	47,3	48,7	48,3
Colombia	12,3	15,1	14,9	16,2	14,6	12,8	14,1	13,9	18,9	14,9	25,1	29,2	28,8	35,1	29,6
Promedio	10,6	12,8	14,6	14,6	13,1	12,0	13,5	13,1	14,7	13,3	22,5	26,3	27,6	32,6	27,3

Elaboración Propia. Fuente: ICSEAD (1999); Banco Mundial (1980, 2000d).

3.5. Niveles de Manufacturación, % del PIB, 1960 – 2019.

Gráfico 8: Niveles de Manufacturación como porcentaje del PIB 1960 – 2019.



Fuente: Frieden, 2007. Elaboración propia.

Esta gráfica refleja la evolución de los sectores industriales y de manufacturación como porcentaje del PIB desde 1960 hasta la actualidad. Tal y como se puede observar, la evolución de Corea del Sur y Tailandia es muy positiva, siguientes trayectorias similares (Frieden, 2007). Asimismo, Corea del Sur en la década de los setenta pudo expandirse en sectores industriales pesados tales como el acero, sector petroquímico o la automoción (Ahreum Lee, Thomas J. Hannigan and Ram Mudambi, 2015). Los esfuerzos por reestructurar su modelo productivo han dado sus frutos más allá del período mercantilista. Los pesos del sector secundario en Corea del Sur ascendieron de un 12% en 1970 a un 24% en 1980 y hasta un 25% en 2019. Ambos países asiáticos se han convertido en países exportadores de productos manufacturados de forma significativa y creciente.

En contraste, podemos observar como el porcentaje de industrialización de Brasil y Argentina, que aplicaron políticas ISI, era muy elevado durante las décadas de los sesenta y setenta, pero sufrió un descenso durante los años ochenta. Es innegable que la aplicación de ambos modelos (EOI e ISI) han tenido impactos divergentes en sus modelos productivos. De tal forma que, en 2019, en Brasil el sector secundario tenía un peso muy reducido de un 9,44% (Ahreum Lee, Thomas J. Hannigan and Ram Mudambi, 2015).

3.6. Niveles de inversión y ahorro.

Tal y como destaca Berhman (1993) uno de los aspectos más destacables de la inversión en capital de los países de Asia Oriental fue, sin duda, el alto grado de inversión privada. Las siguientes gráficas (Gráfica VIII y XIX) comparan la media de inversión pública y privada con respecto a su PIB, desde 1970 hasta 1989. Se compara así el grado de inversión privada y pública en los HPAES frente al resto de países en vías de desarrollo. Tal y como se desprende de la primera tabla la inversión privada creció desde un 15% en 1970 hasta un 22% en 1974 en los HPAES. Posteriormente, decrecería hasta un 18% desde 1975 hasta 1984, debido al clima de recesión a nivel global. No obstante, se puede observar cómo durante todo el período desde 1970 hasta 1988 la inversión privada en los países asiáticos excedió, y con creces, a la inversión privada en el resto de los países emergentes (Banco Mundial, 1993).

Seguidamente, en lo referente a niveles de inversión pública, se puede observar cómo los niveles de inversión pública eran inferiores en los países asiáticos en comparación con el resto de los países emergentes. Asimismo, los niveles de intervencionismo en los países ISI conllevaban elevados niveles de inversión por parte de las administraciones públicas, siendo muy reducidos el tamaño de los capitales privados. No obstante, si bien la inversión pública se redujo drásticamente en los países ISI debido a los ajustes estructurales que exigió el Fondo Monetario Internacional, en los países asiáticos los niveles de inversión pública crecieron notablemente entre 1979 y 1982, en la medida en que los niveles de endeudamiento en los países asiáticos no habían sido tan desproporcionados como en los países ISI (Banco Mundial, 1993).

Uno de los principales factores o requisitos que permitieron el desarrollo económico fue la creación de un marco regulatorio y legal que favorecía la inversión privada y la creación de negocios. En todos los HPAEs existía una comunicación muy fluida entre los sectores públicos y privados, existiendo foros de comunicación entre determinadas industrias de los sectores privados y el gobierno para que los primeros pudieran contribuir y coadyuvar en la conformación de las leyes. Asimismo, en Japón y Corea del Sur estos foros de deliberación permitían que las empresas privadas participaran de los borradores de las distintas leyes, así como la existencia de intercambios fluidos y constantes de información entre las principales industrias del sector privado y los sectores públicos. Además, esta transmisión de información de

mercado a las administraciones públicas favorecía a la agilidad de estas a la hora de anticiparse a las tendencias de los mercados globales (Quibria, 2002).

Una de las causas que permitió el ahorro fue el control de la inflación (Banco Mundial, 1993). Así, se evitó la volatilidad de los tipos de interés reales, permitiendo que estos fueran muy positivos. Además, se fomentó el desarrollo del sistema bancario para acceder a las zonas más rurales, de forma que individuos que nunca habían sido ahorradores comenzaran a depositar su capital en el sistema financiero. Adicionalmente, países como Singapur o Taiwán consiguieron altos niveles de ahorro público.

Otro componente de esta estrategia de desarrollo consistió en el aumento de los tipos de interés, de forma que se fomentó el ahorro y la generación de capital. Por el contrario, en los países latinoamericanos que implementaron políticas ISI esto fue inviable y no se implementaron este tipo de políticas. Los países latinoamericanos, en un entorno de tipos de interés bajos confiaron en que el grueso de la financiación podría abastecerse de los mercados internacionales, en lugar de promover el ahorro interno (Moreira, 1995).

En los países del milagro asiático, generación de capitales privados sería vital y elemental tanto para la inversión como para la investigación y desarrollo. Así, tal y como se refleja en las Gráfica XI, los niveles de inversión de capital (capital investment) y los niveles de ahorros (savings) serían muy similares. De esta forma la inversión en nuevas industrias estaría financiada en primer lugar por fuentes de financiación privadas y domésticas, y en segundo lugar por los superávits comerciales que se lograban con motivo del auge de las exportaciones. El gobierno también contribuyó en el desarrollo de la banca privada y las instituciones financieras, fomentando aún más el ahorro (Quibria, 2002).

El crecimiento de las instituciones financieras en Singapur y en Hong Kong fue crucial para la formación de capital y, por ende, para la creación de equipos, maquinaria, edificios, así como cualquier otro tipo de activos productivos, siendo ambas ciudades, a día de hoy, los centros financieros más relevantes del mundo.

Gráfico 9: Inversión Privada como porcentaje del PIB de los tigres asiáticos y otros países en vías de desarrollo.

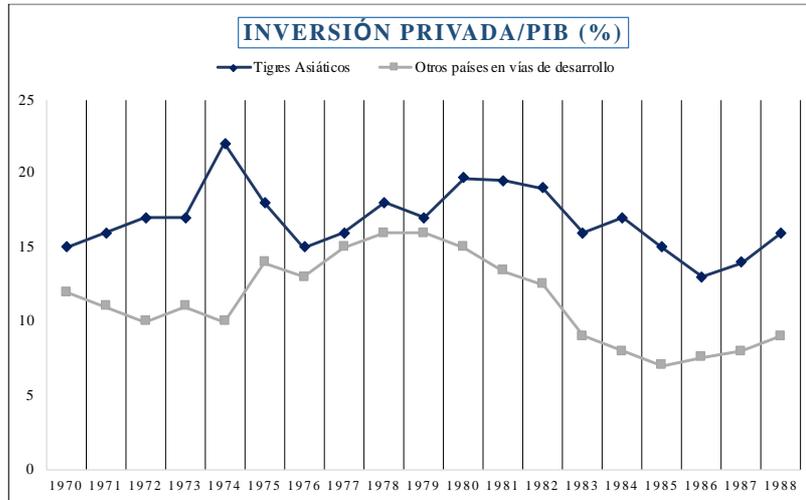
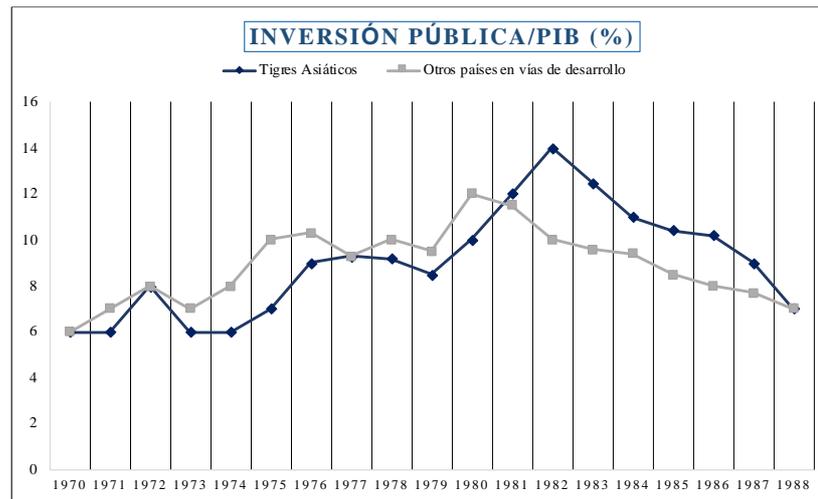


Gráfico 10: Inversión Pública como porcentaje del PIB de los tigres asiáticos y otros países en vías de desarrollo.



Entre 1960 y 1990 tanto los niveles de ahorro como de inversión crecieron de forma extraordinaria. Tal y como se refleja en la Gráfica XI, en 1965 los niveles de ahorro en los países del milagro asiático eran inferiores a las tasas de ahorro de latinoamérica. No obstante, en 1995 el ahorro doméstico bruto de los países de Asia Oriental excedió los ahorros de latinoamérica en casi veinte puntos porcentuales. De forma análoga, los niveles de inversión eran similares en ambos bloques, pero en 1990 las tasas de ahorro de Asia duplicaban a sus análogos en Latinoamérica y excedían de forma considerable a las respectivas en África subsahariana y en el sur de Asia. Adicionalmente, Asia era el único

bloque de países en el que el ahorro excedía a la inversión, de tal forma que exportaban capital.

Gráfico 11: Inversión doméstica bruta en distintas regiones, % del PIB 1960 – 1995.

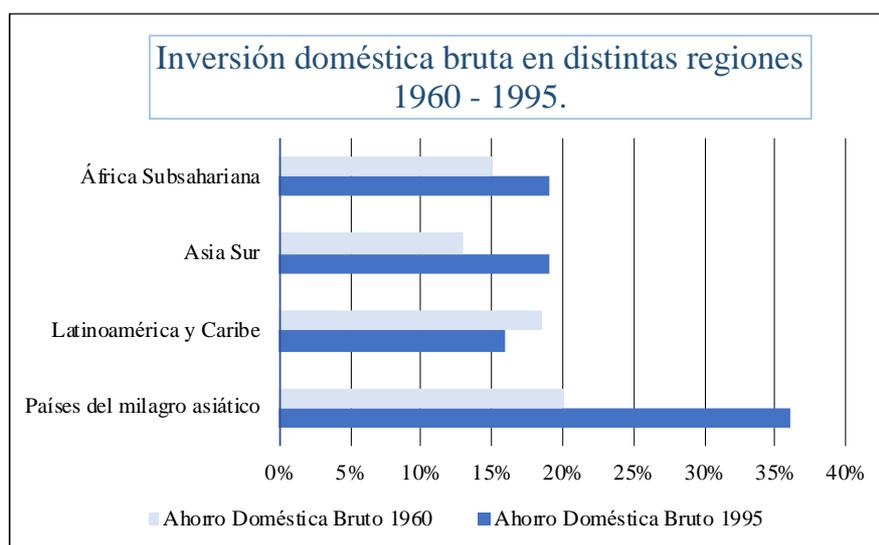
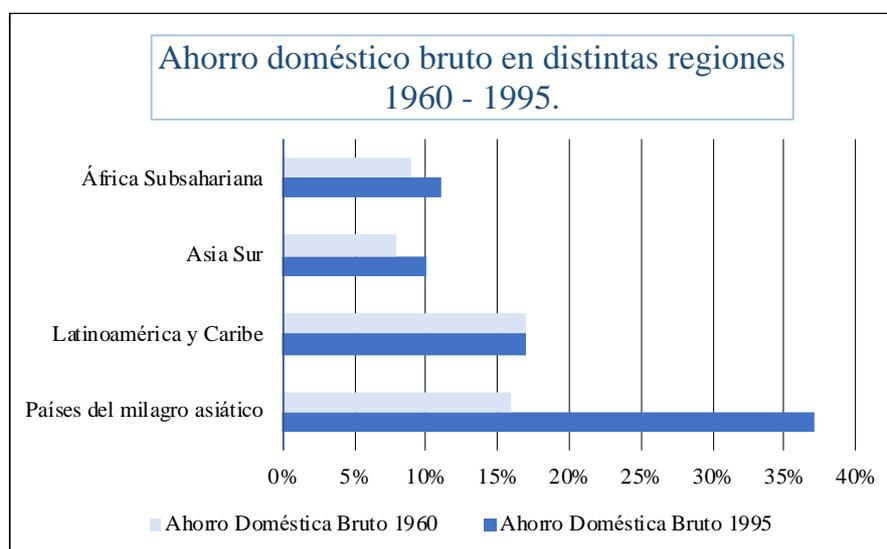


Gráfico 12: Ahorro doméstico bruto en distintas regiones, % del PIB 1960 – 1995.



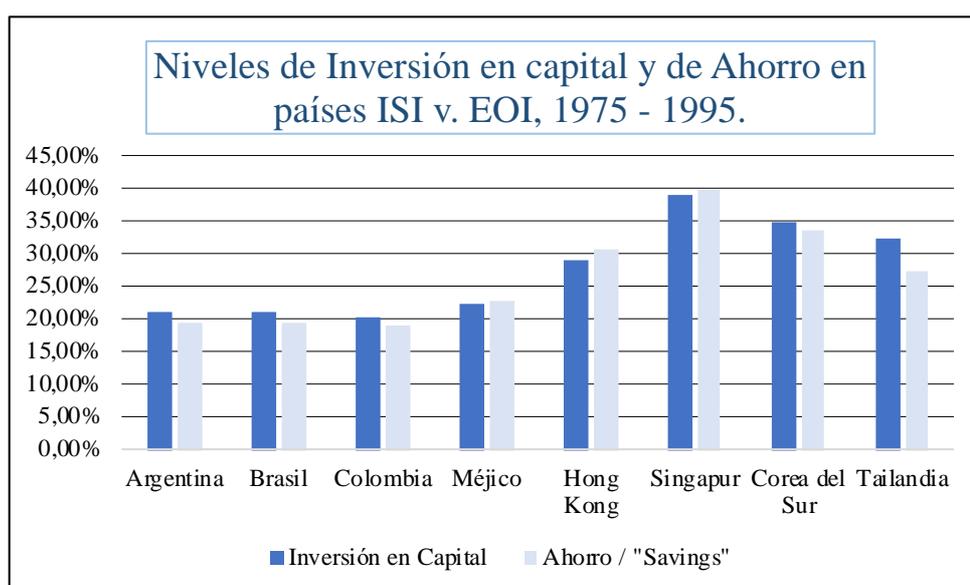
En esta línea, tal y como se puede observar en la Gráfica XI, las tasas de ahorro e inversión en los países latinoamericanos rondaba en torno al 20% de sus respectivos PIB, siendo las tasas de ahorro inferiores a la inversión en capital; mientras que por el contrario, los tigres asiáticos generaban niveles de ahorro que excedían el 30% de su PIB, que a su vez eran superiores a los niveles de inversión en capital (Banco Mundial, 1993).

En los países del milagro asiático, generación de capitales privados sería vital y elemental tanto para la inversión como para la investigación y desarrollo. Así, tal y como se refleja en la Gráfica XI, los niveles de inversión de capital (capital investment) y los niveles de ahorros (savings) serían muy similares. De esta forma la inversión en nuevas industrias estaría financiada en primer lugar por fuentes de financiación privadas y domésticas, y en segundo lugar por los superávits comerciales que se lograban con motivo del auge de las exportaciones (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2013).

El gobierno también contribuyó en el desarrollo de la banca privada y las instituciones financieras, fomentando aún más el ahorro (Petri, 1997). Estos países persiguieron la integridad del sistema bancario, haciéndolo más accesible a todo tipo de inversores y ahorradores. El crecimiento de las instituciones financieras en Singapur y en Hong Kong fue crucial para la formación de capital y, por ende, para la creación de equipos, maquinaria, edificios, así como cualquier otro tipo de activos productivos, siendo ambas ciudades, a día de hoy, los centros financieros más relevantes del mundo.

El Banco Mundial, en su informe *The East Asian Miracle*, establece que una de las causas más relevantes en el crecimiento y desarrollo de los HPAEs fue la acumulación de capital, de forma que las elevadas tasas de inversión pudieron verse financiadas por elevadas tasas de ahorro, sin necesidad de endeudarse de forma exagerada (Ocampo, 2014).

Gráfico 13: Ahorro doméstico bruto en distintas regiones, % del PIB 1960 – 1995.



4. INDICADORES Y PARÁMETROS DE CARÁCTER SOCIAL.

4.1. Coeficiente de Gini.

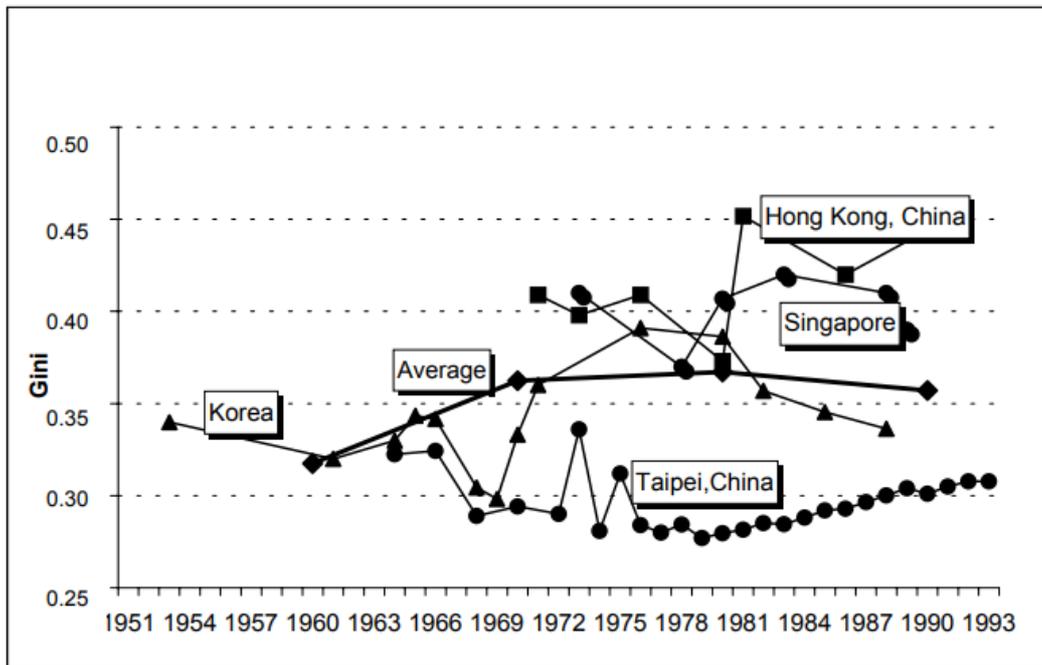
En la búsqueda de parámetros que reflejen el desarrollo económico y social de tales países, he considerado relevante hacer uso del coeficiente de Gini. Este es una métrica que se emplea para reflejar la desigualdad económica de un país. Se trata así de una métrica que marcha desde 0 hasta 1, siendo 1 el máximo exponente de desigualdad. Cuando más cercanos estemos de 1, mayor será la desigualdad en términos de distribución de riqueza y de rentas. Dicho concepto se puede apreciar gráficamente en la curva de Lorenz.

El Banco Mundial en su informe de 1993 acerca del milagro asiático hizo mucho hincapié en la idea de que el crecimiento económico de tales países se vió acompañado de una distribución igualitaria de la pobreza, dándose a entender que dicho crecimiento era compartido. Adicionalmente, tal y como se puede observar de las gráficas de los Anexos el crecimiento económico de los países del milagro asiático se vió acompañado de niveles de desigualdad muy reducidos en comparación con los países ISI (Stanford, CA: Stanford University Press, 1982). Asimismo, tal y como podemos observar en los Anexos I y II, hasta la década de los ochenta y los noventa el Coeficiente de Gini de los HPAES era bastante reducido.

No obstante, el coeficiente de Gini de Singapur subió considerablemente desde los setenta y no ha mejorado desde entonces. En esta línea, los coeficientes de Gini de Hong Kong y Taiwán también se han deteriorado desde la década de los setenta. Asimismo, Hong Kong alcanzó un coeficiente de Gini de 0,45 en los noventa. Seguidamente, en la República de Corea el coeficiente de Gini también se ha deteriorado y es bastante más elevado que durante los años sesenta. (Deining y Squire, 1996).

En esta línea, en países del sudeste asiático, Malasia y Tailandia los niveles de desigualdad permanecieron considerablemente altos (0,5). Así, mientras que Malasia el coeficiente mejoró con el transcurso del tiempo, en Tailandia no ha parado de deteriorarse. (Banco Asiático de Desarrollo, 1997). Todo lo mencionado se puede apreciar en la Gráfica XII y XIII.

Gráfico 14: Evolución del Coeficiente de Gini en los Tigres Asiáticos.



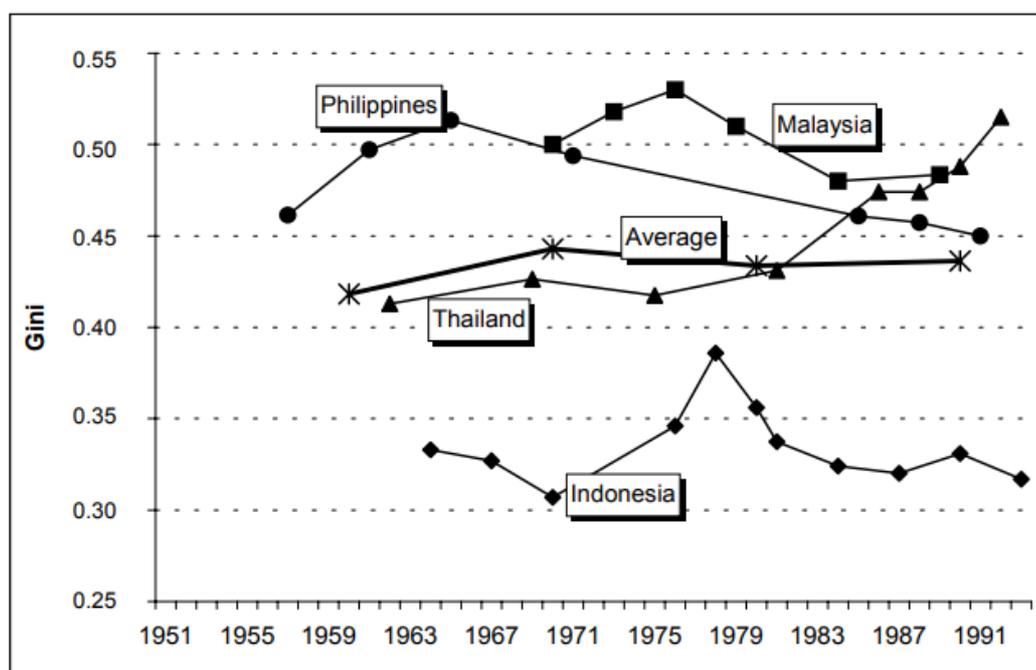
Source: Deininger and Squire (1996).

Fuente: Quibria, 2002.

Si bien ciertos autores han considerado que no existe un evidente nexo causal entre el crecimiento económico fruto del milagro asiático y el descenso en la desigualdad (Deining y Squire, 1996), habiendo considerado la evolución a lo largo de las décadas del parámetro del Coeficiente de Gini, cabe destacar que durante el período que marcha de los sesenta hasta los noventa, el crecimiento económico de los HPAES se vió acompañado de tasas muy reducidas de desigualdad.

En los tigres asiáticos esta desigualdad fue mucho más reducida que en los supuestos de Malasia, Tailandia e Indonesia (Quibria, 2002). Es una verdadera excepción el supuesto de Corea del Sur. En esta línea, los gobiernos autoritarios de tales países fomentaron considerablemente una distribución equitativa del crecimiento, para fomentar su legitimidad en todas las capas de la sociedad. Es decir, a través de diversas reformas, el gobierno perseguía una equitativa distribución de la riqueza. (Banco Mundial, 1993).

Gráfico 15: Evolución del Coeficiente de Gini en países del Sudeste Asiático.



Source: Deininger and Squire (1996)

Fuente: Quibria, 2002.

A pesar de lo explicado, el aperturismo que estas economías desarrollaron durante la década de los noventa, esto es, la democratización de sus regímenes políticos supuso el fin de las políticas de carácter mercantilista. Es a partir de la década de los noventa cuando tales países abrazaron plenamente el régimen liberal, abandonando cualquier atisbo del intervencionismo estatal selectivo que caracterizó las décadas del milagro asiático y del período mercantilista. (Banco Asiático de Desarrollo, 1997). Es a partir de la década de los noventa hasta la actualidad cuando los referidos tigres asiáticos, así como Tailandia, Malasia o Tailandia, han visto su coeficiente de Gini más deteriorado. (Tjondronegoro, Soejono y Hanfjono, 1996).

En consecuencia, resulta indiscutible que existió un evidente nexo causal en primer lugar entre el desarrollismo del milagro asiático y la reducción de la pobreza. Y, seguidamente, una relación causal entre este crecimiento y el descenso de la desigualdad, lo que no obsta a que tras la década de los noventa los parámetros de desigualdad hayan empeorado en dichos países con motivo de la transición a un modelo económico plenamente liberal.

Otros autores han considerado que, si bien este crecimiento contribuyó en la reducción de la pobreza, no resulta tan evidente que disminuyera la desigualdad. (Quibria, 2002). Asimismo, argumentan que mientras el grueso de estos países redujo considerablemente sus niveles de pobreza durante las décadas de los setenta y ochenta, su coeficiente de Gini o bien permaneció constante o bien se deterioró. Si bien este argumento es cierto, cabe resaltar que los niveles de desigualdad de los países asiáticos fueron mucho más reducidos que los niveles de desigualdad de los países que aplicaron políticas ISI (Otsuka, 1993). Asimismo, tal y como se refleja en las gráficas el coeficiente de Gini de Brasil durante la década de los setenta permaneció invariable, oscilando entre 0,5 y 0,6. (Banco Mundial, 1993). Así, tanto los años de crecimiento económico durante los setenta como durante la década de la recesión en los ochenta el coeficiente de Gini permaneció invariable.

La crisis de deuda, acompañada de la hiper inflación y las escasas exportaciones dificultaron considerablemente la consecución de un crecimiento económico sostenido y de la consecuente reducción de la desigualdad. Asimismo, dicho coeficiente ha permanecido en el entorno del 0,5 durante la última década. Adicionalmente, Méjico poseía los mismos niveles de desigualdad que Brasil durante las décadas de los setenta y ochenta, no siendo su coeficiente de Gini inferior a 0,5 (Otsuka, 1993). No obstante, observamos una mejora considerable en la última década, coincidiendo con un aperturismo al libre mercado, el cese del intervencionismo y la promoción de las exportaciones a su país vecino, los Estados Unidos. Ha sido entonces cuando Méjico ha mejorado notablemente sus niveles de desigualdad, alcanzando un coeficiente de Gini de 0,4.

Desde un punto de vista institucional, los regímenes políticos que rigieron durante la expansión del crecimiento económico eran fundamentalmente de carácter autoritario. Estos regímenes se caracterizaban por estar dirigidos por una élite burocrática y tecnócrata que dirigía y establecía el tipo y grado de intervencionismo en la economía. Este modelo político es lo que el Charles Jhonson, en conjunción con muchos economistas, denominaría como el “*developmental state*”. (Stanford, CA: Stanford University Press, 1982).

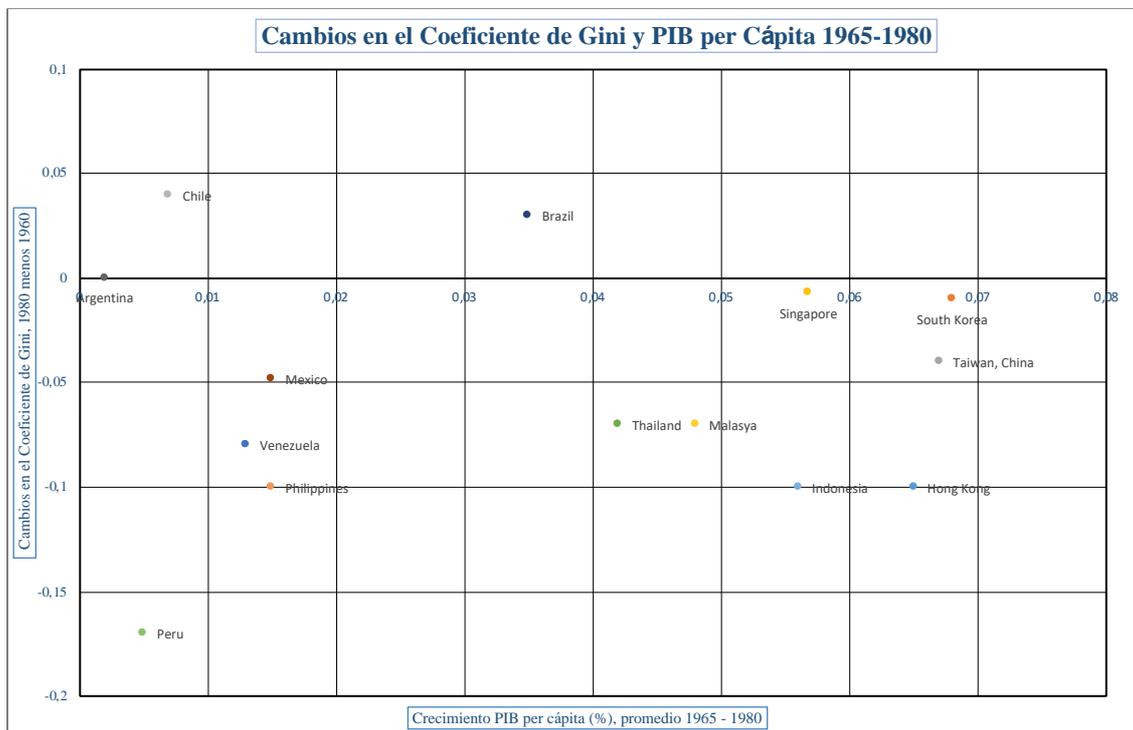
En esta línea, estos líderes autoritarios fueron conscientes de que el desarrollismo era imposible sin la cooperación con el resto de la sociedad (Banco Mundial, 1993). En

consecuencia, tales países implementarían una serie de medidas que perseguirían una mejor distribución del crecimiento y de la renta. Así, Taiwán y Corea del Sur aprobaron avanzadas reformas agrarias, Indonesia modificó el precio del arroz y de los fertilizantes para incrementar las rentas en las zonas más rurales, Hong Kong y Singapur elaboraron programas de construcción de vivienda pública, en diversas economías los gobiernos fomentaron la creación de cooperativas y el desarrollo de la pequeña y mediana empresa (Banco Mundial, 1993).

Finalmente, la siguiente gráfica (Gráfica XIV) refleja la relación entre el crecimiento del Producto Interior Bruto per cápita entre 1965 y 1980 y los cambios del coeficiente de Gini (Banco Mundial, 1993). Asimismo, los HPAES crecieron de forma mucho más rápida que el resto de las economías reflejadas. Además, la distribución de la renta fue mucho más equitativa en estos países. Así, se puede observar como los HPAES son los únicos países que crecen significativamente y que ostentan una desigualdad decreciente. Atendiendo a los resultados obtenidos en la misma, observamos como Hong Kong, Indonesia redujeron su Coeficiente de Gini en 0,1 en este período. Tailandia y Malasia también lograron reducir sus niveles de desigualdad.

En lo que se refiere a los países ISI, Argentina no obtuvo avances en su coeficiente de Gini durante el período en que se aplicaron tales políticas. De forma similar, el coeficiente de Gini se incrementó en Brasil, comparando este parámetro en 1980 y 1965.

Gráfico 16: Cambios en el Coeficiente de Gini y evolución del PIB per cápita, 1965 – 1980.



Nota: Esta tabla refleja la relación existente entre el promedio del crecimiento del PIB per cápita y los cambios en el Coeficiente de Gini de 1965 y 1980. En consecuencia, una cifra negativa en el eje de abscisas significa una reducción del Coeficiente de Gini y, por tanto, la distribución de la riqueza estaba menos concentrada.

Fuente: Banco Mundial.

4.2. Número de patentes.

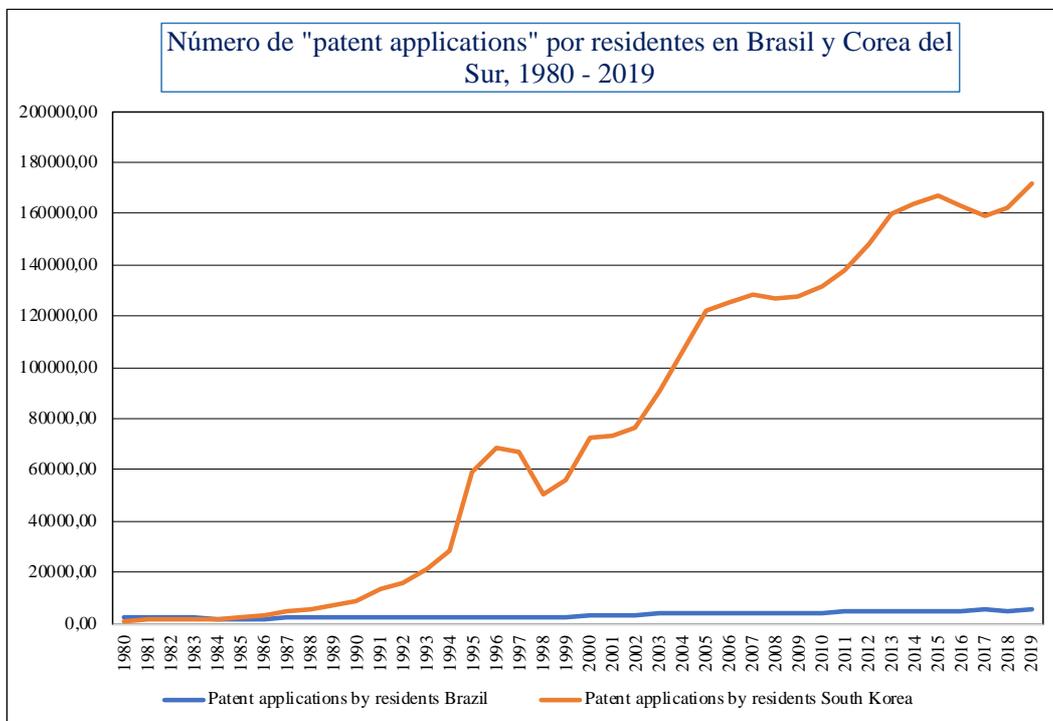
Un parámetro indicativo del desarrollo tecnológico de un país puede verse reflejado en el número de patentes que se suscriben en el mismo. Asimismo, la capacidad de una economía de producir bienes intensivos en capital permite que sus niveles de Investigación y Desarrollo sean muy notorios. Como resultado del desarrollo de las economías del milagro asiático y con motivo de la consecución de enormes capacidades competitivas en sectores industriales, el nivel de especialización y desarrollo permitiría una evolución positiva de la investigación. En consecuencia, un elevado porcentaje de patentes surcoreanas se concentran en ciertas industrias tales como el sector eléctrico,

electrónico, de producción de ordenadores, de comunicaciones de forma que Corea del Sur ha conseguido cuotas de mercado muy relevantes a nivel mundial (Mundy, 2013). Por el contrario, Brasil no ha conseguido establecer ninguna empresa líder en ninguna industria ni en ningún mercado. (Ahreum Lee, Thomas J. Hannigan y Ram Mudambi, 2015).

Las diferencias dramáticas en lo que a niveles de innovación se refiere se reflejan en sus resultados económicos. En Corea del Sur, el número de patentes asignadas a entidades surcoreanas se ha disparado con un total de 84,751 en 2010, mientras que la figura correspondiente para Brasil fue de 3,034. Estas diferencias se ven de forma más radical en el número de patentes per capita. Mientras que Corea del Sur tiene 1,695, Brasil dispone de 15,26. (Ahreum Lee, Thomas J. Hannigan y Ram Mudambi, 2015).

Así, el “Global Innovation Index” comprime una variedad de indicadores tecnológicos tales como conocimiento y habilidades, donde la puntuación de Brasil fue de 36.3 mientras que la de Corea fue de 55,3. (Dutta et al.,2014).

Gráfico 17: Número de patentes por residentes en Brasil y en Corea del Sur, 1980 – 2019.



4.3. Indicadores de Pobreza, porcentaje de población por debajo de un dólar al día y porcentaje de población por debajo de la línea de la pobreza.

En lo que a desarrollo humano se refiere, las economías asiáticas del milagro han conseguido una evolución muy positiva. Si bien el porcentaje de población por debajo de la línea de la pobreza era muy considerable en 1965 en los países del milagro asiático, en 1985 podemos observar cómo se redujo significativamente (Quibria, 2002).

Asimismo, en Tailandia, Malasia e Indonesia se redujo de forma notable. A mediados de los noventa, tanto Indonesia como Malasia ambos habían reducido sus niveles de pobreza. Considerando el parámetro de porcentaje de población por debajo de un dólar al día, en los noventa ambos países redujeron este porcentaje a un cuarto de los niveles de los setenta. Considerando este parámetro, el porcentaje de población por debajo de un dólar al día se ha extinguido de facto en Malasia. Teniendo en cuenta cualquier tipo de parámetro o indicador social, la reducción de la pobreza ha sido drástica (ADB, 2000).

A modo de comparación, si consideramos los países del sur de Asia, esto es, India, Nepal, Pakistán o Sri Lanka, debido a que su crecimiento económico fue mucho menos relevante y a su incremento poblacional, la reducción de la pobreza ha sido muy ligera. Asimismo, atendiendo al porcentaje de población por debajo de un dólar al día, en torno a 270 millones de personas en el sur de Asia viven en un estado de pobreza (Quibria, 2002).

Tabla 11: Cambios en ciertos indicadores de pobreza. (1975 – 2019).

Cambios en ciertos indicadores de pobreza. (1975 - 2019)								
País/Región	Porcentaje de población por debajo de un USDollar \$ al día					Porcentaje de población por debajo de la línea de la pobreza		
	1975	1985	1995	2006	2019	1965	1985	Diferencia
<i>Países del milagro asiático</i>								
Hong Kong, China	-	-	-	-	-	14	-	-
Corea del Sur	-	-	2	0,2	0,2	14,6	5	-9,6
Singapur	-	-	-	-	-	31	10	-21
Taiwan, China	-	-	-	-	-	23	3	-20
Indonesia	64,3	32,2	11,4	15,5	2,9	58	17	-41
Malasia	17,4	10,8	1,8	0,6	0	37	14	-23
Tailandia	8,1	10	2,7	0,7	0,1	59	26	-33
<i>Sur de Asia</i>								
India	63,1	50,6	47,6	39,9	22,5	54	43	-11
Nepal	66	49,9	37,7	-	15	-	-	-
Pakistán	64,1	-	31	8,3	4,4	54	23	-31
Sri Lanka	-	14,1	8,8	2,8	0,9	37	27	-10
<i>Países políticas ISI</i>								
Méjico	-	-	18,1	6,6	1,7	-	39,7	-
Brasil	-	23,1	14,1	8,6	4,6	50	21	-29
Argentina	-	-	4,9	4,2	1,5	-	7,5	-

Elaboración propia.
Fuente: ADB (2000); Kwon (1992); Poramettee (1999); Tabatabai (1996); Warr (2001); ESCAP (1998); World Bank (1997, 2000d).

4.4. Indicadores de pobreza. Esperanza de vida, tasa de mortalidad infantil y tasas de alfabetización.

Como resultado del rápido e igualado crecimiento económico que experimentaron los países de Asia oriental, la esperanza de vida en tales países se incrementó notablemente desde 56 años en 1960 a 71 años en 1990. Asimismo, en los países HPAEs, la proporción de personas viviendo bajo la absoluta pobreza, es decir, con carencias de las necesidades más básicas tales como agua limpia, comida, vivienda... decreció desde un 58% en 1960 a un 17% en 1990 en Indonesia, y desde un 37% a menos de un 5% en Malasia durante el mismo período (Banco Asiático de Desarrollo, 1997). La pobreza en términos absolutos decreció considerablemente en otros países subdesarrollados, pero de una forma no tan abrupta. La pobreza en términos absolutos en la India decreció de un 54 a un 43% y de un 50 a un 20% desde 1960 a 1990 (Banco Mundial, 1993).

Atendiendo a diversos indicadores de pobreza, resulta sorprendente la evolución de la tasa de mortalidad infantil (por 1000 nacimientos) en los países del Este Asiático en comparación con su análogo en los países que implementaron políticas ISI. En lo que a Esperanza de vida se refiere la evolución es similar en países EOI e ISI, si bien la

evolución es mayor en países EOI. Finalmente, atendiendo a las tasas de alfabetización, la evolución de Corea del Sur es extraordinaria en comparación con países de Latinoamérica como Brasil o Méjico, donde en 1995, en torno a un 12-13% de la población superior a 15 años carecía de alfabetización (Quibria, 1996).

En las últimas décadas, un número de economías de Asia Oriental ha logrado elevadas tasas de crecimiento económico, así como mejoras extraordinarias en el desarrollo humano y la calidad de vida de sus habitantes. Estos países son, en particular, los nuevos países industrializados (Newly industrialized countries, NICs) tales como Hong Kong, China; Taiwán, China; Singapur y la República de. Asimismo, la mejora de una serie de parámetros sociales demuestra que el milagro económico ha conseguido abolir “de facto” la pobreza en tales países, o al menos reducirla considerablemente. Si bien la crisis de 1997-1998 redujo, en cierta medida, los avances conseguidos durante este periodo (Leipziger y Thomas, 1997), los logros del milagro asiático han sido de carácter estructural y muy significativos. Partiendo del estudio realizado, se extrae una correlación muy fuerte entre el crecimiento sostenido y la reducción de la pobreza.

Tabla 12: Cambios en ciertos indicadores de pobreza. (1960s – 1990s).

Cambios en ciertos indicadores de pobreza. (1960s - 1990s)						
País/Región	Esperanza de vida (años)		Tasa de mortalidad infantil (por 1000 nacimientos)		Tasa de analfabetización (porcentaje de población superior a 15 años)	
	1967	1997	1967	1997	1970	1995
Países del milagro asiático						
Hong Kong, China	68,4	78,7	23,0	4,6	21,5	8,2
Corea del Sur	57,7	72,3	58,0	9,0	13,2	3,1
Singapur	66,5	76,4	26,1	4,0	26,9	9,2
Taiwan, China	64,0	74,8	24,0	6,4	46,0	5,6
Indonesia	46,0	65,1	124,0	47,0	43,7	16,3
Malasia	59,4	71,7	50,0	11,0	41,7	15,3
Tailandia	56,7	68,8	84,0	33,4	19,7	5,8
Promedio	59,8	72,5	55,6	16,5	30,4	9,1
Sudeste Asiático						
Bangladesh	43,3	58,1	140,0	75,0	75,9	61,9
India	48,0	63,1	145,0	71,0	66,9	46,7
Nepal	41,0	57,4	175,0	79,0	83,9	64,1
Pakistán	47,8	61,7	145,0	95,0	79,3	58,8
Sri Lanka	64,2	73,1	61,0	17,0	19,5	9,7
Promedio	48,9	62,7	133,2	67,4	65,1	48,2
Latinoamérica / ISI						
Argentina	65,0	72,0	59,5	19,7	-	3,4
Brasil	54,0	61,0	108,4	36,3	26,2	13,6
Méjico	60,2	73,3	84,1	26,9	27,0	12,5
Promedio	59,7	68,8	84,0	27,6	26,6	9,8
A nivel global	57,5	66,7	104,8	55,2	45,1	26,5

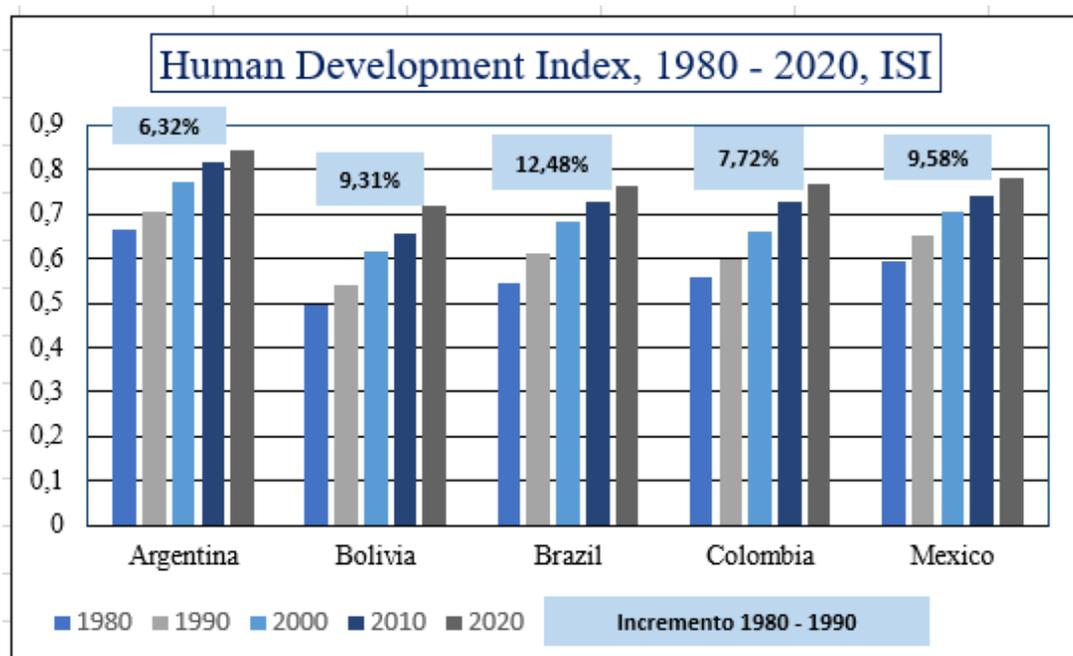
Elaboración Propia. Fuente: ICSEAD (1999); Leipziger and Thomas (1997); World Bank (2000d).

4.5. Human Development Index.

El Índice de Desarrollo Humano (IDH), o Human Development Index (HDI), surge en los años noventa. La ONU elabora este índice para incidir en que la evaluación del desarrollo humano ha de centrarse en factores tales como la salud, la educación, la igualdad de oportunidades y el nivel de vida (Sen, 1999). El Índice de Desarrollo Humano surge para contrarrestar la inexactitud del PIB per cápita a la hora de reflejar el desarrollo socioeconómico y humano de un país.

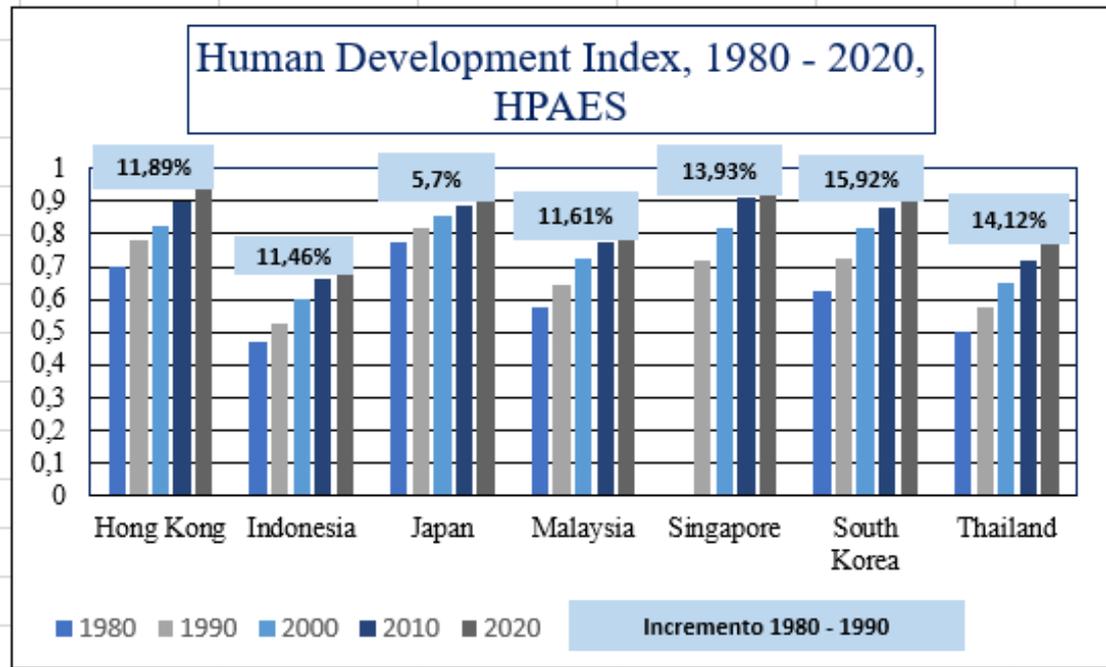
Atendiendo a la Gráfica XVI, observamos como el IDH de los países latinoamericanos creció a niveles inferiores al 10% desde 1980 hasta 1990. Así, el Índice de Desarrollo Humano creció un 6,32% en dicho intervalo temporal. De forma análoga, el IDH de Méjico creció en un 9,58%. Seguidamente, observamos como en la Gráfica XVII, en los HPAES el IDH creció notablemente a un promedio de entre un 12 y un 15%. De una forma sorprendente, el IDH de la República de Corea se vió incrementado en un 15,92% en la década de los años ochenta. Tailandia logró un incremento del 14,12% y Singapur de un 13,93%. Además, Hong Kong y e Indonesia lograron desarrollar su Índice de Desarrollo Humano por encima de un 11%.

Gráfico 18: : Human Development Index, 1980 – 2020 en países ISI.



Fuente: Banco Mundial.

Gráfico 19: Human Development Index, 1980 – 2020 en los HPES.



Fuente: Banco Mundial.

5. CONCLUSIÓN.

El profesor de Economía de la Universidad de Cambridge Ha-Joon Chang argumenta que las políticas neoliberales han dañado a los países en vías de desarrollo en la medida en que han fomentado la privatización de sus sectores públicos y han fomentado medidas de libre mercado cuando el sector industrial de los “*developing countries*” no posee ventajas competitivas para competir internacionalmente (Londres: Bloomsbury Press, 2008).

Chang destaca que los países menos desarrollados deben combinar políticas de libre mercado en conjunción con una variedad de políticas proteccionistas para crear un espacio en el que sus industrias puedan generar capacidades productivas antes de competir con los productores de Occidente. Este proteccionismo fue implementado por Japón durante casi cuarenta años y Corea del Sur replicó esa estrategia con sus sectores de producción de acero, producción naval, vehículos y elementos electrónicos (New York: Oxford University Press, 1993). Asimismo, este autor destaca que los países en vías de desarrollo que implementaron políticas ISI crecieron más durante estas décadas que tras su cambio de estrategia a políticas más neoliberales. Por ejemplo, mientras el PIB per cápita crecía en Latinoamérica a un 3% anualizado durante los años del proteccionismo de las políticas ISI durante los sesenta y setenta, desde 1980 hasta 2004 el crecimiento se ralentizó a un 0,5% al año.

Adicionalmente, algunos académicos concluyen que es un mito que las economías desarrolladas prosperaran a través de la aplicación de políticas de libre mercado. Así, Ha-Joon Chang establece que casi todos los países desarrollados han utilizado históricamente aranceles y subsidios para desarrollar sus industrias. De hecho, Ha-Joon Chang en “*Kicking away the ladder how economic and Intellectual Histories of Capitalism*” establece que Gran Bretaña y los Estados Unidos, quienes han promovido la aplicación de políticas de libre mercado a nivel mundial, son curiosamente aquellos que más proteccionismo han aplicado para el desarrollo de su industria (.).

A la hora de extraer conclusiones de la comparativa o debate entre las políticas ISI y las políticas orientadas a la exportación, en su libro *Looking at the Sun*, James Fallows argumenta que la estrategia de crecimiento de los “Asian Tigers”, fue muy superior a las políticas ISI y a las políticas más liberales o de libre mercado. Asimismo, países del Sureste asiático tales como Tailandia, Indonesia, Filipinas o Malasia (“Tiger

Cubs”) siguieron la trayectoria del desarrollismo asiático. No obstante, se ha de destacar que en ambas políticas el papel del Estado era muy considerable tanto en el fomento de la industrialización como en el proteccionismo de sus industrias.

A la hora de extraer conclusiones de la comparativa o debate entre las políticas ISI y las políticas orientadas a la exportación, en su libro *Looking at the Sun*, James Fallows argumenta que la estrategia de crecimiento de los “Asian Tigers”, fue muy superior a las políticas ISI y a las políticas más liberales o de libre mercado. No obstante, se ha de destacar que en ambas políticas el papel del Estado era muy considerable tanto en el fomento de la industrialización como en el proteccionismo de sus industrias.

Tras haber profundizado en los distintos parámetros económicos y de desarrollo de ambos bloques de países, resulta evidente que las políticas orientadas a las exportaciones implementadas en Asia tuvieron un impacto relevante en parámetros de desarrollo humano. Asimismo, este abrupto y continuado crecimiento económico vino acompañado de una transformación estructural de la sociedad, modificándose su modelo productivo, mejorándose considerablemente la inversión en educación, reduciéndose las tasas de pobreza y la tasa de mortalidad infantil, incrementándose la esperanza de vida... En consecuencia, comparando la evolución del PIB per cápita junto con el Coeficiente de Gini y junto con el Índice de Desarrollo Humano, podemos establecer las siguientes conclusiones:

- Tal y como se refleja en las gráficas del Anexo, la evolución del Coeficiente de Gini en los países del milagro asiático fue muy positiva, disminuyéndose con el transcurso de los años, o manteniéndose estable. El ejemplo paradigmático es el supuesto de Corea del Sur, donde el crecimiento económico fue extraordinario, viéndose este acompañado de un decreciente Coeficiente de Gini. En consecuencia, a pesar de las opiniones de distintos autores que establecen que el nexo causal entre el descenso de la desigualdad y de las políticas EOI no fue claro (Quibria, 2002), una de las principales conclusiones de este Trabajo es que tal y como sostuvo el Banco Mundial (1993), el descenso de la desigualdad vino motivado por la aplicación de las políticas orientadas a la exportación y al rol dirigente del Estado, gobernando la economía y asumiendo un papel crítico.
- Seguidamente, a la hora de interpretar la relación entre el IDH y el crecimiento del PIB per cápita, tal y como se refleja en la Gráfica 18 y 19, el incremento

porcentual del IDH entre 1980 y 1990 de los países latinoamericanos fue mucho más considerable en los países del milagro asiático que en los países que implementaron políticas de industrialización por sustitución de importaciones. Asimismo, este argumento se ve reforzado a la hora de analizar la evolución de los diferentes parámetros o indicadores de pobreza. La evolución comparativa de ambos parámetros en ambos bloques muestra que el descenso de la pobreza y la mejora de los parámetros sociales fue de carácter extraordinario en los países del milagro asiático.

En línea con las conclusiones obtenidas, Mudambi (2008) establece los países subdesarrollados o emergentes deben implementar políticas orientadas a la exportación. Asimismo, este autor establece que Brasil ha de seguir el ejemplo de Corea del Sur en la consecución de un papel más relevante en las cadenas de valor de las diferentes industrias. Así, establece que tales países deberían fomentar la competitividad de sus industrias en los mercados globales a través de sanciones e incentivos. Asimismo, este autor coincide plenamente con la teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo, donde las economías habrán de especializarse en aquellas actividades en las que presente una mejor dotación de recursos. Así, Mudambi aconseja a tales países la búsqueda de industrias donde puedan presentar ventajas, para desarrollar las mismas y competir en los mercados internacionales.

Un reflejo actual de los logros del modelo orientado hacia las exportaciones es el evidente supuesto de China. China creció notablemente a partir de la década de los sesenta y ochenta, implementando el mismo modelo que Japón y los Tigres Asiáticos. Asimismo, su positiva balanza comercial y la consecuente acumulación de reservas permiten que en 2021 sea, junto con los Estados Unidos, un contrincante por la hegemonía mundial. La especialización en productos intensivos en mano de obra y trabajo han convertido en el exportador más relevante del orden mundial. Asimismo, en 2021 su porcentaje exportaciones con respecto al nivel mundial ascendió a un 15%.

Si bien las tendencias ocurridas en el pasado no tienen por qué replicarse en el futuro, en la medida en que las condiciones internas y externas que favorecieron el milagro asiático han cambiado notablemente. Así, la Organización Mundial del Comercio

ha restringido las dotaciones de subsidios, los incentivos a la exportación y medidas intervencionistas en los países emergentes.

6. BIBLIOGRAFÍA.

Frantz Fanon, *The Wretched of the Earth* (Nueva York: Grove/Atlantic, 1961).

Daniel Chirot, *Social Change in the Twentieth Century* (Nueva York, Harcourt Brace, 1977).

Kwame Nkrumah, *Neo-colonialism: The last stage of Imperialism* (Londres: Nelson, 1965).

Raul Prebisch, *The Economic Development of Latin America and its principal problems*. (Nueva York, Naciones Unidas, 1950).

André Gunder Frank, *Capitalism and Underdevelopment in Latin America* (Nueva York: Monthly Review Press, 1967).

Oswaldo Sunkel y Pedro Paz, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*.

Teresa Hayter, *Aid as Imperialism* (Middlesex, Inglaterra: Penguin, 1971).

Nils Gilman, "The New International, Economic Order: A Reintroduction".

Foreign Direct Investment and Globalization in Developing Countries (Washington, DC: Brookings, 2002).

Theodore H. Moran, "The Role of Industrial Policy as a development tool: New Evidence from the Globalization of Trade-and-Investment".

Walt W. Rostow, *The Stages of Economic Growth: A non-communist manifesto* (Londres: Cambridge University Press, 1960).

Stephan Haggard, *Pathways from the Periphery: The politics of growth in the newly industrializing countries* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1990).

Charles Johnson, *MITI and the Japanese Miracle* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1982).

Robert Wade, *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1982).

The World Bank, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy* (Nueva York: Oxford University Press 2004).

Ha-Joon Chang, *Bad Samaritans: The Myth of Free trade and the secret history of capitalism* (Londres: Bloomsbury Press, 2008).

Ha-Joon Chang, "Response by Ha-Joon Chang" *Financial Times*.

Ha-Joon Chang, "Kicking away the ladder how the economic and intellectual histories of capitalism have been Re-Written to justify Neo-Liberal Capitalism.

Daron Acemoglu y James A. Robinson. *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty* (Nueva York: Crown, 2012).

Hernando de Soto, *The mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and fails everywhere else* (Nueva York: Basic Books, 2000).

Angus Deaton, *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2013).

Amsden, A. (1989). *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford University Press, Oxford.

Figueiredo, P. N. (2008). Industrial policy changes and firm-level technological capability development: evidence from Northern Brazil. *World Development*, 36(1), 55-88.

Galbraith, J. and Kim, J. (1998). The legacy of the HCI: an empirical analysis of Korean industrial policy. *Journal of Economic Development*, 23(1), 1-20.

Mah, J. S. (2007). The effect of duty drawback on export promotion: The case of Korea. *Journal of Asian Economics*, 18(6), 967-973.

Mahon, R. and McBride, S. (2008). *The OECD and transnational governance*. University of British Columbia Press, Vancouver. Moreira, M. M. (1995).

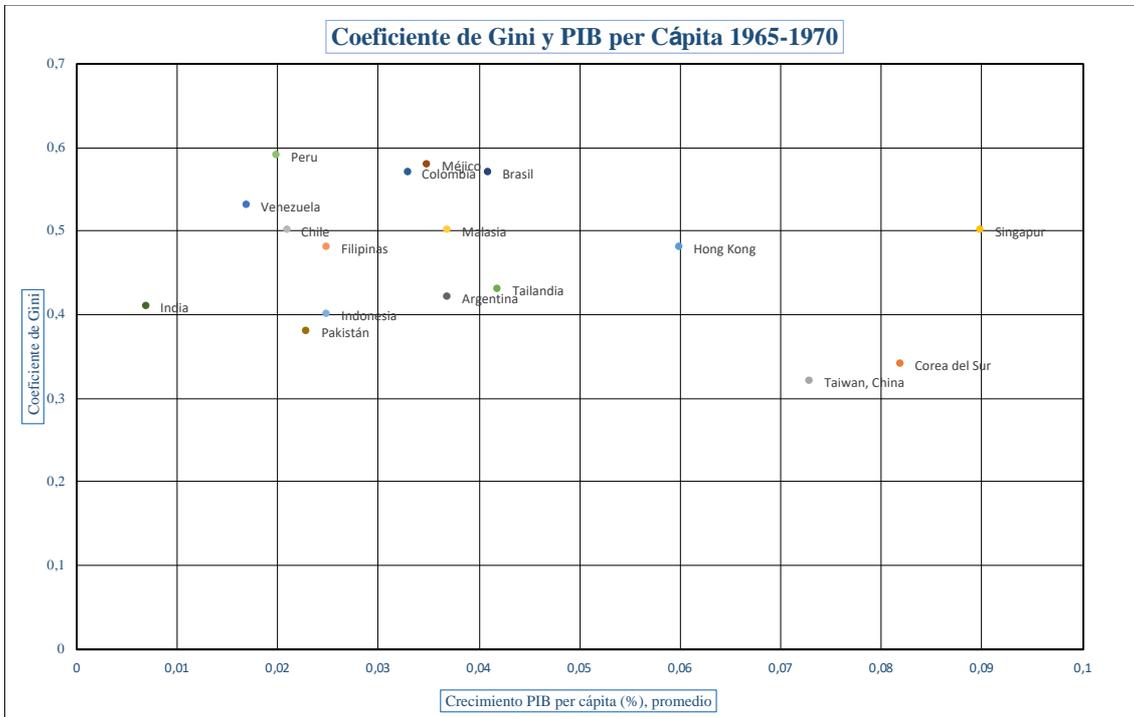
Industrialization, trade and market failures: the role of government intervention in Brazil and South South Korea. Macmillan, London.

Mudambi, R. (2008). Location, control and innovation in knowledge-intensive industries. *Journal of Economic Geography*, 8(5), 699-725.

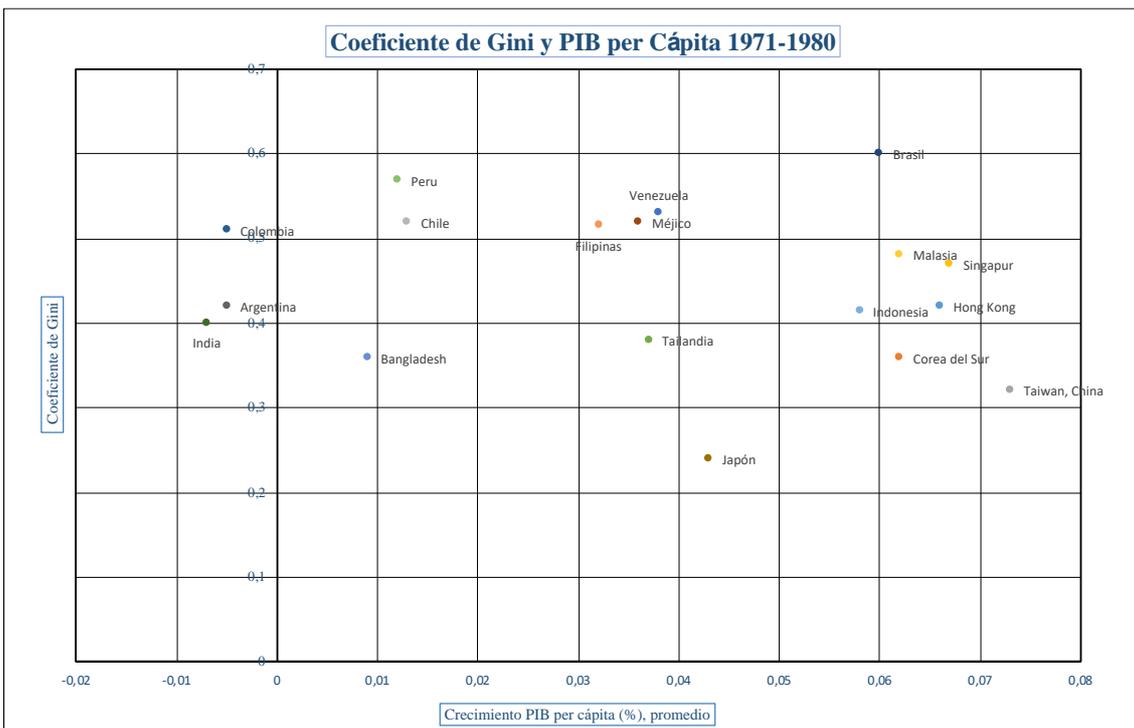
Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190-207.

7. ANEXOS.

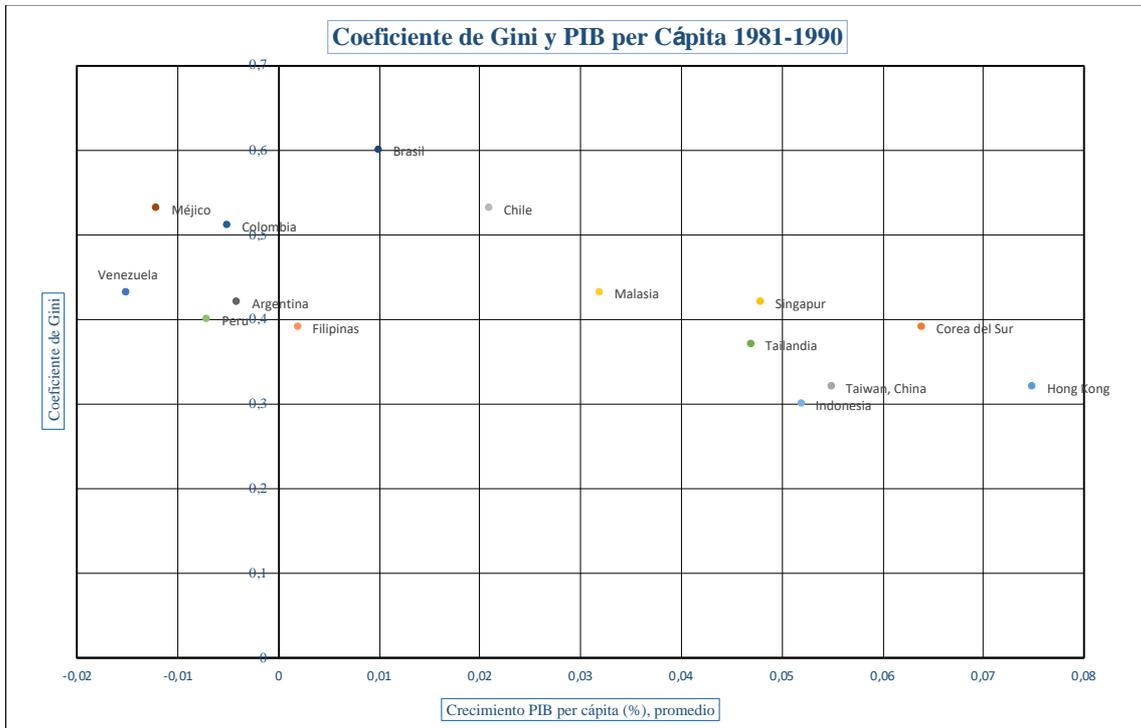
ANEXO I.



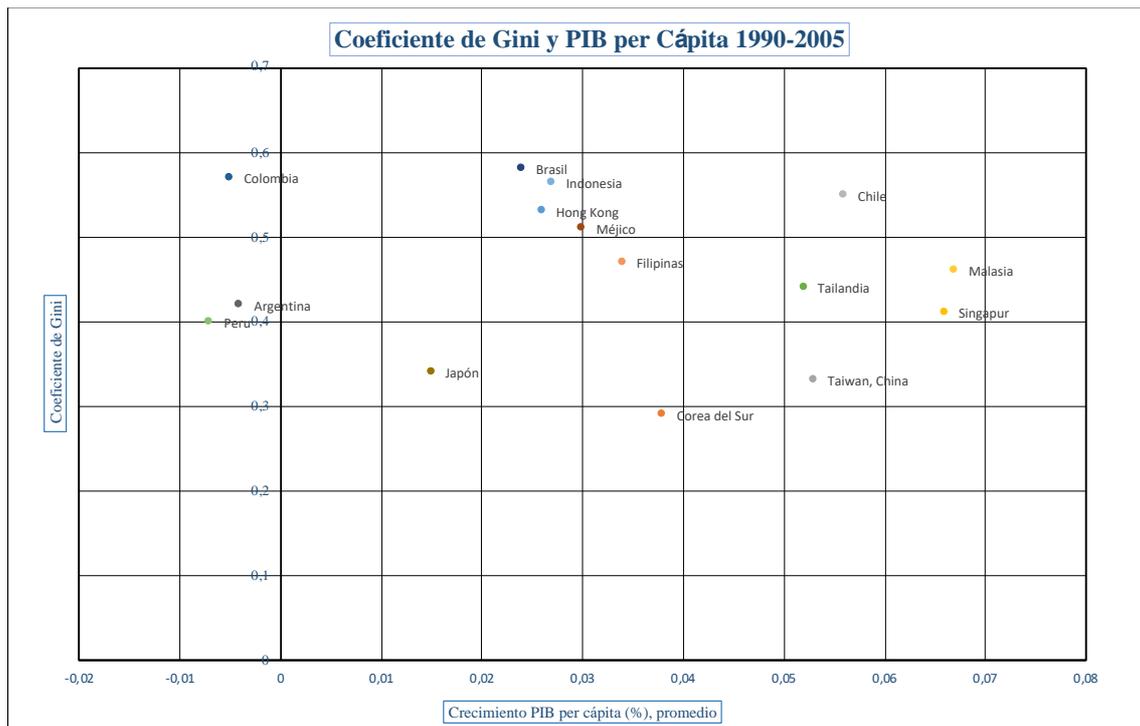
ANEXO II.



ANEXO III.



ANEXO IV.



ANEXO V.

