

Papeles de Europa

ISSN-e 1989-5917

<https://dx.doi.org/10.5209/pade.78996>

 EDICIONES
COMPLUTENSE

Análisis de la participación de las empresas transnacionales en las estrategias de desarrollo en América Latina y Asia. Los casos de Corea del Sur y Brasil

Elena Pérez Lagüela¹

Fecha de envío: 26 noviembre de 2021/ fecha de aceptación: 18 de abril de 2022

Resumen. Este trabajo tiene por objeto realizar una revisión de la literatura especializada para sistematizar y ordenar algunas causas atribuibles a la divergencia en los resultados de los procesos de desarrollo en dos regiones, América Latina y el Este de Asia, en base a dos experiencias representativas de cada región (Brasil y Corea del Sur) en las que se implementaron estrategias con aspiraciones desarrollistas, pero con niveles de concreción y consecución diferentes. Para ello, se estudiará el papel que tanto las empresas transnacionales como los Estados han jugado históricamente en las estrategias de desarrollo en el caso de ambos países. Con este fin, se intentará determinar en qué medida la participación de las empresas transnacionales, condicionando o fortaleciendo la alianza con el Estado, resultó decisiva en el éxito de la implementación de las estrategias de desarrollo en ambos países.

Palabras clave: Estado; Empresas Transnacionales; Desarrollo; Brasil; Corea del Sur.

[en] Analysis of the participation of transnational corporations in development strategies in Latin America and Asia. The cases of South Korea and Brazil.

Abstract. The purpose of this paper is to review the specialized literature in order to systematise –and to categorise– some of the attributable causes to the divergence in the development processes in two regions, Latin America and East Asia, based on two representative experiences of each region (Brazil and South Korea) in which strategies with developmentalist aspirations were implemented, each with its very own levels of concretion and achievement. To this end, the role that both transnational corporations and states have historically played in the development strategies of both countries will be studied, and an attempt will be made to determine to what extent the participation of transnational corporations, conditioning or strengthening their alliance with the State, was decisive in the successful implementation of development strategies in both countries.

Keywords: State; Transnational Corporations; Development; Brazil; South Korea.

Sumario. Introducción. Hipótesis de trabajo y objetivos de investigación. Empresas transnacionales y desarrollo. La experiencia surcoreana. El caso brasileño. Referencias.

Cómo citar: Pérez Lagüela, E. (2021). Análisis de la participación de las empresas transnacionales en las estrategias de desarrollo en América Latina y Asia. Los casos de Corea del Sur y Brasil, en *Papeles de Europa* 34, 41-50.

JEL: O1, O57

Introducción

En los estudios sobre el desarrollo, el papel del Estado ocupa, por lo general, un lugar preponderante, «como problema o como solución» en función de la tipología de Estado que se analice y de sus relaciones con el resto de instituciones² (Evans, 1992). Se arguye que son las estrategias que diseña y las políticas que implementa (con un mayor o menor grado de dirigismo) las que, en suma, determinan el carácter exitoso o fallido de los procesos de desarrollo. Asimismo, se toman la economía mundial y las relaciones económicas internacionales como un todo, y se utilizan ambas dimensiones para justificar los comportamientos del Estado, enmarcados en cada contexto histórico-económico.

¹ Investigadora predoctoral Universidad Complutense de Madrid
eplaguela@ucm.es

² Entendiendo instituciones en sentido amplio: no sólo como organizaciones políticas, sino también como actores sociales o agentes económicos.

Empero, la perspectiva que ofrecen estos análisis se muestra incompleta. En la mayoría de ellos se obvia el papel que juega el capital como actor transnacional en la configuración de los procesos de desarrollo y, más concretamente, la influencia de las empresas transnacionales como actores determinantes y poderosos, capaces de alterar las relaciones económicas internacionales que se establecen en los regímenes de acumulación en que despliegan sus actividades.

En las décadas posteriores a la que se ha dado en llamar la «Edad de Oro del capitalismo» se asistió a un proceso de reconfiguración del núcleo de poder económico internacional, caracterizado por el ascenso de las empresas transnacionales como actores medulares en la economía mundial. Este proceso coincidió, a su vez, con el auge de una serie de economías que se situaban en la periferia del sistema económico y que, gracias a una serie de circunstancias, algunas de las cuales serán revisadas en este trabajo, consiguieron modificar el nivel y la naturaleza de su dependencia (Gereffi y Evans, 1981: 44): unas, las del Este de Asia, de manera más o menos permanente, lo que les permitió alcanzar niveles de desarrollo superiores y reubicar sus posiciones, insertándose en emplazamientos aventajados en la «Nueva División Internacional del Trabajo» (Fröbel, Heinrichs y Kreye, 1980 [1977])^{3,4}, pasando de la periferia a la semiperiferia⁵, y algunas, como Corea del Sur, directamente al centro del sistema económico; y, otras, las de América Latina que, a pesar de haber partido desde una posición similar, o incluso mejor, en términos económicos, institucionales y de desarrollo, como Brasil, no experimentaron modificaciones tan significativas en la posición que ocuparon al insertarse en la economía mundial.

Hipótesis de trabajo y objetivos de investigación

Así, este ensayo tiene por objeto analizar el papel que han jugado las empresas transnacionales en su relación con los Estados desarrollistas cuyo territorio fue destino de la deslocalización de actividades de estas empresas a la hora de influir en unos resultados u otros en términos de desarrollo. La hipótesis de este trabajo reside en que, allí donde se ha complementado en plenitud el triángulo de relaciones entre el Estado, las empresas locales y las empresas transnacionales se han obtenido los mejores resultados, especialmente por el papel que ha jugado la burguesía local en el contexto de la «Nueva Internacionalización» (Evans, 1998).

Con este fin, en las secciones que siguen, se llevará a cabo un breve recorrido teórico sobre el vínculo existente entre la actuación de las empresas transnacionales y los procesos de desarrollo (delimitados por el marco político-institucional y la estructura económica de los Estados receptores de la inversión de las empresas transnacionales) para, posteriormente, sintetizar el estado de la cuestión en lo que a la influencia de las transnacionales sobre el desarrollo se refiere la literatura existente al respecto. Posteriormente se profundizará sobre la experiencia surcoreana y el caso brasileño resaltando, en ambos casos, la relevancia del carácter endógeno del desarrollo en relación con los efectos positivos de *spillover*, *crowding in* y *upgrading*, y se aludirá a los efectos de la influencia de los Estados hegemónicos regionales –Japón en el Este de Asia, y Estados Unidos en América Latina– y de sus empresas transnacionales, especialmente estas últimas, al condicionar el éxito de los procesos de desarrollo, en unos casos contribuyendo a ellos, estimulándolos y, en otros, sin tomar parte de manera activa. Finalmente, se presenta un apartado conclusivo en el que se ofrece un balance del debate teórico y de la revisión analítica de la literatura especializada abordada a lo largo de este trabajo.

³ Que se explica por la dispersión geográfica del proceso mismo de producción industrial y da cuenta del inicio del proceso de industrialización en países con grandes cantidades de fuerza de trabajo de origen campesino que se encontraba inutilizada y que pudieron «incorporar[la] con menores atributos y más barata a su proceso productivo» (Fitzsimons, 2016: 230).

⁴ Que, además, y según Evans (1998: 200), establece los parámetros de éxito y fracaso en términos de desarrollo.

⁵ El concepto de semiperiferia deriva de un enfoque particular de la crítica postmarxista que pretende explicar el funcionamiento de las relaciones económicas, políticas y sociales a nivel mundial a partir de las interacciones globales, jerárquicas y asimétricas, de las economías nacionales, determinadas por unos mecanismos concretos de redistribución de recursos desde las regiones periféricas a las regiones centrales del «Sistema-Mundo» o «Economía-Mundo» (Wallerstein, 1976). La base de esta lógica se encuentra en la reproducción del «desarrollo desigual» (Mandel, 1972; Novack, 1974; Trotsky, 2017 [1932]) en la Economía-Mundo y en la persistencia de la (nueva) división internacional del trabajo (Fröbel, Heinrichs y Kreye, 1980 [1977]) basada, precisamente, en la caracterización entre regiones como centrales o periféricas en función de la posición que ocupan en el comercio internacional. Esta división entre regiones centrales y regiones periféricas genera, simultáneamente, dos procesos: uno, de índole concentradora, por el cual los intercambios comerciales mayoritarios se llevan a cabo en el núcleo central del sistema y, otro, de carácter jerárquico, por el que esas economías centrales al sistema ocupan posiciones de superioridad respecto de las economías periféricas. Además, esta estratificación da lugar a un esquema de intercambio comercial en el cual los bienes intensivos en capital son exportados del centro a las periferias, que en su lugar exportan materias primas y productos agrícolas (Wallerstein, 1976) sin apenas procesamiento, sofisticación tecnológica o adición de valor. Como resultado de la reestructuración de la Economía-Mundo por la reproducción de estas dinámicas y de su polarización, surge un nuevo agente en la estructura del capitalismo global (Martínez Peinado, 2011): la semiperiferia, que profundiza en la concepción de que la estructuración y articulación de las relaciones de poder en la Economía-Mundo se determina en gran medida por la estructuración y articulación de las relaciones comerciales. La definición del carácter semiperiférico de una economía nacional o región resulta compleja (Martínez Peinado, 2011), porque depende de la caracterización que se utilice para analizarla (puede ser en base a su posición en la división internacional del trabajo, en función del lugar que ocupa en el comercio internacional o en base a su nivel de desarrollo, medido a través de indicadores de renta, entre otras variables). El rasgo común a cualquiera de esas caracterizaciones señalado por Martínez Peinado (2011: 48) es que «no forman parte del núcleo de la acumulación autocentrada del capitalismo global, porque no cuentan... como mercados internos nacionales, sino como corona externa (y siempre dependiente, por extravertida) del mercado interno mundial». Así, la forma de inserción en la Economía-Mundo que adoptan las economías semiperiféricas se caracteriza por la exportación a las regiones centrales del sistema de bienes procedentes de sectores deslocalizados y, al mismo tiempo, por la comercialización de productos semejantes a las áreas periféricas, aunque con menor nivel de intensidad de capital.

Empresas transnacionales y desarrollo

Las empresas transnacionales han emergido como una fuerza motriz que ha impulsado los cambios habidos en la economía mundial. Han contribuido a la expansión de los flujos del comercio y de la inversión y han fomentado la creación de nuevos vínculos entre las economías desarrolladas y las economías no desarrolladas. Su función resulta esencial para comprender las tendencias económicas actuales y para poder realizar análisis prospectivos sobre el desarrollo económico (Sumner *et al.*, 2009: 9).

La deslocalización de la producción a causa de la fragmentación del proceso productivo que dio lugar a las cadenas globales de valor; la ola de privatizaciones que recorrió América Latina, especialmente, y que provocó el aumento de la participación de compañías transnacionales en los sectores de las telecomunicaciones o los servicios públicos; o la desregulación de sectores que habían estado históricamente muy protegidos propiciaron el acceso de las empresas transnacionales a los mercados domésticos en la periferia y semiperiferia mundial, y la expansión de la inversión extranjera directa (en adelante, IED), que se antojó clave en el proceso de desarrollo de economías como la surcoreana y la brasileña.

La difusión del ideario del Consenso de Washington en la periferia provocó gran entusiasmo en relación con los efectos positivos que sobre el desarrollo podía tener la IED. Los partidarios de ese nuevo paradigma aseguraban que el efecto de la IED era inequívocamente beneficioso para el desarrollo de un país y que, cuanto más IED se pudiera atraer, mayores niveles de crecimiento y desarrollo se alcanzarían⁶ (Sumner *et al.*, 2009: 29).

Según Borensztein *et al.* (1998) y Chan (2000) (en Sumner *et al.*, 2009: 30-31), la IED promueve el crecimiento y desarrollo económicos en tanto contiene tecnología avanzada: la IED es un vehículo decisivo para la difusión de la tecnología (aunque esto suponga que se contribuya más al crecimiento que a la inversión y desarrollo endógenos⁷, o lo que es lo mismo, al crecimiento cuantitativo y desvinculado de la actividad nacional en lugar de al crecimiento cualitativo e integrado en la economía de destino). En este sentido, la IED se conformaría en «vehículo decisivo» para la difusión de tecnología que contribuyese al desarrollo si se crease un soporte endógeno capaz de imbricarse con el desarrollo de la industria y las fuerzas productivas *host*: es decir, siempre y cuando el aporte de la IED fuera complementario al proceso de desarrollo local y no un sustituto del mismo. En ese caso, cuando esos tres elementos se complementan y se refuerzan mutuamente se da un «acoplamiento estratégico» (Yeung, 2007: 2) clave en el éxito de los procesos de desarrollo.

Así, la correlación de fuerzas⁸ que exista entre los actores de la economía *host* (el Estado y las empresas locales) y la compañía transnacional determinará en gran medida los efectos de la recepción de IED y de la presencia de las empresas transnacionales en los procesos de desarrollo⁹.

Algunos autores atribuyen el carácter del impacto de la IED en las economías receptoras a la naturaleza de la actividad que se desarrolla en ellas. Esto es, al hecho de que las economías *host* formen parte de un proceso de fragmentación productiva dentro de una red global de producción¹⁰ (y puedan ser utilizadas como una plataforma para la exportación de los productos de la empresa transnacional) o si, simplemente, son consideradas por la empresa como un enclave para la producción de determinados productos (o para la localización de determinadas fases del proceso productivo, de manera aislada y sin contacto con las firmas locales)¹¹ o como una

⁶ Este silogismo contiene un problema de endogeneidad entre las variables «IED», por un lado, y «crecimiento» y «desarrollo» por el otro. Resulta complicado establecer una relación causal entre las variables y delimitar, asimismo esa relación. Un problema metodológico de estas características ya se dio cuando se vinculaba casi de manera automática la apertura comercial con el crecimiento de los países que liberalizaban sus relaciones comerciales (Frankel, 1994: 2). En este caso, no se puede determinar con exactitud si es la IED la que genera crecimiento o si es el crecimiento el que atrae a la IED, como lo demostraría el hecho de que las empresas transnacionales «invierten prioritariamente en las economías más productivas y en las que registran un mayor crecimiento» (Rodrik, 1999a en Sumner *et al.*, 2009: 31).

⁷ Esta precisión resulta fundamental para comprender el éxito del modelo coreano frente al brasileño, tal y como se expondrá en los apartados siguientes.

⁸ Para Evans (1998: 200), es «la dificultad a la hora de predecir el potencial productivo a largo plazo de un determinado conjunto de recursos territoriales la que ocupa un lugar central en la tensión existente entre [las economías *host*] y las empresas transnacionales».

⁹ Puede afirmarse, entonces, que existe una relación de reciprocidad: las políticas de desarrollo que formulan las economías receptoras condicionan las estrategias de las empresas transnacionales pero, a su vez, son las empresas las que marcan la pauta del desarrollo de dichas economías que, en la mayoría de ocasiones es dependiente aunque, como argumentan Gereffi y Evans (1981: 44), esa situación es perfectamente reversible en términos de la escala de dependencia, y no tanto en términos de su naturaleza.

¹⁰ En este caso se adopta esta denominación para subrayar la importancia de los determinantes nacionales, además de los mecanismos de *upgrading*, en la vinculación del papel de las empresas transnacionales y los procesos de desarrollo.

¹¹ El «paradigma ecléctico» de Dunning (1980) resultó ser muy ilustrativo para explicar las dinámicas de transnacionalización de las empresas desde una propuesta alejada de los postulados de la economía convencional en la medida en que concebía a las empresas como heterogéneas en un escenario que se alejaba de la competencia perfecta. Dunning definía tres tipos de ventajas (de propiedad, de localización y de internalización –*ownership, location, internalisation*–) que unas empresas tienen respecto a otras: la propiedad de los activos es determinante, la localización de la actividad no resulta indiferente ni puede ser ignorada y, además, demostraba cómo las empresas tienen capacidad para generar conocimiento propio para mejorar la utilización de sus activos y de su organización. Sin embargo, como señala Palazuelos (2015), a pesar de su relevancia académica, el paradigma ecléctico de Dunning revela ciertas insuficiencias que, de hecho, han sido reformuladas posteriormente por el autor (ver, por ejemplo, Dunning y Lundan, 2008) para contribuir a mejorar su capacidad explicativa sobre las empresas transnacionales industriales en función de los cambios acaecidos en la economía mundial a lo largo de las últimas décadas. Por una parte, la evidencia histórica muestra cómo la existencia de ventajas previas por parte de la firma no es un requisito necesario para la transnacionalización ya que, en algunos casos, estas ventajas se crean y, en otros, si existían previamente, estas ventajas se amplían a través de la propia transnacionalización. Por otra parte, la profunda transformación de las condiciones tecnológicas e institucionales durante las últimas décadas ha resultado en novedosas estrategias de internacionalización a través de su articulación en torno a cadenas globales de valor en la esfera productiva y en base a otras modalidades de expansión de los flujos comerciales y financieros, de modo que la gama de objetivos, ventajas y formas de actuación de las empresas transnacionales se ha multiplicado y complejizado.

oportunidad para permear el mercado interno de la economía en cuestión, sin pretender integrarla dentro de la red de producción (Kohli, 2004: 189).

El diferente impacto que sobre la economía *host* puedan tener estas estrategias de la empresa transnacional se explica por el hecho de que las casas matrices de las compañías favorecen la transferencia de nuevas tecnologías y prácticas gestoras a sus filiales orientadas a la exportación en las economías de la periferia ya que estas filiales son parte del *sistema* de valor de las compañías y su productividad y la calidad de sus productos influye directamente sobre el *sistema* (Moran, 1998 en Sumner *et al.*, 2009: 37).

Es la constatación del paradigma de la «Nueva Internacionalización» (Evans, 1998: 202 y 207), que se construye en torno a las redes globales de producción dominadas por las estrategias y las modalidades de las compañías transnacionales y se asienta sobre alianzas más complejas entre las transnacionales y entre éstas y el capital local, que agudiza su dependencia de dichas compañías.

La experiencia surcoreana

La creación de «Estados efectivos» en el mundo en vías de desarrollo ha precedido, por lo general, la emergencia de economías en las cuales la intervención estatal en apoyo a la inversión capitalista ha demostrado ser una precondition para la emergencia y el florecimiento de la industria en esos países (Kohli, 2004: 2). El éxito de la intervención estatal, en la mayoría de los casos, ha implicado la cooperación cercana entre el Estado y los inversores privados en lo que Peter Evans dio en llamar la «autonomía integrada» (Evans, 1992).

Los estados asiáticos fueron los grandes triunfadores, en lo que a procesos de desarrollo exitosos se refiere, dentro del paradigma de la «Nueva Internacionalización». Esto se debió, principalmente, a dos motivos: primero, fueron capaces de participar en nichos dentro de la división internacional del trabajo que se asemejaban a «conspiraciones a favor del desarrollo» (entendidas como una conjunción inmejorable de factores institucionales, económicos y empresariales) y, segundo, fueron capaces de transformar su posición en los antiguos nichos de forma que mejoraron tanto su productividad como la retribución de sus trabajadores (Evans, 1998: 208 y García-Blanch, 2001: 10) lo que, al mismo tiempo revertía ganancias muy positivas para el proceso en su conjunto, retroalimentando los círculos virtuosos de esas «conspiraciones».

En el caso coreano, la cooperación entre el Estado colonial japonés, las empresas transnacionales japonesas, y el capital nativo coreano se antojó clave para el posterior desarrollo de la economía coreana, y para el éxito de dicho proceso: el capitalismo coreano, en tanto que sistema, se fue engendrando bajo tutela japonesa, estableciéndose vínculos de tipo *forward* y *backward* entre la inversión realizada por las compañías transnacionales japonesas y el capital local coreano (Kohli, 2004: 50). El repertorio de estrategias coreanas se construyó sobre la base de un conjunto altamente institucionalizado de vínculos entre las compañías locales destacadas y un aparato estatal coherentemente organizado, de tal forma que emergió una forma de «autonomía integrada» que hacía de contrapunto al poder de las compañías transnacionales (Evans, 1998: 204) favoreciendo un proceso de desarrollo coherente, tal y como se expone en este apartado.

Además de la trascendencia que para el caso coreano tuvo la vinculación entre el Estado y el capital local con las compañías transnacionales, es preciso considerar el papel que jugó el hegemon regional, Japón, a través de sus empresas transnacionales y la deslocalización de su producción industrial, por su determinante contribución al proceso de desarrollo de Corea del Sur. El Estado japonés buscó el crecimiento de manera decidida mediante la creación de una economía basada en la industrialización por sustitución de importaciones a escala imperial (Kohli, 2004: 51) en su zona de influencia, entre finales del siglo XIX y principios del siglo XX, respaldando esta estrategia con la posibilidad del estallido de una guerra en la región. Así, las autoridades japonesas buscaron la transformación industrial de la economía coreana para satisfacer las necesidades imperiales japonesas (Kohli, 2004: 57), dando lugar a una experiencia colonizadora única y fundamental para el proceso de desarrollo, en la cual la participación de las compañías transnacionales japonesas adquirió una dimensión primordial.

Es dentro del paradigma de las «ocas voladoras»¹² donde se enmarca la evolución de la economía coreana. El «plan de reciclaje»¹³ de la economía japonesa (Mirza, 1999: 214), por el cual se deslocalizaba la producción de las industrias que dejaban de ser consideradas punteras en su territorio a las economías cercanas, como la coreana, para centrar los esfuerzos de la acumulación de capital en las industrias más avanzadas que permitirían a Japón competir con las economías centrales y disminuir la naturaleza y el nivel de su dependencia para con éstas, permitió el aprovechamiento de la transferencia de tecnología y de los efectos de *spillover* en la economía coreana. La fragmentación de los procesos productivos de industrias de bienes de consumo, primero,

¹² El paradigma de las «ocas voladoras» es un modelo que explica la división regional del trabajo en el Este y Sudeste asiáticos, basado en la ventaja comparativa dinámica, según el cual los Estados menos desarrollados de la región se alinean de forma sucesiva tras las naciones regionales más avanzadas, recibiendo de éstas el influjo de la industrialización y absorbiéndolo, para llevar a cabo sus propios procesos de industrialización al amparo del éxito de la nación dominante: Japón.

¹³ Las empresas transnacionales japonesas descargaban en Corea del Sur sus excedentes en industrias y tecnología cuya producción pretendían «abandonar» (Kohli, 2004: 114 y 116).

y de industria pesada y química después, y la localización de filiales de estas industrias en Corea del Sur acabó por complementar los esfuerzos industrializadores que estaba llevando a cabo la economía (siguiendo, como ya se ha señalado, un modelo de sustitución de importaciones). Se puede hablar, entonces, de la existencia de un *crowding in* efectivo que incrementó la capacidad absorción de las compañías locales coreanas de la tecnología y el *know-how* japoneses (Cuyvers, 2005: 122). Dentro de esta teoría, se considera que la IED es el principal mecanismo para el desarrollo económico y, en el caso coreano, este hecho es especialmente manifiesto: el crecimiento económico regional¹⁴ afectó de manera muy positiva al crecimiento doméstico (Cuyvers, 2005: 123), ya que las compañías transnacionales japonesas, en mayor medida, y las europeas y estadounidenses, de forma también importante, pero comparativamente menor, estaban dispuestas a invertir en Corea del Sur ya que la propia transferencia de tecnología y *know-how* contribuía al desempeño en términos de crecimiento y a la convergencia tecnológica, factores que, a su vez, delimitaban la propia capacidad local de absorción y difusión tecnológica (Cuyvers, 2005: 127-128), creando un contexto muy favorable para el desarrollo de las fuerzas productivas surcoreanas y para el proceso de acumulación de capital necesario para poner en marcha un modelo de desarrollo capitalista en el país.

Sin embargo, Corea del Sur, a diferencia de otros Estados que se encontraban en una posición similar, estaba comprometida a lograr el crecimiento capitalista a toda costa (Kohli, 2004: 88). Este compromiso era palpable: la actitud del Estado surcoreano, y de éste para con la burguesía local¹⁵, en sus relaciones con Japón y las empresas transnacionales japonesas (primero, como colonia; después, como importante socio comercial) daba cuenta de la existencia de una estrategia desarrollista que basaba una parte considerable de su éxito en la protección de su burguesía nacional¹⁶. Así, los coreanos no estaban únicamente interesados en la IED japonesa, sino en los préstamos comerciales y en la transferencia de tecnología orientada a la promoción de las exportaciones (Kohli, 2004: 94).

Entonces, se promovía la confluencia de intereses públicos (maximización del proceso de desarrollo y crecimiento económico) y privados (tanto extranjero como local: maximización de los beneficios) que dinamizaba todo el proceso. Tal era la convergencia y coherencia de los intereses del Estado surcoreano y del capital local y japonés que, el propio giro hacia la producción de industria pesada y de mayor valor añadido (química y electrónica¹⁷, principalmente) en los años setenta, fue apoyado por Japón mediante la transferencia de fases del proceso productivo de estas industrias a Corea del Sur —aunque cabe señalar que no siempre la predisposición de las firmas japonesas era tan clara (más bien lo era la del Estado, a través del MITI) ya que se mostraban reticentes a apoyar el *upgrading* de empresas que percibían ya como competidoras—(Kohli, 2004: 111).

La «afinidad electiva» que se siguió en el caso surcoreano respecto a las relaciones con los inversores extranjeros (japoneses, europeos y americanos) siguió un patrón diferente al que tomó en América Latina (Kohli, 2004: 117), minimizando deliberadamente la presencia de las empresas transnacionales y de los flujos entrantes de IED en la economía (Crotty *et al.*, 1998: 17).

El caso coreano es también representativo de otro tipo de interconexión que, junto con el fuerte vínculo establecido entre el Estado, las empresas locales y las empresas transnacionales es explicativo del éxito de su proceso de desarrollo: el acoplamiento entre las estrategias por sustitución de importaciones y las estrategias de industrialización orientada a la exportación de sectores como las industrias químicas y pesadas, más intensivas en tecnología (Moreira Lima, 2017)¹⁸. La última no se persiguió en detrimento de la primera, sino que se complementó con ella, adaptando la economía a la Nueva División Internacional del Trabajo que modificó la forma en que Corea del Sur, avalada por su proceso de desarrollo económico, se insertaba en la economía mundial. La fase ISI fue esencial para el establecimiento y desarrollo de las empresas locales, libres de competencia (Haggard y Cheng, 1994).

Esta cuestión, además, da fe del carácter dinámico de la estructura económica internacional y del ascenso de las empresas transnacionales como actores dominantes en la esfera económica mundial (con su capacidad de imponer paradigmas productivos), en tanto que Corea del Sur comenzaba a vincularse con las cadenas globales de producción y a formar parte de ellas, cada vez en posiciones más cercanas al control de la cadena en sectores como el de la electrónica.

¹⁴ Según el paradigma de las «ocas voladoras», los países con mayores tasas de crecimiento suelen localizarse en *clusters* geográficos alrededor de mercados grandes, como era el japonés (Cuyvers, 2005: 132), para aprovechar los efectos de *spillover* y las economías de escala (Mirza, 1999: 210).

¹⁵ Para García-Blanch (2001: 49) «los emprendedores coreanos pueden considerarse capitalistas asegurados y mimados [por el Estado] que se han beneficiado de un clima político, institucional, legal y cultural único».

¹⁶ Tanto es así que Corea era referida con el sobrenombre de «Corea, S.A.» (Kohli, 2004: 96). Lo público y lo privado convergían en un solo ente, lo que da cuenta de la conexión que existía entre el Estado coreano y la burguesía coreana. El mayor exponente de este hecho (y, quizás, de todo el proceso de desarrollo coreano) lo constituían los *chaebol*, los conglomerados industriales de gran tamaño que, bajo directo control del Estado y en colaboración con las empresas transnacionales japonesas elevaron las capacidades productivas coreanas —mediante un proceso de *upgrading* en sentido amplio—, acabando por convertirse ellos mismos en empresas transnacionales líderes de sus propias cadenas globales de valor (Fortwengel, 2011; Mirza, 1999: 213). Tal y como señalan Lawrence y Weinstein (1999: 24) en relación al papel de los *chaebol*, las presiones competitivas, y el potencial aprendizaje de rivales externos son importantes vías hacia el crecimiento.

¹⁷ La elección de estos sectores por parte del Estado coreano no debe entenderse como algo casual. Fue una opción deliberada, lo que pone de manifiesto el carácter medular que para su desarrollo poseían industrias como la química, la automovilística o la siderúrgica

¹⁸ O, siguiendo la terminología que aporta Evans (1998), la constatación de que la «Nueva Internacionalización» se apoya en los cimientos de la «Vieja Internacionalización».

En suma, puede concluirse que uno de los factores que explican la diferencia en el éxito del desarrollo surcoreano es el papel secundario, aunque fundamental, que juega el capital extranjero. Es secundario porque, la clave del proceso se encuentra en la estabilidad de la triple alianza entre el Estado, el empresariado local y las empresas transnacionales (y, especialmente, en el resultado positivo¹⁹ que arroja, a favor del Estado coreano y de sus empresas, la correlación de fuerzas existente entre el capital extranjero y los actores nacionales, en base a mecanismos internos de control y equilibrio, similares al sistema de *check and balance*). Es secundario, también, porque es necesario, pero no suficiente, para explicar un proceso de desarrollo tan característico en su totalidad. Por otra parte, es fundamental porque, sin la presencia del capital extranjero y de su inversión, el proceso habría tomado un cariz muy diferente.

Sin embargo, autores como Moreira Lima (2017) rechazan este tipo de propuestas argumentativas y atribuyen el éxito del caso coreano a una conjunción favorable de factores externos e internos. La hipótesis que defiende el autor se enmarca en el hecho de que el avance de la economía coreana hacia una profunda transformación estructural y la mejora de su posición en el comercio mundial fueron posibles en un contexto externo inicialmente favorable en el que se sucedieron una serie de características históricas de índole nacional que diferenciaron a Corea del Sur de otras economías de industrialización tardía: 1) la forma que adopta la estructura de la propiedad del capital; 2) las políticas de centralización financiera llevadas a cabo por el Estado coreano; 3) el modo característico de organización empresarial en torno a los *chaebols*; 4) y las facilidades de absorción de tecnología extranjera que facilitaron el posterior desarrollo tecnológico. Moreira Lima se aleja, así, de las posturas que conciben el escenario externo como determinante, reduciendo así el peso que las actuaciones japonesa y estadounidense habrían tenido sobre el proceso de desarrollo coreano. Para él, los condicionantes externos «podrían ser... más o menos restrictivos, pero la autonomía relativa de los determinantes internos... es lo que permitiría comparar las diferencias entre las propias economías periféricas, explicando las formas de reacción a los impulsos, restricciones y, eventualmente, ventanas de oportunidad del escenario internacional» (Moreira Lima, 2017: 603). Así, sería la confluencia de tres dinámicas la que explicaría el mejor desempeño en el caso coreano: la forma particular de actuación del Estado coreano, caracterizada por una fuerte cooperación entre el Estado y el sector privado nacional, la coherencia de las políticas nacionales coreanas con los intereses del país y las condiciones externas favorables (esto es, las circunstancias en que Corea del Sur se relacionaba productiva, comercial y financieramente con Japón y Estados Unidos).

La búsqueda de una estrategia común de desarrollo basada en la orientación exportadora es, según algunos autores, lo que diferencia al Este de Asia de América Latina (Haggard y Cheng, 1994). Se ha expuesto cómo la regionalización del crecimiento, dentro del «paradigma de las ocas voladoras» actuó de manera virtuosa en los procesos de desarrollo de las economías de la región. Autores como Moreira Lima (2017), sin embargo, advierten de cómo la influencia de Japón fue también determinante para el caso coreano en tanto transfirió su modelo de relación entre el Estado y el sector privado. En esta línea, Kim (2005) arguye que las empresas subsidiarias extranjeras tuvieron un papel complementario y, además, en sectores puntuales, ya que eran los grandes grupos nacionales (*chaebols*) los que copaban los sectores considerados estratégicos por el Estado coreano. E igualmente determinante resultó ser el papel jugado por los Estados Unidos en la implementación de la reforma agraria en Corea del Sur y en el estímulo de la formación de una fuerza de trabajo cualificada y alfabetizada capaz de incorporarse a las necesidades de mano de obra de las incipientes industrias pesadas coreanas (Cho, 2001; Jo, 2011).

En último término, y continuando con la argumentación de Haggard y Cheng (1994), la secuencia del desarrollo que siguieron las economías del Este de Asia y, en particular la surcoreana, y la elección de la estrategia *export-led* (en la cual el papel de la ayuda extranjera en la financiación del desarrollo fue muy relevante, pero la dependencia de la misma y su contribución al desarrollo fueron bajas, debido al influjo del desarrollo del capitalismo local) crearon un patrón de inversión directa diferente al de América Latina. El cambio hacia un crecimiento orientado al exterior durante un periodo de rápido crecimiento en el comercio y la inversión internacionales posibilitó que las compañías nacionales continuaran desarrollándose al lado de las empresas transnacionales (Haggard y Cheng, 1994). Asimismo, las firmas nacionales dominaron el proceso de desarrollo industrial, cuya naturaleza dependía de las capacidades del sector privado y no tanto de la ayuda exterior, lo que posibilitó el fortalecimiento de las clases capitalistas nacionales, erigidas en clave de bóveda de la estructura del proceso de desarrollo (Haggard y Cheng, 1994).

El caso brasileño

Los Estados latinoamericanos, que habían resultado ser los más exitosos a la hora de establecer asociaciones con las transnacionales bajo el paradigma de la «Vieja Internacionalización» dejaron de ser los ganadores bajo el nuevo paradigma (Evans, 1998: 208). Este fue el caso de Brasil. Al dejar al país en manos de actores

¹⁹ Inducir a las compañías orientadas a la exportación a operar aprovechándose de la ayuda internacional y de la deuda con el exterior, y forzar la participación local de las empresas transnacionales a través de las *joint ventures* permitió al gobierno limitar el alcance de la participación japonesa directa en la economía (Haggard y Cheng, 1994).

y recursos internacionales²⁰ para su desarrollo tenía lugar un proceso con una doble vertiente: mientras los recursos extranjeros estaban disponibles, el comportamiento de Brasil en términos de resultados económicos era adecuado; sin embargo, cuando los recursos «se secaban», el desarrollo de Brasil se desequilibraba (Kohli, 2004: 127). Una estrecha alianza entre el Estado y el capital internacional ha sido la causa tanto de las fortalezas como de las debilidades²¹ del proceso de desarrollo industrial en Brasil.

La oligarquía cafetera, rentista, fue un actor económico muy importante en Brasil, pero su posición dominante no hacía sino poner de manifiesto las limitaciones de la capacidad endógena del capital brasileño para movilizar recursos o crear nuevas tecnologías, de tal forma que requerían del apoyo del Estado o de actores extranjeros para la consecución de un desarrollo sostenido (Kohli, 2004: 129), limitando las ambiciones y las capacidades desarrollistas del país (Kohli, 2004: 144).

En este sentido, el papel que jugó el Estado brasileño a la hora de moldear la estrategia de desarrollo se antoñó fundamental²², al igual que en el caso de Corea, pero en distinto sentido: el Estado brasileño quería europeizar²³ Brasil y, para ello, confió el crecimiento a los mercados internacionales, que apoyaron la economía cafetera y las primeras fases de la industrialización. Los oligarcas cafeteros miraban hacia el exterior para conseguir tanto capital como tecnología (Kohli, 2004: 144) pero, al contrario de lo que ocurría en Corea, no encontraban apoyo estatal para tratar de sacarle el máximo partido a sus vínculos con el capital transnacional.

La dependencia de los recursos extranjeros aumentó con el tiempo, hasta el punto de que la principal industria del país, la cafetera, estaba controlada por compañías transnacionales (Kohli, 2004: 146), y el papel de la burguesía local era testimonial. Extranjero era, también, el control de las finanzas federales, muy dependientes históricamente de los flujos de capital procedentes de Europa y los Estados Unidos. Y las élites políticas no hacían sino profundizar en el nivel de dependencia de la economía nacional respecto del exterior, al equiparar lo que era positivo (en términos económicos) para las élites con el bien común de la nación (Kohli, 2004: 146).

La industria brasileña era, al contrario de lo que ocurría en el caso coreano, altamente dependiente de la fuerza de trabajo inmigrante y de los extranjeros residentes y no residentes para conseguir capital, tecnología y espíritu empresarial. Así, la capacidad política para movilizar capital endógeno y construir una tecnología de tipo nacional era bastante limitada (Kohli, 2004: 150 y 153). De esto puede colegirse que el triángulo Estado-empresariado local-empresa transnacional tenía más bien la forma de una relación biunívoca y dependiente entre el Estado y las empresas transnacionales que invertían en el país, siendo esta la principal diferencia con el caso coreano en el que, como se ha visto, la actuación de la burguesía local²⁴ fue clave para el éxito del proceso de desarrollo.

Autores como Catalán (2010) proponen, alternativamente, que la congruencia entre las políticas industriales y la estructura social del país (algo que ya ha sido mencionado en relación con el análisis del caso coreano) resulta ser la cuestión subyacente fundamental. Añade Sourrouille (1980), que el diseño defectuoso de las políticas estatales en los países de América Latina dio lugar a la conformación de una estructura oligopólica en la industria local que inhibió su pleno desarrollo, impidiendo su integración en las cadenas productivas transnacionales. El desplazamiento de determinados segmentos de la burguesía local acabó por convertirse en una cuestión que afectó en demasía al proceso de desarrollo (Gereffi y Evans, 1981: 47): si se analizan los costes y los beneficios de los incentivos que tenían las empresas transnacionales al invertir en Brasil cabe preguntarse si era el Estado quien daba forma al comportamiento de las empresas transnacionales o si era al contrario (Gereffi y Evans, 1981: 52). Además, la mayor parte del crecimiento de las exportaciones de manufacturas estaba representado por transacciones intra-firma, por lo que era la empresa transnacional la que tenía la última

²⁰ Aunque, como apunta Moreira Lima (2017), el tipo de relación establecida entre el Estado brasileño y los actores internacionales difiere de la que tuvo lugar en el caso coreano: las favorables relaciones económicas y políticas que Corea del Sur mantenía con Japón y Estados Unidos le permitieron enfrentar y sortear los diversos *shocks* de la economía mundial con facilidades de acceso a financiación externa y a mercados donde destinar sus exportaciones. Además, las condiciones de partida de Corea eran más propicias en tanto se había beneficiado de elevadas inversiones productivas para la implementación de las infraestructuras necesarias para el fomento del proceso de absorción de tecnología por parte de las empresas coreanas, lo que permitía que la situación de la economía coreana en la «Nueva División Internacional» del trabajo fuera más favorable, y que sus posibilidades de inserción en las nuevas dinámicas productivas y comerciales internacionales resultaran ser más ventajosas. De hecho, Kim (1997) apunta a un factor diferencial: el proceso de liberalización de la economía coreana ocurrió cuando su estructura industrial alcanzó un nivel de desarrollo suficiente como para poder competir con empresas extranjeras sin comprometer la solidez de la estructura productiva nacional.

²¹ A ello habría que añadirle el carácter dual del desarrollo de las regiones brasileñas, frente al desarrollo intenso y homogéneo de Corea del Sur.

²² Este argumento apoya la hipótesis planteada por Evans (1992 y 1998) de que el Estado es el actor fundamental en los procesos de desarrollo, en tanto los condiciona.

²³ Tanto era así que, incluso, el Estado brasileño prefería subvencionar la inmigración europea de trabajadores cualificados en lugar de educar a la población. Otro hecho diametralmente opuesto a la manera coreana de actuar donde, precisamente, uno de los sellos distintivos de su modelo de desarrollo fue su capacidad de movilizar a toda la población local para la causa del desarrollo a través de la promoción de exportaciones (Kohli, 2004: 217).

²⁴ Biggart y Guillén (1999) apuntan hacia la existencia de estructuras sociales disímiles como elemento explicativo de las diferencias entre los casos coreano y brasileño. Según la postura que sostienen estos autores, el proceso de desarrollo tecnológico global se materializó de forma diferenciada: la incorporación de la maquinaria moderna se centró en el este de Asia debido a las mayores posibilidades de explotación de su fuerza de trabajo, que resultó ser más sumisa y disciplinada (en parte porque tenía prohibida su sindicación y todo intento de contestación era duramente reprimido). Para estos autores, estas condiciones favorecieron el surgimiento de nuevos capitales individuales en condiciones de competir con los preexistentes en el mercado mundial.

palabra en el mercado para la exportación y en la producción local²⁵ (Gereffi y Evans, 1981: 52-53), en la cual la burguesía local apenas participaba. Así, el carácter que adquiriría la dependencia brasileña venía delimitado por el control externo sobre el aparato productivo local²⁶, y por el control de los sectores punteros por el capital extranjero (Gereffi y Evans, 1981: 40-41).

En cualquier caso, era poco probable que el sector privado brasileño fuese a formar parte del proceso de industrialización en tanto se enfrentaba a constantes restricciones de capital extranjero y doméstico, así como de tecnología. Asimismo, su capacidad para importar la maquinaria necesaria para el proceso productivo era muy limitada (Kohli, 2004: 162). Limitada era, también, su capacidad de absorción de maquinaria obsoleta debido al tamaño restringido de la acumulación de capital brasileña, un hecho que no podía contribuir a resolver el desfase entre la nueva base tecnológica de la producción mundial y los atributos productivos de cada economía nacional (Fitzsimons, 2016: 236). Incluso, la forma de internacionalización más común del capital en América Latina ha sido mediante su vinculación material a los procesos desarrollados en las casas matrices como receptoras de descartes de capital productivo antiguo. Por tanto, su integración en el ciclo global del capital de la casa matriz (que en las filiales instaladas en Corea del Sur se articulaba en torno a los ciclos de producción y valorización del capital) era más frágil.

En suma, los recursos domésticos de capital privado se mantuvieron subdesarrollados²⁷. El capitalismo local brasileño era débil, y profundamente dependiente del capital externo y profundamente dependiente del capital externo y de las importaciones de tecnología, por lo que el tipo de «afinidad electiva» de Brasil se materializaba de forma muy diferente a la surcoreana: tanto el Estado como la burguesía local y las empresas transnacionales se mostraban satisfechos de que Brasil produjera bienes de bajo valor añadido que se amparaban en metas proteccionistas, y que dependían de importaciones y tecnología extranjera (Kohli, 2004: 165).

Pese a la considerable dependencia de la economía brasileña de los flujos de IED para su desarrollo, éstos facilitaron una industrialización²⁸ rápida y eficiente durante todo el siglo XX. Sin embargo, dado que el principal interés de los inversores extranjeros era el mercado doméstico, que estaba protegido, y que el capital endógeno no estaba tan desarrollado como para contribuir a una fase más profunda del proceso de industrialización que requiriese mayores niveles de inversión y un mayor *know-how* tecnológico y organizativo, las tensiones en la balanza de pagos eran frecuentes, y era la propia deuda la que provocaba el estancamiento de la economía brasileña, en lugar de empujarla hacia el desarrollo, como ocurría en el caso coreano (Kohli, 2004: 171 y 178). La diferencia con el caso coreano es manifiesta: la transferencia de tecnología en Brasil tuvo lugar únicamente en las filiales de las compañías transnacionales que se deslocalizaban en territorio brasileño, pero no complementaba el esfuerzo productivo local (*crowding-in*) sino que, en la mayoría de los casos, apenas se relacionaban entre sí, o llegaban a ser excluyentes (*crowding-out*) por lo que la posibilidad de que las empresas locales brasileñas experimentaran los efectos de *spillover* y un proceso de *upgrading* (en sentido amplio) se antojaba más complicado que en el caso surcoreano. El proceso de industrialización se sostuvo, entonces, gracias a la labor de las compañías estatales²⁹ y de los inversores extranjeros.

El capital nacional brasileño se concentraba, así, en industrias de bienes de consumo. El apoyo estatal al capital endógeno era muy modesto en comparación con el que recibían los inversores extranjeros. Así, mientras que Corea eligió construir sus propias capacidades desarrollistas, el Estado brasileño prefirió confiar en el capital extranjero para su inserción en la economía mundial (Kohli, 2004: 182). Por ende, sólo unas pocas empresas consiguieron ser competitivas a nivel global, lo que contrasta con la experiencia coreana en este sentido.

Se puede inferir cómo el principal interés de los inversores extranjeros en Brasil era el acceso a su protegido mercado interno, y no la posibilidad de utilizar a Brasil como una base para sus exportaciones, siendo este el papel que jugó Corea (Kohli, 2004: 189). La dependencia del capital internacional para el crecimiento se convirtió en el modelo de desarrollo brasileño, así como la dependencia del comercio internacional se erigió como la principal característica del modelo de desarrollo coreano.

El crecimiento industrial en Brasil se financió principalmente por inversiones públicas y privadas extranjeras; el capital doméstico brasileño tuvo también su importancia, pero se mantuvo como un socio menor.

Cabría preguntarse por qué el Estado brasileño no se esforzó más por promover el desarrollo capitalista endógeno. Esto podría deberse a que el desarrollo de Brasil no se caracterizó por contar con una agencia de planificación tipo MITI con control directo sobre la asignación de los recursos económicos, como sí fue el

²⁵ De hecho, la participación de las empresas transnacionales en la manufactura y en la industria pesada era residual, ya que las principales actividades de las empresas transnacionales se centraban en los enclaves en que localizaban sus filiales.

²⁶ A lo anterior habría que añadir las condiciones en que la economía brasileña, como ocurría con sus semejantes latinoamericanas, enfrentaba esa incipiente incorporación a las redes de producción global: los espacios de acumulación sudamericanos concentraron la maquinaria más antigua que era desechada por las casas matrices (principalmente estadounidenses) para poder renovar su base técnica (Fitzsimons, 2016).

²⁷ La élite política brasileña se mostraba mucho más abierta a los inversores extranjeros que a la burguesía local como contraparte en el proceso de desarrollo (Kohli, 2004: 180).

²⁸ Es difícil imaginar la fase ISI en Brasil sin tener en cuenta el impacto sustancial de la inversión extranjera: el 40% de esa industrialización fue generado por firmas extranjeras (Kohli, 2004: 183).

²⁹ En Corea, además de contar con la activa participación de las empresas públicas, existía la figura del «capital paciente» (Yeung, 2007: 20) representada por los *chaebol*, cuya propiedad pertenecía a familias que invertían en ellos al tratarse de sus negocios familiares, y donde la tenacidad y la constancia de la inversión (no tan influida por el cortoplacismo o una pulsión apremiante por hacerse con los beneficios corporativos) resultaron definitivas para el fortalecimiento de esos conglomerados y su emergencia como actores clave en el proceso de desarrollo.

caso de Corea. Más bien, la situación era una que implicaba a las empresas transnacionales, que contaban con capital y tecnología, por un lado, y a un Estado fiscal y políticamente débil, por el otro. La decisión de apoyarse en capital extranjero, así como el resultado final del proceso de desarrollo brasileño, fueron determinados por la interacción dinámica de estos dos actores (Shapiro, 1989: 448). La experiencia brasileña demuestra que la estrategia global de las empresas transnacionales y las políticas industriales no estaban en contradicción la una con la otra, sino que eran complementarias: la naturaleza de las empresas transnacionales y las características de las industrias locales en combinación resultaron fundamentales para el éxito de la estrategia ISI. Sin embargo, los límites de la estrategia ISI se revelaron una vez que Brasil se enfrentó a una industria global integrada (falta de capital y empresas endógenas que puedan competir como las coreanas) (Shapiro, 1989: 449).

Conclusiones

En las páginas anteriores se han tratado de sistematizar las aportaciones de la literatura especializada sobre el papel que jugaron las compañías transnacionales en los procesos de desarrollo de Corea del Sur y Brasil.

Se ha puesto de manifiesto cómo, los países del Este Asiático, entre ellos, Corea, fueron capaces de incorporar a las compañías transnacionales en sus proyectos de desarrollo nacional bajo sus términos y sus propias condiciones (Sumner *et al.*, 2009: 306), mientras que el caso brasileño es exponente de la situación contraria.

En el caso coreano, la posición inicial menos atrincherada de las compañías transnacionales y la fortaleza de los lazos institucionales entre el Estado y el capital local aumentaron las posibilidades de éxito del proceso de desarrollo (Evans, 1998: 215). Para Corea, el papel preponderante que estaban adquiriendo las filiales de las ET y las *joint ventures* no era el principal problema. La cuestión era qué tipo de estrategia tenían que adoptar los *chaebol* ahora que se habían convertido en actores reales en la economía global (Evans, 1998: 217), de ahí que, en Corea, el problema que presenta la «Nueva Internacionalización» no sea tanto que los actores transnacionales con una perspectiva global hayan tomado mayor importancia en la industria local, como que las firmas domésticas dominantes se hayan convertido en actores transnacionales³⁰. En Brasil, por el contrario, la ausencia del vínculo Estado-capital local limitó las posibilidades del proceso de desarrollo, en tanto los efectos de la presencia de las empresas transnacionales en su territorio carecían de arraigo.

El papel de la burguesía local parece ser el término clave en la ecuación del desarrollo. La endogeneidad del proceso y la existencia de una alianza entre el Estado y el empresariado local para contrarrestar el poder de las empresas transnacionales favorece los procesos de *upgrading*, mejorando la posición de los países que los disfrutaban al fomentar el desarrollo tecnológico local y la capacidad de la economía receptora de absorber los efectos de *spillover* y la transferencia de tecnología y de conocimiento, en un proceso en que el *crowding in* de la inversión extranjera complementa a los esfuerzos desarrollistas locales. Es en estos casos, en que se producen alianzas estratégicas entre el capital local, el Estado y el capital transnacional, que se asiste a la vinculación de los procesos productivos locales y extranjeros, y al arraigo de las prácticas de las empresas transnacionales, que favorecen que la deslocalización productiva permee el tejido industrial de la economía *host*, posibilitando el desarrollo de las fuerzas productivas locales y, en los casos en que la conjunción de todos estos elementos se sucede de forma precisa, la modificación de los niveles y la naturaleza de la dependencia respecto de la economía mundial, tal y como evidencia el caso de Corea del Sur.

Referencias

- Biggart, N. y Guillén, M. (1999): «Developing Difference: Social Organization and the Rise of the Auto Industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina», *American Sociological Review*, vol. 64, núm. 5, pp. 722-747.
- Catalán, J. (2010): «Strategic Policy Revisited: The Origins of Mass Production in the Motor Industry of Argentina, Korea and Spain, 1945-87», *Business History*, vol. 52, núm. 2, pp. 207-230.
- Cho, Y. J. (2001): «The International Environment and Korea's Economic Development during 1950s-1970s», *The Bank of Korea Economic Papers*, vol. 4, núm. 2, pp. 115-138.
- Crotty, J., Epstein, G. y Kelly, P. (1998): «Multinational Corporations in the Neo-Liberal Regime», en Baker, *et al.* (Eds.): *Globalization and Progressive Economic Policy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1-25.
- Cuyvers, L. y Dumont, M. (2005): «Tigers, Pussycats and Flying Geese: The Faunal Characteristics of Economic Growth in South-East Asia», en Cuyvers, L. y De Beule, F. (Eds.): *Transnational Corporations and Economic Development: From Internationalization to Globalization*, Londres, Palgrave.
- Dunning, J. H. (1979): «Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests», *Journal of International Business Studies*, vol. 11, pp. 9-31.
- Dunning, J. H. y Lundan, S. (2008): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Cheltenham: Edward Elgar.

³⁰ Igualmente esencial resulta ser la diversidad de grados de automatización y nivel tecnológico en los procesos nacionales para favorecer la participación de cada región en el proceso de desarrollo tecnológico mundial: regiones como América Latina pasaron a situarse en posiciones de atraso relativo respecto del adelanto tecnológico global dada su incapacidad de absorber las innovaciones tecnológicas que otras economías, como las del Este de Asia, incorporaban con facilidad a sus procesos productivos (Fitzsimons, 2016).

- Evans, P. (1992): «The State as Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy, and Structural Change», en Haggard, S. y Kaufman, R. R. (Eds.): *Politics of Economic Adjustment*. Princeton, Princeton University Press, 139-181.
- Evans, P. (1998): «Transnational Corporations and Third World States: From the Old Internationalization to the New», en Kozul-Wright, R y Rowthorn, R. (Eds.), *Transnational Corporation and the Global Economy*. Londres, McMillan Press, 195-224.
- Fitzsimons, A. L. (2016): «Proceso de trabajo e internacionalización del capital: determinantes globales del “atraso” tecnológico de la industria automotriz argentina en las décadas de 1950 y 1960», *Trabajo y Sociedad*, núm. 26, pp. 225-240.
- Fortwengel, J. (2011): «Upgrading through integration? The case of Central European Automotive Industry System» *Transcience Journal*, 2(1), pp. 1-12.
- Frankel, J. A., Romer, D. y Cyrus, T. *et al.* (1994): «Trade and Growth in East Asian Countries: Cause and Effect?», *NBER Working Paper*, N° 5732.
- Fröbel, F., Kreye, O. y Heinrichs, J. (1980): *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. Madrid, Siglo XXI (Cambridge, 1977).
- García-Blanch, F. (2001): «An Empirical Inquiry into the Nature of South Korean Economic Growth», *CID Working Paper*, N° 74, septiembre de 2001.
- Gereffi, G. y Evans, P. (1981): «Transnational Corporations, Dependent Development and State Policy in the Semiperiphery: A Comparison of Brazil and Mexico», *Latin America Research Review*, 16(3), 31-64.
- Haggard, S. y Cheng, T-J. (1994): «State and Foreign Capital in the East Asian NICs», en Deyo, F. C. (Ed.), *The Political Economy of the New Asian Industrialism*. Londres, Cornell University Press.
- Jo, Y. H. (2011): «The Capitalist World-System and Us Cold War Policies in the Core and the Periphery: A Comparative Analysis of post-World War II American Nation-Building in Germany and Korea», *Journal of World Systems Research*, vol. 17, núm. 2, pp. 428-425.
- Kim, E. M. (1997): *Big Business, Strong State. Collusion and Conflict in South Korean Development, 1960-1990*. Nueva York: State University of New York Press.
- Kim, L. (2005): *Da imitação à inovação. A dinâmica do aprendizado tecnológico da Coréia*. Campinas, Editora da Unicamp.
- Kohli, A. (2004): *State-Directed Development. Political Power and Industrialization in the Global Periphery*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Lawrence, R. y Weinstein, D. (1999): «Trade and Growth: Import-Led or Export-Led? Evidence from Japan and Korea», *NBER Working Paper N° 7264*, julio de 1999.
- Mandel, E. (1972): *El capitalismo tardío*. México, D. F., Ediciones Era
- Martínez Peinado, J. (2011): «La estructura teórica Centro/Periferia y el análisis del Sistema Económico Global: ¿obsoleta o necesaria?», *Revista de Economía Mundial*, núm. 29, pp. 29-59.
- Mirza, H. (1999): «The Globalization of Business and East-Asian Developing-Country Multinationals», en Hood, N. y Young, S.: *The Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development*. Nueva York, St. Martin's Press.
- Moreira Lima, U. (2017): «O debate sobre o processo de desenvolvimento econômico da Coreia do Sul: uma linha alternativa de interpretação», *Economía e Sociedade*, vol. 26, núm. 3(61), pp. 585-631.
- Novack, G. (1974): *La ley del desarrollo desigual y combinado de la sociedad*. Bogotá, Editorial Pluma.
- Palazuelos, E. (dir.) (2015): *Economía Política Mundial*. Madrid: Akal.
- Shapiro, H. (1989): «State Intervention and Industrialization: The Origins of the Brazilian Automotive Industry», *The Journal of Economic History*, 49(2), The Tasks of Economic History, junio de 1989, 448-450.
- Sourrouille, J. (1980): *El complejo automotor en Argentina: transnacionales en América Latina*. México, D. F., Nueva Imagen.
- Sumner, A.; Sánchez-Ancochea, D. y Rugraff, E. (2009): *Transnational Corporations and Development Policy. Critical Perspectives*, Londres, Palgrave McMillan.
- Trotsky, L. (2017): *Historia de la Revolución Rusa*. Madrid, Capitán Swing (Londres, 1932)
- Wallerstein, I. (1976): *The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. Nueva York: Academic Press.
- Yeung, H. W-Ch. (2007): «From Followers to Market Leaders: Asian Electronic Firms in the Global Economy», *Asia Pacific Viewpoint*, 48(1), 1-25.