

REVISTA

de la

C E P A L

NUMERO 49

ABRIL 1993

SANTIAGO DE CHILE

ANIBAL PINTO

Director

EUGENIO LAHERA

Secretario Técnico



NACIONES UNIDAS

SUMARIO

Mujeres en la región: los grandes cambios	7
<i>Miriam Krawczyk</i>	
La Cuenca del Pacífico y América Latina	21
<i>Dae Won Choi</i>	
Gestión estratégica, planificación y presupuesto	41
<i>Juan M. F. Martín P. y Arturo Núñez del Prado</i>	
Internacionalización de empresas industriales latinoamericanas	55
<i>Wilson Peres Núñez</i>	
Régimen jurídico del agua: la experiencia de Estados Unidos	75
<i>Carl J. Bauer</i>	
Pobreza y ajuste: el caso de Honduras	91
<i>Jorge Navarro</i>	
Pasado y perspectivas del sistema sindical	103
<i>Fernando Calderón G.</i>	
Búsqueda de competitividad en la industria maderera chilena	115
<i>Dirk Messner</i>	
Cómo mejorar el transporte urbano de los pobres	137
<i>Ian Thomson</i>	
Las privatizaciones y el bienestar social	155
<i>Robert Devlin</i>	
Orientaciones para los colaboradores de la <i>Revista de la CEPAL</i>	182
Publicaciones recientes de la <i>CEPAL</i>	183

La Cuenca *del Pacífico* y América Latina

Dae Won Chol

*Experto de la
División de Comercio
Internacional
y Transporte
de la CEPAL*

En este artículo se analizan tres aspectos de las relaciones económicas entre el Sudeste asiático y América Latina: i) la magnitud real de la ascensión de cuatro economías asiáticas de industrialización reciente (la República de Corea, Hong Kong, Taiwán y Singapur) y de cuatro países de la ASEAN (Indonesia, Filipinas, Malasia y Tailandia) en el nuevo orden económico asiático; ii) las relaciones económicas de ellos, particularmente de la República de Corea y Taiwán, con América Latina, y iii) los efectos de la nueva configuración económica de la Cuenca del Pacífico sobre la "transformación productiva con equidad" de América Latina. Se examina también el mecanismo que ha permitido el rápido crecimiento económico de los países de la ASEAN y de China, para lo cual se analizan las características fundamentales de los procesos de ponerse a la par (*catching-up*), de resistemización tecnológica y de globalización en la región Asia-Pacífico. Por último, se plantea que para lograr la transformación productiva de América Latina es necesario incorporar los nuevos elementos de resistemización técnico-industrial que utilizan los ejes económicos Japón-EAIR-ASEAN-China, y que la reinsertión dinámica de América Latina en el nuevo orden económico global en los años noventa dependerá cada vez más del grado de integración productiva horizontal en el marco del proceso de ponerse a la par que está en curso en el Asia-Pacífico. El artículo concluye que la integración tanto regional como hemisférica en el marco de la Iniciativa para las Américas no se contraponen a la integración de América Latina con los países del Asia-Pacífico, sino que por el contrario, coadyuva a la integración más amplia de la Cuenca del Pacífico, del mismo modo que la regionalización abierta del Sudeste asiático no se traduce en la formación de un bloque económico asiático, sino que representa una etapa regional en el camino hacia la globalización.

I

Introducción

Hay tres maneras de apreciar el movimiento simultáneo de globalización y regionalización que acusa hoy la economía mundial. La primera consiste en estudiar la dinámica de las relaciones económicas del conjunto de los tres polos económicos geográficos tradicionales —los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea (CEE) y Japón— y determinar cuáles son sus principales tendencias y las variables más significativas. La segunda es examinar cada uno de los polos por separado y analizar los fenómenos subyacentes al interior de esas economías, de modo de apreciar su dinámica interna. Y la tercera es analizar los factores que diferencian los procesos en curso de las modalidades de funcionamiento del sistema económico anterior, distinguiendo por ejemplo en la internacionalización de posguerra la globalización en curso, que se intensificó a partir de la segunda mitad de los años ochenta, en contraste con la transnacionalización de las tres décadas anteriores.

Sin embargo, ninguno de los tres enfoques mencionados basta para apreciar la dimensión real de los acontecimientos económicos mundiales, ya que su instrumental analítico sólo considera a los tres actores tradicionales del comercio internacional (Estados Unidos, la CEE y Japón) y omite un cuarto actor que se ha incorporado con fuerza a él. En efecto, los años ochenta presenciaron el surgimiento en Asia de un nuevo polo dinámico integrado por las economías asiáticas de industrialización reciente (EAIR) y por la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, conocida como ASEAN. En el primer grupo hemos incluido a Hong Kong, la República de Corea, Singapur y Taiwán, y en el segundo se hallan Filipinas, Indonesia, Malasia, y Tailandia.¹

Así, hasta el inicio de los años ochenta era posible describir el sistema mundial de economía de mercado como una tríada. Hoy, la participación de los dos grupos asiáticos mencionados se ha tornado tan crucial en las relaciones económicas internacionales, que

para examinar cabalmente los procesos de globalización y regionalización a nivel mundial es imprescindible incorporarlos al debate económico.

Los objetivos de este trabajo son determinar, primero, cómo podemos interpretar el surgimiento de las EAIR y de la ASEAN (las nuevas EAIR) en el contexto del nuevo orden económico global; segundo, qué factores han contribuido al dinamismo económico de estos grupos en el contexto del nuevo orden económico asiático; tercero, cuáles son las nuevas configuraciones económicas en las relaciones entre ellos y los países de América Latina en materia de inversión extranjera directa y desarrollo del comercio exterior; y, por último, qué conclusiones se pueden extraer de estos análisis en lo que atañe a la cooperación económica entre los países del Asia-Pacífico, principalmente las EAIR, y América Latina, en el nuevo panorama de la globalización en la Cuenca del Pacífico.²

¹ Singapur y Brunei también son miembros permanentes de la ASEAN. Pero en este estudio incorporamos Singapur al grupo de las EAIR y excluimos a Brunei, dado que su magnitud económica no tiene incidencia significativa en la evolución de la ASEAN.

² En el presente artículo, el Asia-Pacífico incluye a Japón, las EAIR, los países de la ASEAN, China, Australia y Nueva Zelanda, mientras que la Cuenca del Pacífico abarca además los Estados Unidos, Canadá y América Latina.

II

La Cuenca del Pacífico en el nuevo orden económico global

1. Tres modalidades internacionales de la transformación productiva: la del Asia-Pacífico, la Atlántico-europea y la latinoamericana

Dentro del marco de la creciente globalización, se observa que a partir de la segunda mitad de los años ochenta se está configurando una nueva especialización productiva a nivel mundial. Para tener una visión más clara de esa nueva división global del trabajo y su incidencia en los diferentes patrones internacionales de desarrollo técnico-industrial, cabe esbozar en líneas generales las tres modalidades indicadas de transformación productiva, basándose en el cambio experimentado por la estructura industrial correspondiente en las dos últimas décadas, y privilegiando el período 1985-1992 del análisis de la ONUDI.³

La modalidad del Asia-Pacífico, con una transformación productiva derivada del aumento del valor agregado a nivel de tres dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) en Japón, las EAIR y la ASEAN, se destaca por un alto crecimiento de las industrias de maquinaria eléctrica y no eléctrica, productos químicos y productos plásticos, y en especial del sector electrónico, clave de la tercera revolución industrial. Este patrón se observa, casi sin excepción, en todos los países del Asia-Pacífico, desde Japón a las EAIR y desde la ASEAN hasta China e India (ONUUDI, 1992). Su expresión gráfica da origen a una figura con forma de nave espacial (gráfico 1).

La segunda modalidad, que hemos llamado Atlántico-europea, corresponde a la de Estados Uni-

dos, Canadá y Europa; la transformación productiva allí se caracteriza por un alto crecimiento de la industria de productos plásticos, seguida por las de productos químicos, de metales no ferrosos y de papeles y productos de imprenta. Se distingue de la modalidad anterior por el menor desarrollo del sector electrónico (gráfico 2).

La tercera modalidad, que corresponde a la transformación productiva de América Latina, presenta un desarrollo asentado en las industrias de metales no ferrosos y en la del petróleo y sus derivados, es decir, basado aún en materias primas. Desde los años ochenta en muchos países de la región se está llevando a cabo la reestructuración industrial a través de procesos de privatización, apertura comercial y liberalización del mercado financiero. No obstante, puesto que la reestructuración industrial se entiende más bien como una profundización de la industrialización (a nivel de la segunda revolución industrial), sería más adecuado describir el proceso como una nueva modalidad de transformación productiva, basada en la incorporación progresiva de la innovación tecnológica (principalmente la microelectrónica, la informática, la biotecnología y los nuevos materiales) y que correspondería al nivel de la tercera revolución industrial. La diferencia básica entre la "reestructuración industrial" y la "resistematización técnico-industrial" es la siguiente: mientras la primera representa la transformación industrial a partir del uso de motores de combustión interna y maquinaria pesada y el consumo predominante de energía petroquímica, la segunda se apoya en el uso intensivo de la microelectrónica e incorpora el conocimiento como insumo primordial, mediante el mecanismo de almacenamiento de memorias.

Si se considera la transformación productiva como el proceso de industrialización que sustituye continuamente las tecnologías con rendimientos constantes por otras con rendimientos crecientes (Murphy, Schleifer y Vishny, 1989), podemos deducir que la resistematización técnico-industrial supera a la reestructuración industrial.

Por lo señalado, la transformación productiva de

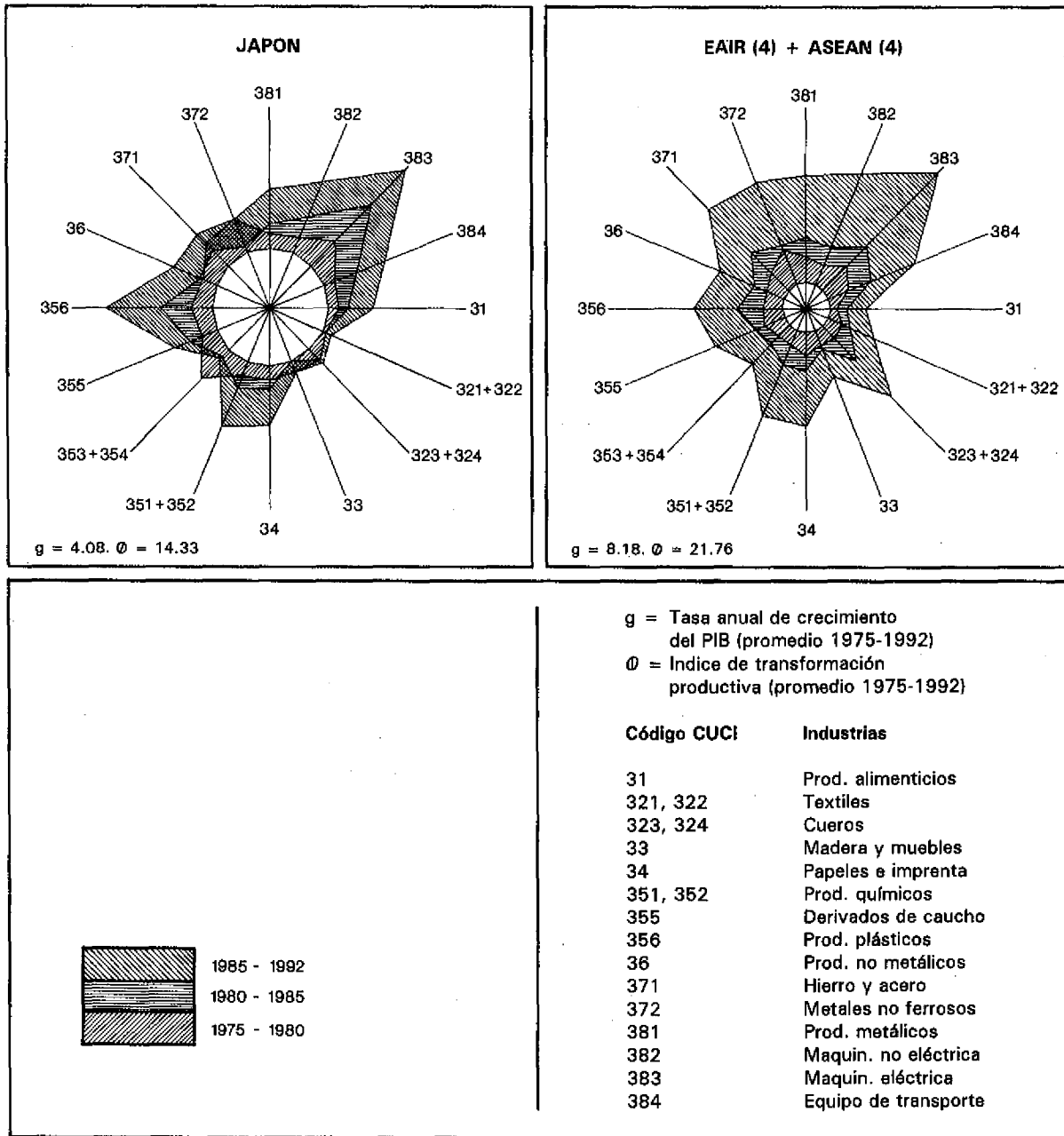
³ En el análisis de la ONUUDI, el valor Θ de la transformación productiva se define por:

$$\cos \Theta = \frac{\sum_i (t) \cdot \sum_i (t-1)}{\sqrt{[\sum_i (t)^2] \cdot [\sum_i (t-1)^2]}}$$

donde $i(t)$ es la proporción del rubro i en el valor total del agregado manufacturero en el año t . El valor Θ se interpreta como el ángulo entre dos vectores $i(t-1)$ y $i(t)$ medidos en grados. Por ende, el valor máximo teórico será 90 grados. (Véase ONUUDI, 1991.)

GRAFICO 1

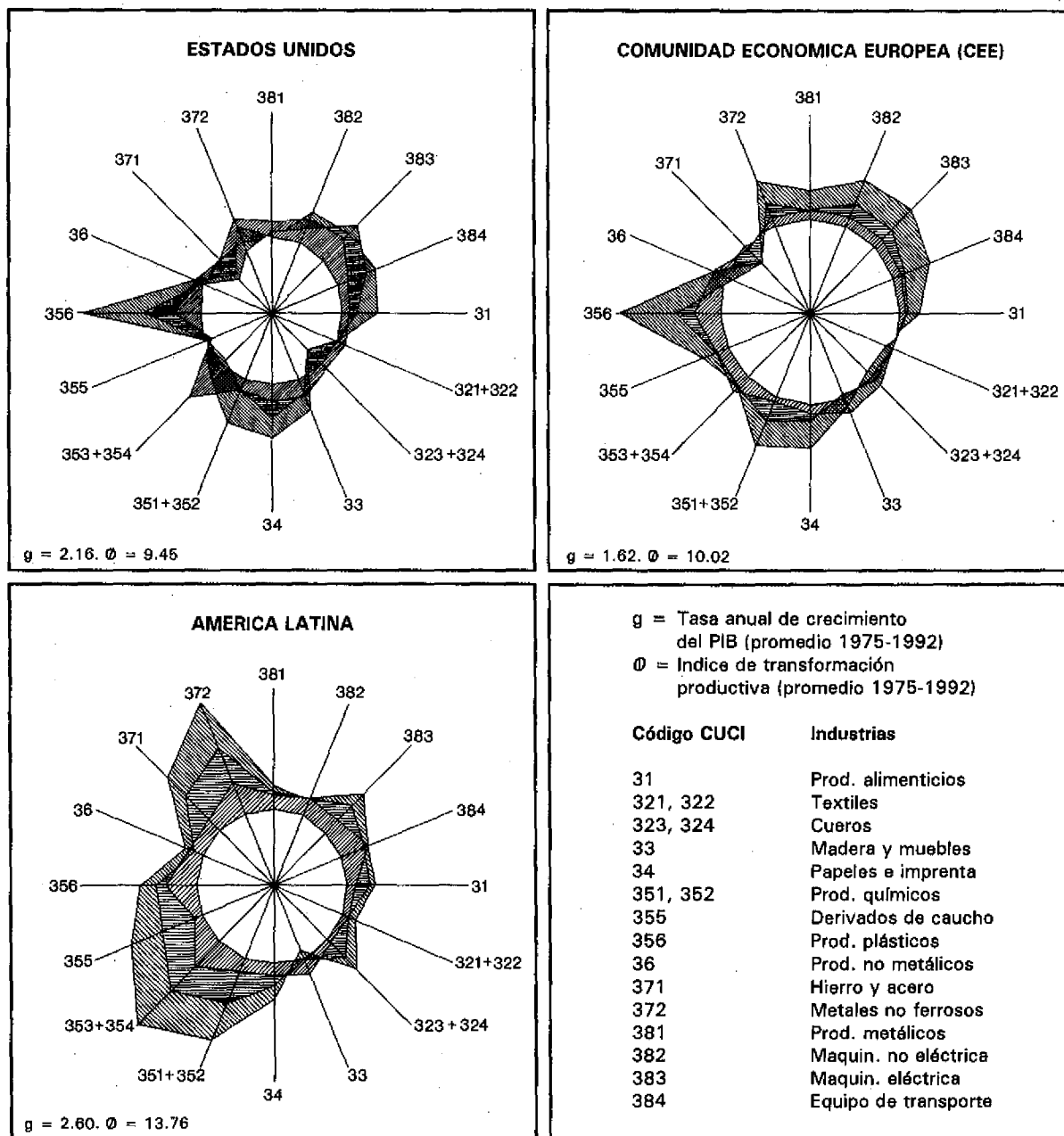
Japón, economías asiáticas de industrialización reciente (EAIR) y países de la asociación de naciones del sudeste asiático (ASEAN): transformación productiva 1975-1992
(Índice de valor agregado: 1975=100. Precios constantes de 1980)



Fuente: Adaptado de datos de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, *Industry and Development: Global Report*, Viena, 1991

GRAFICO 2

Estados Unidos, Europa y América Latina: transformación productiva 1975-1992
 (Índice de valor agregado: 1975=100, Precios constantes de 1980)



Fuente: Adaptado de datos de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), *Industry and Development: Global Report*, Viena, 1991

América Latina en los años noventa será más factible si se la concibe en el marco de la globalización económica, en el cual tiene primacía la tercera revolución industrial. La estrategia de desarrollo "hacia el futuro", además de incorporar los aspectos antes mencionados, tiene una connotación geoeconómica, lo que lleva a pensar que el centro de la resistemización técnico-industrial se encuentra en el dinamismo económico del Asia-Pacífico.

Puesto que la actividad manufacturera es el sector privilegiado de la transformación productiva, debería haber una relación bastante estrecha entre la tasa de crecimiento del PIB, del valor agregado manufacturero y del empleo en el sector manufacturero. Si establecemos una comparación entre América Latina, por un lado, y las EAIR y los países de la ASEAN en su conjunto, por otro, vemos que en los años ochenta la tasa de crecimiento del PIB en el grupo asiático fluctuó entre 7 y 8%, y en América Latina entre 2 y 4%. En ese decenio el valor agregado manufacturero de esos grupos asiáticos creció entre 7 y 14%, mientras que en América Latina osciló entre -1 y 4%. La tasa de incremento del empleo manufacturero, por su parte, cayó bruscamente en la región latinoamericana, sin lograr superar en promedio el 2%, mientras que en los grupos asiáticos bordeó el 4% como promedio en 1985-1992. Estas cifras reflejan marcadas diferencias entre los patrones de desarrollo respectivos: en los países del Sudeste asiático predomina el que se basa en el valor agregado de las manufacturas, lo que no sucede en América Latina.

En suma, estas tres modalidades de transformación productiva no convergieron en los años ochenta hacia niveles semejantes de dinamismo económico. Si bien puede suponerse que en América Latina influyó la crisis financiera, lo cierto es que el obstáculo real fue el estancamiento del desarrollo productivo en los años ochenta; de no revertirse dicha tendencia en los noventa, tanto el desarrollo económico como la reinserción de la región en el comercio internacional serán más frágiles.

2. El dinamismo comercial Intra-Pacífico, intrarregional asiático e IntraIndustrial

El final de los años ochenta marcó un cambio profundo en el orden económico mundial. Además de desencadenarse las reformas políticas y económicas en la ex Unión Soviética, Europa oriental y Alemania, se perfiló la formación del bloque económico del Mercado Unico Europeo (Europa 92), la configuración de

la zona norteamericana de libre comercio (NAFTA) y el anunciado plan de la Iniciativa para las Américas. Otro acontecimiento significativo fue el surgimiento del Sudeste asiático como la nueva zona de aventajado dinamismo económico. La tendencia a la consolidación del Asia-Pacífico como un nuevo centro de comercio internacional, tan importante como el del Atlántico, anuncia el nacimiento de un centro productivo técnico-económico en la región asiática. En definitiva, a fines del siglo XX todo indica que, cualquiera sea el nuevo orden económico global, el Sudeste asiático puede llegar a ser uno de los protagonistas.

El dinamismo comercial de las EAIR y de los países de la ASEAN ha sido posible gracias a procesos internos de resistemización técnico-industrial llevados a cabo en cada uno de sus integrantes, y a un estilo de desarrollo basado en vínculos crecientes entre el comercio intraindustrial y la inversión intrarregional. En otras palabras, el dinamismo productivo generado por el esfuerzo interno de industrialización fortalece a las economías de la región mediante el comercio multilateral de bienes manufacturados e inversiones en la resistemización de sus complejos tecnointerindustriales, los que además se complementan desde adentro hacia afuera.

En el nuevo mapa económico de la región del Asia-Pacífico hay tres ejes relevantes: Japón, las EAIR y la ASEAN. El crecimiento económico de la ASEAN en los últimos años ya ha superado el de las EAIR, y su efecto multiplicador se sentirá cada vez más en países limítrofes como Vietnam, Camboya y Myanmar. Por otro lado, China trata de preparar la extensión al interior del continente del modelo implantado en la región costera, donde reside un quinto de la población mundial y existe un potencial económico extraordinario. India también está realizando esfuerzos, junto con China, para unirse al "vuelo de los ánsares" encabezado por Japón y seguido por las EAIR y los países de la ASEAN.

Por otra parte, se perfila una secuencia lineal de la industrialización, con diferentes etapas de desarrollo tecnológico e industrial complementarias entre sí y que parecen ir en la misma dirección (Chen, 1989). Por ejemplo, el líder del vuelo es Japón, con sus industrias altamente intensivas en conocimiento y tecnologías; las EAIR lo siguen pero con industrias que hacen uso semiintensivo del conocimiento y tecnología, y los países de la ASEAN también se incorporan al vuelo con las industrias que hacen uso intensivo de mano de obra y semiintensivo de tecnología.

Para entender los movimientos, correlaciones y

articulaciones al interior de los tres ejes mencionados es útil tener en cuenta las siguientes características: i) la preponderancia del comercio intra-Pacífico sobre el comercio intra-Atlántico; ii) la expansión del comercio intrarregional en el Asia-Pacífico, y iii) la intensificación del comercio intraindustrial.

Actualmente los vínculos comerciales de los Estados Unidos con el Asia-Pacífico se fortalecen cada vez más, mientras disminuyen en términos relativos aquellos con Europa. En los decenios de 1970 y 1980 el comercio total de los Estados Unidos con Europa creció en promedio 12% al año, en tanto que con el Asia-Pacífico subió 18% al año; así, el comercio total intra-Pacífico llegó a más de 300 mil millones de dólares por año, superando por un tercio al comercio intra-Atlántico (200 mil millones).

La expansión del comercio intrarregional asiático se manifiesta en la creciente participación del comercio intrarregional en las exportaciones totales del Asia-Pacífico, la que subió de 34% en 1985 a 45% en 1990 (GATT, 1992). Esto contrasta con lo sucedido en la primera mitad de los años ochenta, cuando América del Norte era el principal mercado para las exportaciones de las economías del Asia-Pacífico.

La participación creciente del comercio intrarregional en el comercio de esta región se aprecia mejor por el lado de las importaciones intrarregionales, que crecieron hasta llegar a 50% en 1989. Además, en la segunda mitad de los años ochenta las importaciones de las EAIR desde el Asia-Pacífico aumentaron de 61 a 66%. Las importaciones dentro de las EAIR también subieron de 7 a 14%, y aquellas desde China de 5 a 11%. Por otro lado, cabe mencionar que las exportaciones de manufacturas de la ASEAN a las EAIR crecieron más de 70 veces entre comienzos de los años setenta y fines de los ochenta, en tanto que la participación de las exportaciones se elevó de 10 a 20%.

Dentro del comercio intrarregional destaca el comercio intraindustrial horizontal. En términos de tendencias globales de las exportaciones manufactureras, la participación de Europa y Estados Unidos disminuyó, mientras que la del Asia-Pacífico se incrementó rápidamente (Fukasaku, 1992). Las exportaciones manufactureras de las EAIR crecieron 35 veces, y las de la ASEAN 32 veces a lo largo de las décadas de 1970 y 1980. El crecimiento de las importaciones manufactureras fue mayor en las EAIR: aumentaron en 21 veces durante el período. Por ejemplo, en 1987 las EAIR importaron dos veces más que Japón (6% y 3%, respectivamente, de las importaciones manufactureras mundiales). Al mismo tiempo, las EAIR en su

conjunto fueron el segundo mayor proveedor de bienes manufactureros a la ASEAN, con una participación de 26% en ese mercado, superada sólo por Japón con un 30%. Por su parte, China también fue un exportador neto de bienes manufacturados a las EAIR (Nohara y Kagami, 1991).

Entre 1980 y 1990, la participación de las manufacturas en las exportaciones e importaciones totales de las EAIR y de la ASEAN mostró un incremento importante, que subraya la tendencia a un patrón productivo-comercial basado en un esquema intraindustrial. En las EAIR, por ejemplo, la participación de las manufacturas en sus exportaciones totales superó el 90% en 1990. Por otro lado, en los países miembros de la ASEAN dicha participación, aunque bastante menor, alcanzó aproximadamente a 50% como promedio en el mismo año; en una década, Filipinas, Malasia y Tailandia duplicaron la participación de las manufacturas en sus exportaciones totales, en tanto que Indonesia casi la decuplicó.

Por el lado de las importaciones, en ambos grupos de países se incrementó la participación de las manufacturas: en las EAIR, en promedio, de aproximadamente 55% a 70%, y en la ASEAN de aproximadamente 60% a 70% de las importaciones totales, entre 1980 y 1990.

Ahora bien, un análisis de la estructura de las exportaciones manufactureras de ambos grupos en los años ochenta pone de relieve varios cambios: i) las industrias que hacen uso intensivo de capital humano y tecnología aumentaron su participación en ellas; ii) las industrias que hacen uso intensivo de mano de obra no calificada y de recursos naturales mermaron esa participación (en Tailandia y Malasia, especialmente, el papel de los recursos naturales disminuyó de manera significativa), y iii) la participación en las exportaciones manufactureras de las industrias basadas en recursos naturales tendió a disminuir en las EAIR; en la ASEAN, en cambio, dichas industrias aún tienen un papel importante, a pesar de que su participación bajó en el período analizado.

Desde el ángulo del índice Grubel-Lloyd del comercio intraindustrial⁴ de manufacturas en el Asia-

⁴ El Índice Grubel-Lloyd se expresa de la siguiente manera:

$$I_{gl} = \frac{\sum_i \sum_j \sum_k [(X_{ijk} + M_{ijk}) - |X_{ijk} - M_{ijk}|]}{\sum_i \sum_j \sum_k [X_{ijk} + M_{ijk}]} \cdot (100)$$

Donde X_{ijk} significa las exportaciones del producto i por el país j , al país k , y M_{ijk} significa las importaciones del producto i por el país j , desde el país k . Cabe observar que cuanto mayor sea el grado de comercio intraindustrial, más próximo a 1 será el I_{gl} (Grubel y Lloyd, 1975).

CUADRO 1

Asia-Pacífico: índice del comercio intraindustrial de manufacturas de las economías de esta región con sus principales socios comerciales

Economías del Asia-Pacífico	Japón	Australia N. Zelandia	EAIR ^a	ASEAN ^b	China	EE.UU. y Canadá	Países de la OCDE
Hong Kong	21.9	21.6	42.0	31.0	47.7	24.5	35.2
Singapur	21.3	31.2	43.2	57.2	19.2	43.8	37.8
Malasia	22.2	19.3	46.0	43.5	11.2	53.3	27.9
Corea (Rep. de)	36.0	9.0	32.9	19.8	-	24.7	20.2
Taiwán	31.8	9.7	29.0	16.3	-	19.6	25.7
N.Zelandia	4.8	57.3	10.4	13.5	1.7	22.2	13.9
Tailandia	10.6	15.1	32.1	20.9	20.2	32.3	19.6
Japón	-	7.2	27.0	11.4	14.5	26.7	34.1
Australia	6.7	51.0	16.2	12.4	3.8	18.1	14.1
Filipinas	10.6	14.2	15.5	23.2	9.1	28.7	13.4
Indonesia	5.8	7.5	12.9	21.2	1.9	4.1	4.8
Promedio no ponderado	17.2	22.1	27.9	24.6	14.4	27.1	22.4

Fuente: K.Fukasaku, *Economic Regionalization and Intra-Industry Trade: Pacific-Asian Perspectives*, OCDE Technical Papers N° 53, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 1992.

^a Economías asiáticas de industrialización reciente.

^b Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.

Pacífico, todos los países exhibieron aumentos significativos en los años ochenta. Entre las EAIR, para Hong Kong y Singapur los valores fueron de 75 y 72%, respectivamente, en tanto que para la República de Corea y Taiwán estos fueron algo superiores a 40% en 1989. Los países de la ASEAN, por su parte, incrementaron significativamente su participación, casi duplicándola en el caso de Filipinas y Tailandia. El aumento más importante correspondió a Malasia, que pasó de poco más de 30% en 1979 a 55% en 1989, llegando a ocupar el tercer lugar entre todas las economías del Asia-Pacífico.

El cuadro 1 nos ofrece una visión global de la tendencia del comercio intraindustrial del Asia-Pacífico con sus principales socios comerciales manufactureros. Allí destaca el comercio intraindustrial de las distintas EAIR con el conjunto de ellas (alrededor de 30 - 40%), el de la República de Corea y Taiwán con Japón, y el de los países de la ASEAN (especialmente Malasia, con más de 50%) con Estados Unidos. Principales protagonistas del comercio intraindustrial en la Cuenca del Pacífico (incluidos Japón, Estados Unidos y Canadá) son las EAIR, con un promedio (no ponderado) de aproximadamente 30%. Las siguen Estados Unidos y Canadá. Más atrás están Europa y Japón, con una participación de 22% y 17%, respecti-

vamente. Cabe mencionar que China ya está participando con un 14% en el comercio intraindustrial de las economías del Asia-Pacífico.

En suma, ha habido una consolidación de fuertes lazos de intercambio manufacturero no sólo entre las EAIR y Japón, entre las propias EAIR, de las EAIR con la ASEAN, y dentro de la ASEAN, sino también entre las EAIR, la ASEAN y Estados Unidos. Esto sugiere que, junto con intensificarse la "regionalización abierta" del Asia-Pacífico, puede emerger una tendencia más vigorosa hacia una creciente globalización del comercio en la Cuenca del Pacífico, donde la participación de los Estados Unidos es decisiva. Esta evolución podría tener una incidencia cada vez mayor en la estrategia de integración de América Latina en la Cuenca del Pacífico, dada la mayor vinculación económica de la región latinoamericana con los Estados Unidos.

3. El nuevo orden económico global y el papel del nuevo eje EAIR/ASEAN: de la "tríada" al "cuarteto"

Al considerar la estructura actual del comercio exterior, con sus tres ejes económicos tradicionales (Japón, Estados Unidos y Europa) y el nuevo eje EAIR/ASEAN, se

observa que las EAIR tienen un influjo creciente en el dinamismo del nuevo orden económico global.

Este fenómeno queda de manifiesto en un estudio del GATT (1992), donde se muestra un cambio radical en el orden de importancia de los principales exportadores de mercancías en el período 1980-1990. En 1979, Hong Kong ocupaba el 27° lugar, Taiwán el 22°, la República de Corea el 29° y Singapur el 32°. Una década más tarde, todos los países mencionados se ubicaban dentro de los 20 primeros lugares: Hong Kong en el 11°, Taiwán el 12°, la República de Corea el 13°, Singapur el 18°, y la misma tendencia se registraba entre los importadores en el mismo período.

Por otra parte, la tasa media de incremento del comercio exterior de las EAIR en los años 1986-1989 fue superior al promedio asiático (de 22% excluido el Japón) y a la cifra mundial (de 14%), ya que en ese lapso se empujó por sobre el 26% para las importaciones y llegó al 23% para las exportaciones. En otras palabras, la tasa de crecimiento del comercio exterior de las EAIR durante este período duplicó la del comercio mundial.

Las tendencias y cambios mencionados conllevan un reordenamiento de los lazos comerciales establecidos tradicionalmente. Hasta hace poco tiempo,

Estados Unidos era indiscutiblemente el mercado más importante para las exportaciones de las EAIR. Ahora, es el mercado del Asia-Pacífico (Japón, las EAIR, la ASEAN y China) el que adquiere un peso cada vez mayor. Por otro lado, el comercio entre las propias EAIR es más importante que el de ellas con el Japón. Entre 1986-1989, la tasa mayor de incremento de las exportaciones de las EAIR se dio en el comercio recíproco de estas economías (36%): la tasa de aumento de las exportaciones de las EAIR a Japón fue de 31%, a la ASEAN de 30% y a Estados Unidos de 14%.

Las relaciones comerciales entre las EAIR y la ASEAN manifiestan un vigor inusitado si se las compara con las relaciones entre estos grupos y los tres polos tradicionales del comercio mundial. Este rasgo singular reordena de algún modo el discurso tradicional sobre la estructura del comercio mundial al incorporar otro actor al nuevo orden económico global, lo que hace pensar en una mutación de su desarrollo futuro.

Como se aprecia en el cuadro 2, en 1988 el valor total de las exportaciones de las EAIR y la ASEAN en conjunto a Estados Unidos (83 mil millones de dólares) fue cercano al de las exportaciones desde Europa a ese país (84 mil millones), y casi equivalen-

CUADRO 2

**El nuevo "cuarteto" del comercio internacional
(Estados Unidos, Japón, Europa y EAIR+ASEAN):^a
Intercambio de bienes, 1988
(Miles de millones de dólares)**

Origen\Destino	EAIR+ASEAN	EE.UU.	Europa	Japón	Exportación total
EAIR+ASEAN	-	83	40	44	167
Estados Unidos	42	-	70	38	150
Europa	30	84	-	20	134
Japón	63	90	45	-	198
Importación total	135	257	155	102	649

Fuente: Elaboración del autor basada en las cifras del Anuario de Comercio Exterior de Japón, 1990, en *Nikkei Economic Daily*, 1991.

^a Economías asiáticas de industrialización reciente (EAIR) más países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN).

te al de las exportaciones japonesas a Estados Unidos (90 mil millones). Un aspecto interesante es que el valor de las exportaciones estadounidenses a las EAIR corresponde casi al de las exportaciones de Estados Unidos a Japón: en otras palabras, para Estados Unidos el mercado de las EAIR es tan importante como el de Japón.

El valor de las exportaciones al Japón de las

EAIR y la ASEAN en conjunto es superior al valor de las exportaciones estadounidenses al mismo país y duplica el de las exportaciones de Europa al Japón. El caso de las exportaciones de las EAIR al mercado japonés es excepcional. Su valor es superior al del total de las exportaciones europeas al Japón, mientras que el de las exportaciones estadounidenses a ese

mismo mercado apenas supera en 1.5 veces la cifra de las EAIR. Por su parte, el valor de las exportaciones de Japón a las EAIR supera el de las exportaciones del mismo país a Europa, y el valor total de las exportaciones de Japón a las EAIR y la ASEAN es casi 1.5 veces mayor que el de los productos japoneses al mercado europeo.

El dinamismo económico de los países asiáticos en su conjunto (las EAIR, la ASEAN y Japón) se manifiesta, por otro lado, en las exportaciones asiáticas a Estados Unidos: ellas duplican el valor de las exportaciones europeas a ese mercado, lo cual insinúa la primacía del comercio intra-Pacífico sobre el comercio intra-Atlántico. Por otro lado, el valor conjunto de las exportaciones de las EAIR y la ASEAN al mercado europeo es casi equivalente al de las exportaciones japonesas a Europa. Tomadas todas ellas en

conjunto como provenientes de la región asiática, sobrepasan el valor total las exportaciones de Estados Unidos al mercado europeo.

Como corolario de los aspectos examinados se puede afirmar que las EAIR y la ASEAN, aparte ser un modelo de crecimiento económico rápido, también han llegado a ser un eje dinámico del crecimiento asiático. Por lo tanto, conviene analizar la nueva realidad económica global teniendo en cuenta la existencia de un cuarteto (Estados Unidos, Europa, Japón y las EAIR más la ASEAN), en lugar de pensar en la tríada convencional (Estados Unidos, Europa y Japón). Es decir, cabe redimensionar el Sudeste asiático como un actor adicional, cuya gravitación dependerá cada vez más de la participación de las EAIR en la cadena tecnológica y económica que une Japón, las EAIR, la ASEAN y China.

III

El trasfondo del dinamismo económico del Asia-Pacífico

1. Tendencias y perspectivas de la inversión extranjera directa (IED) en el Asia-Pacífico

El examen del nuevo orden económico asiático es el camino más apropiado para apreciar la magnitud de la globalización del sistema económico de mercado, cuyo epicentro se encuentra en la región del Asia-Pacífico. Dicho examen revela que teorías como la del ciclo del producto de R.Vernon o el teorema de Heckscher-Ohlin han perdido validez. El surgimiento de una nueva división global del trabajo, más compleja y basada en una creciente horizontalización, explica que las motivaciones de la IED no descansan sólo en las ventajas comparativas, sino que en nuevas cadenas de valor agregado, en las cuales las estrategias globales de las empresas desempeñan un papel muy importante.

En términos del nuevo orden económico asiático, el año 1986 marcó una inflexión en múltiples sentidos: i) debido al Acuerdo de Plaza del año anterior, el Japón intensificó la globalización de su economía en búsqueda de una mayor competitividad, a través de la diversificación del sistema productivo, de fusiones y adquisiciones y de otras "nuevas formas

de IED" (Oman, 1984), apoyándose en su predominio relativo sobre Estados Unidos y Europa en el sector microelectrónico de alta tecnología (Makino, 1991); ii) a partir de ese año, las EAIR lograron generar el mayor superávit comercial de la región, lo que les permitió convertirse en uno de los principales inversionistas en el exterior, y iii) los países de la ASEAN entraron decididamente en la categoría de "nuevas EAIR", dado que su alto crecimiento económico llegó a superar el de las EAIR.

Tras este dinamismo económico asiático se halla la nueva tendencia intrarregional de la IED. Cabe recordar que el primer auge de la IED de las EAIR ocurrió simultáneamente con el segundo auge de la IED del Japón. La lógica de estos acontecimientos es la siguiente: el Acuerdo de Plaza de 1985 provocó una revaluación de la moneda japonesa que se tradujo inmediatamente en una mayor ventaja competitiva de las EAIR en el mercado mundial. El superávit generado por ellas en la segunda mitad de los años ochenta se trasladó a los países de la ASEAN en forma de IED. Cabe subrayar que, pese a la correlación de las dos expansiones señaladas, la IED del Japón se orientó más bien al sector terciario, mientras que la de las

EAIR se dirigió más al sector manufacturero (en especial en la ASEAN y en América Latina).⁵

Al segundo auge de la IED japonesa, ocurrido tras el Acuerdo de Plaza, contribuyeron: i) el ajuste del tipo de cambio, particularmente el aumento repentino del yen respecto del dólar; ii) los conflictos comerciales entre Japón, Estados Unidos y la CEE, y iii) los aumentos salariales, la escasez de mano de obra y las sucesivas desregulaciones financieras asociadas con la internacionalización del sistema bancario. Como resultado de estos cambios, la IED japonesa exhibió una expansión sin precedentes en 1986-1990: más de 70% del monto total (227 mil millones de dólares) de IED japonesa se acumuló durante estos cinco años. Estados Unidos y Europa absorbieron más de dos tercios de las corrientes anuales de esa inversión. No obstante, en el período indicado el acervo de IED japonesa representó 65% de la IED total en las EAIR, 45% en la ASEAN y 90% en China.

Por otro lado, uno de los fenómenos más destacados en materia de IED durante los años ochenta fue el surgimiento de las EAIR como uno de los principales inversionistas en la región del Asia-Pacífico y como uno de los mayores inversionistas potenciales en otras regiones. En el decenio, la IED acumulada de Taiwán en Malasia creció 250 veces, llegando a 2.3 mil millones de dólares. Lo anterior corresponde al 35% del flujo de IED hacia Malasia en 1990, lo que supera ampliamente la IED de Japón en ese país; Tailandia, por su parte, recibió en 1989 aproximadamente 500 millones desde la EAIR, equivalente al 30% del total de la IED en este país. En 1989, las mayores inversiones en China provinieron de Hong Kong y Macao, que en conjunto invirtieron 2.3 mil millones de dólares. Por otro lado, las EAIR están reubicando en países en desarrollo las industrias que hacen uso intensivo de mano de obra y generan menos valor agregado, y trayendo desde los países desarrollados industrias con más contenido científico y tecnológico.

⁵ Como se sabe, Japón tuvo dos períodos de auge de la IED: uno entre 1969 y 1972, y el otro entre 1985 y 1989. El primero derivó de tres factores: i) la revaluación del yen a causa del colapso del sistema de Bretton Woods en 1971; ii) la desregulación de la IED por el gobierno nipón, y iii) el aumento del nivel salarial del Japón en un 15% al año durante los inicios del decenio de 1970. Estos tres factores explican el flujo masivo de inversiones japonesas al exterior durante el primer período. Esta inversión se localizó principalmente en los países en desarrollo, en busca de bajo costo laboral, y fueron las industrias que hacen uso intensivo de mano de obra, como la textil y la de maquinaria eléctrica, las que recibieron las mayores inversiones.

En lo que respecta a la articulación entre la IED y el comercio exterior destaca el importante papel que ha desempeñado la afluencia creciente de esa inversión al Asia-Pacífico en la expansión del comercio exterior de esta región. Inicialmente, la IED crea una corriente de bienes de capital desde los países inversionistas hacia los países receptores. Las compañías matrices proveen a las filiales de partes y componentes para el montaje, a la vez que éstas envían los bienes semiacabados para ser terminados posteriormente en un tercer país, o para el montaje final en el país de origen. La globalización espacial de la producción implica una relocalización de las actividades productivas mediante la IED, con lo cual las fronteras nacionales tienden a sobrepasarse, creándose así una corriente de comercio bilateral o trilateral entre los países participantes.

La importancia relativa del Asia-Pacífico en calidad de nueva fuente y nueva receptora de IED, ha cambiado significativamente. En este cambio influyó el papel inédito de las empresas transnacionales de las EAIR, que comenzaron a invertir en el exterior, tanto en la región como en otros países en desarrollo y desarrollados. Los esfuerzos nacionales destinados a establecer un marco para los inversionistas se complementaron con la creación de instrumentos a nivel regional, bilateral e internacional, para dar garantías a las empresas transnacionales que invierten en esta región. Además, en las economías en rápido crecimiento, como las EAIR y los países de la ASEAN, los acuerdos internacionales están siendo concertados con mayor rapidez, para proteger sus inversiones en otros países de la región y en el resto del mundo. A nivel regional, los países de la ASEAN han emergido como un importante vehículo para coordinar las políticas de inversión y los programas comunes encaminados a acrecentar las corrientes de IED. También es importante recordar que los países de la ASEAN han acordado homogeneizar las políticas de inversión y reducir así la competencia entre los países miembros a través, entre otros, de los siguientes instrumentos: la liberalización del comercio dentro de la ASEAN en virtud de acuerdos de preferencias comerciales; empresas industriales mixtas de la ASEAN; la Asociación de cooperación regional del Sudeste asiático; la cooperación para el desarrollo de recursos humanos y el Plan maestro industrial.⁶

El reciente incremento en el volumen de IED en

⁶ Con respecto a la cooperación regional en el Asia-Pacífico, véase CESPAP, 1991, cap. IX, pp.331-369. Véase también CET, 1991.

el Asia-Pacífico no sólo refleja las ventajas comparativas locales sino también las estrategias globales de las empresas transnacionales de los países desarrollados, especialmente de Japón, que han procurado establecer filiales en la región para abastecer tanto mercados locales como extranjeros en el marco de una globalización cada vez mayor. Para apreciar más cabalmente las relaciones entre la IED y el comercio en ese contexto, es útil analizar las inversiones japonesas en el Asia-Pacífico.

Desde el punto de vista del abastecimiento del sector manufacturero local, las filiales de empresas transnacionales japonesas en las EAIR y la ASEAN hicieron en promedio el 50% de sus compras en el mercado local. Llama poderosamente la atención la creciente participación del abastecimiento local en la ASEAN: el 90% de los instrumentos de precisión y el 65% de la maquinaria eléctrica, el hierro y acero y los equipos de transporte, provienen de la producción local. Se pone así de manifiesto la creciente "endogenización sustitutiva de las importaciones"⁷ en la ASEAN, que acelera el autoabastecimiento dentro de la región Asia-Pacífico (Nohara y Kagami, 1991).

A pesar de que las corrientes de IED no son superiores al 10% de la formación de capital interno bruto, en la mayoría de los países la contribución de las empresas transnacionales, medida por indicadores como la participación accionaria y en las ventas, origina gran parte de la actividad industrial: más del 50% a fines de los años ochenta en Hong Kong, Tailandia y Filipinas, y más de 40% del total de las exportaciones taiwanesas de equipos electrónicos en 1986. En materia de empleo, especialmente en los países con mayor dotación de recursos naturales, las filiales de empresas transnacionales absorben gran parte del empleo total en el sector primario. En Fiji, por ejemplo, ofrecen las tres cuartas partes del empleo total en la minería, y en Hong Kong generan la mitad tanto del empleo total en la industria de equipamiento eléctrico como del valor agregado manufacturero y de la exportación. En Singapur, dan origen al

⁷ Al hablar de endogenización sustitutiva de las importaciones, tratamos de subrayar las características distintivas del proceso de industrialización en curso en la ASEAN: su modelo original es la experiencia de las EAIR, que lograron generar un "núcleo endógeno de progreso técnico", orientado hacia las exportaciones manufactureras. En ese sentido, pese a que el concepto mencionado no difiere de las ideas primordiales de la industrialización sustitutiva de importaciones, estas dos modalidades se distinguen por el proceso que se llevó a cabo en la práctica, por ejemplo, en el Sudeste asiático y en América Latina.

50% de las ventas y a un porcentaje considerablemente mayor de las exportaciones, el valor agregado y el empleo, siendo destacada la importancia de sus actividades en los sectores de los equipos eléctricos y petroquímicos. Para estas industrias, todos los indicadores, salvo el de la exportación, acusan valores por encima del 45% en la mayoría de los países del Asia-Pacífico (CET, 1991).

Una característica fundamental de la "resistematización técnico-industrial" en la mayoría de los países del Asia-Pacífico es el predominio de la IED en la industria de equipos eléctricos,⁸ en la cual la inversión de las empresas transnacionales favorece desde el ensamblaje de los componentes hasta la manufactura con más contenido tecnológico. Tal parece que la IED en las EAIR se está dirigiendo crecientemente a actividades manufactureras más complejas, como la producción de vehículos motorizados (República de Corea) y de equipos eléctricos (Hong Kong, Taiwán y la República de Corea).

2. La resistematización técnico-industrial en el Asia-Pacífico

El dinamismo comercial y financiero en el Asia-Pacífico fue posible gracias al proceso de creación de nuevas ventajas competitivas que posibilitan cambios en el patrón de producción y, por ende, en el de comercio. A medida que el país líder avanza hacia nuevos productos con mayor valor agregado y alto contenido tecnológico, compensa la pérdida de competitividad de sus productos convencionales con el desplazamiento de la base productiva a países con menores costos de producción; estos países sustituyen importaciones y posteriormente pasan a la fase de exportación neta. El país de origen, por su parte, se vuelve un importador neto del producto en cuestión y avanza hacia la creación de nuevos bienes para exportar (Hugues, 1989; CESPAP, 1991).

En Asia-Pacífico, sobre todo en los países de la ASEAN y China, este proceso hará que, a nivel de la competitividad exportadora, la mayor parte de ellos iguale o supere al Japón en un lapso de aproximadamente 10 años en casi todos los rubros de exportación predominantes hoy. Japón, por su parte, avanzará hacia la producción de nuevos bienes con más alto contenido tecnológico y de capital humano.

Según datos de la ONUDI (1991), a los niveles

⁸ Sobre la IED en el sector electrónico en Malasia y Tailandia véase Lim y Fong, 1991.

actuales de precios las EAIR producen artículos que son más competitivos que los de Japón en la mayoría de los rubros de la industria electrónica. Incluso China lo aventaja respecto a receptores de radio, y Malasia y Tailandia a ventiladores. Más aún, se prevé que en los próximos tres años la producción de Malasia será más competitiva que la del Japón en varios rubros del sector electrónico. Por su parte, las EAIR, principalmente la República de Corea, también lograrán aventajarlo en diversas partidas de maquinaria y productos electrónicos, incluidos los semiconductores individuales. En resumen, la tendencia actual de los países a ir poniéndose a la par con fases técnico-industriales más complejas probablemente haga que en algunos años más las EAIR ocupen el lugar de Japón en diversas industrias del sector de la maquinaria y la electrónica, y que Malasia, Tailandia y China lleguen a la posición que dejan las EAIR.

Con esa perspectiva, es importante reinterpretar el doble papel de las EAIR en el Asia-Pacífico. Como hemos dicho, ellas promueven la IED de los países

desarrollados en el sector de alta tecnología, a la vez que invierten intensivamente en la ASEAN. En los últimos 40 años la producción de bienes con alto contenido de mano de obra se trasladó sucesivamente de Japón a las EAIR, de éstas a la ASEAN, y de la ASEAN a China, y es probable que en el futuro próximo se desplace hacia Indochina (principalmente Vietnam) y Asia del Sur.

En esta evolución, las ventajas comparativas están en constante mutación e invalidan la tesis que sólo concibe la integración económica en el ámbito de la complementariedad intersectorial. Lo sucedido en el Sudeste asiático muestra la importancia cada vez mayor de la complementariedad intraindustrial en estos procesos de integración económica.

Teniendo presente dichas transformaciones, nos abocaremos en el siguiente capítulo al análisis de las relaciones económicas entre las EAIR y América Latina. Con esto se intenta allegar un punto de vista complementario respecto a la relación entre la inserción comercial y la integración productiva en la Cuenca del Pacífico.

IV

Las nuevas relaciones económicas entre las EAIR y América Latina

Para América Latina, las relaciones económicas con las EAIR operan sobre tres aspectos: el dinamismo del comercio, la cooperación tecnológica potencial y las nuevas inversiones directas productivas.

1. El dinamismo del comercio entre las EAIR y América Latina en los años ochenta

En el decenio de 1980 hubo cambios significativos en las relaciones comerciales entre América Latina y las EAIR. En el marco de la crisis, ese intercambio mostró un dinamismo inusitado (cuadro 3) que tuvo un carácter relativamente unilateral: mientras América Latina acrecentó su intercambio comercial con esas economías más que con ninguna otra región del mundo, las EAIR incrementaron más su comercio con otros mercados (por ejemplo, la ASEAN). El comercio total entre América Latina y las EAIR triplicó en 1990 su valor al inicio de los años ochenta. Los paí-

ses miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) captaron la mayor parte del valor del comercio total entre América Latina y las EAIR, aunque el comercio total de éstas con el Mercado Común Centroamericano (MCCA) mostró una tendencia ascendente.

El caso de la República de Corea es sin duda el más gravitante en las relaciones comerciales entre América Latina y las EAIR: en los años ochenta el comercio total entre el MCCA y la República de Corea subió más de 500%, y 350% entre esta última y la ALADI. Esto significa que el valor del intercambio de bienes entre América Latina y la República de Corea subió de 600 hasta 2 800 millones de dólares en el decenio. La misma tendencia ascendente se observó en las relaciones comerciales entre América Latina y las economías de Taiwán (200%), Singapur (150%) y Hong Kong (130%).

Las importaciones latinoamericanas desde las

CUADRO 3

Economías asiáticas de industrialización reciente (EAIR) y América Latina:^a
Comercio de Bienes, 1980 Y 1990
(Variación porcentual y millones de dólares)

		Exportaciones a la ALADI y el MCCA			Importaciones desde la ALADI y el MCCA			Comercio total (exp. + imp.)		
		1980	1990	Variación (%)	1980	1990	Variación (%)	1980	1990	Variación (%)
Corea (Rep. de)	ALADI	274.2	1 093.2	298.6	320.3	1 562.3	387.7	594.5	2 655.5	346.6
	MCCA	21.2	126.4	496.2	2.9	25.8	789.6	24.1	152.2	531.5
	Total	295.4	1 219.6	312.8	323.2	1 588.1	391.3	618.6	2 807.7	353.8
Taiwán	ALADI	458.0	754.7	64.7	190.8	1 281.5	571.6	648.8	2 036.2	213.8
	MCCA	30.1	98.0	25.5	19.5	8.1	-41.5	49.6	106.1	113.8
	Total	488.1	852.7	74.6	210.3	1 289.6	513.2	698.4	2 142.3	206.7
Singapur	ALADI	237.3	273.0	-	118.8	605.8	409.9	356.1	878.8	146.7
	MCCA	-	12.5	-	-	8.7	-	-	21.2	-
	Total	237.3	285.5	20.3	118.8	614.5	417.2	356.1	900	152.7
Hong Kong	ALADI	263.9	265.6	0.6	111.9	609.6	444.7	375.8	875.2	132.8
	MCCA	8.8	30.7	248.8	3.2	2.7	-84.3	12.0	33.4	178.3
	Total	272.7	2 966.7	8.6	115.1	612.3	431.9	387.8	908.6	134.2
EAIR (total)	ALADI	1 233.4	2 386.5	93.4	741.8	4 059.2	447.2	1 975.2	6 445.7	226.3
	MCCA	60.1	267.6	345.2	25.6	45.3	76.9	85.7	312.9	265.1
	Total	1 293.5	2 654.1	105.1	767.4	4 104.5	434.8	2 060.9	6 758.6	227.9

Fuente: COMTRADE y otras.

^a Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y Mercado Común Centroamericano (MCCA).

EAIR se duplicaron en el decenio de 1980, entre otras razones, por: i) la competitividad a nivel mundial de las manufacturas de las EAIR, que al parecer hizo que el interés de América Latina -en cuanto al origen de sus importaciones- se desplazara desde las fuentes proveedoras históricas hacia nuevas zonas industriales, más competitivas en precios, y ii) la intención de las EAIR de elevar la participación de sus exportaciones en el mercado mundial en los años ochenta mediante la apertura de nuevos mercados para sus productos, incluido el de América Latina.

Históricamente, las importaciones latinoamericanas desde las EAIR han estado compuestas por manufacturas, en tanto que las exportaciones de América Latina hacia las EAIR se han basado fundamentalmente en los recursos naturales, lo que refleja una continuidad de la complementariedad intersectorial. Por derivación, ese tipo de intercambio comercial tendería a ensanchar la disparidad tecnológica existente entre América Latina y las EAIR.

El valor de las exportaciones latinoamericanas

totales a las EAIR se quintuplicó con creces entre 1980 y 1990. Los mayores receptores de exportaciones latinoamericanas en el período fueron la República de Corea (quintuplicó el valor) y Taiwán (que lo sextuplicó).

Con esto América Latina, que en 1980 tuvo déficit comerciales con todas las EAIR, en 1990 pasó a exhibir importantes superávits con todas ellas. El análisis por productos de las corrientes comerciales entre las EAIR y América Latina en 1980-1990 pone de relieve algunos rasgos. En primer lugar, las exportaciones de las EAIR a la región latinoamericana se diversificaron en general de manera apreciable (salvo las de la República de Corea, que exhibieron un grado de especialización importante); y las exportaciones de América Latina, a su vez, también mostraron una diversificación apreciable (salvo aquellas destinadas al mercado taiwanés). En segundo lugar, la índole del intercambio comercial entre la región latinoamericana y las EAIR varió entre el inicio y el fin del decenio: de ser un comercio intrasectorial de productos

primarios y un comercio intersectorial,⁹ pasó a caracterizarse por una mayor complementariedad interindustrial.¹⁰ El considerable incremento en los años ochenta del comercio interindustrial entre América Latina y el Sudeste asiático (incluido Japón, las EAIR y la ASEAN) indicaría la emergencia de un patrón productivo-comercial distinto al tradicional, cuyas potencialidades convendría explorar.¹¹

Cabe señalar al respecto que la participación del comercio intraindustrial, aunque sea predominantemente vertical, en el intercambio total entre ambas regiones es mayor que la registrada en 1986-1990 en el comercio entre América Latina y Estados Unidos, América Latina y Europa, y entre los propios países latinoamericanos.

La tendencia a un mayor comercio intraindustrial entre América Latina y el Sudeste asiático puede ilustrarse comparando la participación de las industrias manufactureras en las exportaciones totales. Por ejemplo, aplicando el índice Grubel-Lloyd, se observa que en el período 1980-1988 el sector manufacturero de tres países latinoamericanos elevó significativamente su participación en el comercio intraindustrial con países del Sudeste asiático: Chile pasó de 0% a 21%, México de 1% a 16% y Colombia de 4% a 24%. En estos países latinoamericanos la importancia relativa del Sudeste asiático en el comercio intraindustrial del sector manufacturero es 15 a 20 veces mayor que la de Europa (CEPAL, 1991).

De algún modo esto estaría revelando una posibilidad en germen de creciente cooperación económica entre el Sudeste asiático y América Latina, especialmente para establecer vínculos comerciales de carácter intraindustrial, y articular nuevos lazos recíprocos entre sus economías. Para materializar lo anterior, América Latina tendría que asumir el desafío de efectuar su transformación productiva para incrementar el valor agregado de sus exportaciones mediante esfuerzos sistemáticos de desarrollo científico y tecnológico endógeno y el establecimiento de lazos de cooperación en este sentido, y a la vez modificar marcos institucionales para promover la inversión asiáti-

ca en los sectores manufactureros. La tendencia dinámica del comercio entre las EAIR y América Latina es un escenario adecuado para analizar estas posibilidades.

2. La cooperación tecnológica potencial

En contraste con Estados Unidos y Europa 92, la región del Asia-Pacífico contiene un espectro múltiple de realidades nacionales muy diversas, en algunas de las cuales se observan situaciones que las aproximan a algunos países latinoamericanos. Esto plantea la posibilidad de integraciones productivas mediante el mayor comercio intraindustrial de América Latina y los países o grupos del Asia-Pacífico; por ejemplo, con Japón, como principal país de origen de las innovaciones tecnológicas del mundo, particularmente en los productos de alta tecnología; con las EAIR, que se concentran cada vez más en los productos que hacen uso intensivo de alta tecnología y de capital (tanto humano como físico); con la ASEAN, exportadora de productos que utilizan primordialmente recursos naturales y mano de obra; y con China, país que logró uno de los mayores crecimientos del mundo en los años ochenta y que es un exportador cada vez más competitivo de manufacturas con alto contenido de mano de obra de bajo costo.

Con cualquiera de estos países o grupos de países, América Latina puede lograr una mayor integración productiva, tanto vertical como horizontal.¹² Por ende, la nueva estrategia de la transformación productiva de América Latina podría considerar al Asia-Pacífico como el espacio con mayor potencialidad de cooperación económica en el decenio de 1990, para lo cual sería necesario pasar de la concepción tradicional de las ventajas comparativas de América Latina a una nueva concepción centrada en ventajas dinámicas y competitivas.

En el actual proceso de reordenamiento económico global, esa mayor integración sólo será posible poniéndose a la par con niveles técnico-industriales más avanzados. Dado que es en el Asia-Pacífico don-

⁹ Salvo en el caso de Hong Kong, que a principios del decenio mantenía un intercambio intraindustrial vertical con la ALADI en el cual ésta exportaba buques y embarcaciones mientras Hong Kong exportaba relojes.

¹⁰ La excepción fue el comercio entre Singapur y la ALADI, en el cual coexistían en 1990 tres tipos de intercambio: intrasectorial primario (productos semielaborados principalmente), intersectorial e interindustrial vertical (Singapur suministra televisores a color y la ALADI películas, placas y papeles para fotografía).

¹¹ Creemos que el resultado de esta agregación no afecta nuestra hipótesis respecto de la relación entre América Latina y las EAIR.

¹² La afirmación se apoya en el siguiente argumento: Cuando predomina el comercio intraindustrial, la reasignación de recursos se hace sobre todo dentro de las empresas en la misma industria, más que entre diferentes empresas en diferentes industrias, de modo que el costo del ajuste intraindustrial, a igualdad de otros factores, será menor que el del ajuste interindustrial. Más aún, los cambios en la distribución del ingreso derivados de la liberalización comercial serían menos dramáticos si el ajuste industrial se hiciese más a través de la especialización intraindustrial que de la interindustrial (Fukasaku, 1992).

de ese proceso muestra hoy mayor dinamismo, la inserción de América Latina en esa región es necesaria, sobre todo si se considera el impacto que tendrá la resistematización tecnológica en la economía mundial en el futuro próximo.

3. La tendencia de la inversión extranjera directa de las economías asiáticas de industrialización reciente en América Latina

En la segunda mitad de los años ochenta, la IED efectiva de las EAIR en América Latina, particularmente la proveniente de la República de Corea y de Taiwán, se vio estimulada por: i) la incorporación de las EAIR en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Estados Unidos; ii) el aumento de los salarios de su fuerza de trabajo; iii) la revaluación de su moneda; iv) la pérdida de competitividad de sus industrias con uso intensivo de mano de obra frente a la ASEAN y China; v) la necesidad de diversificar su base productiva en el marco de la globalización; vi) el proteccionismo creciente de los países desarrollados, que impulsaron a los exportadores coreanos y taiwaneses a relocalizar su base productiva con el objetivo de reexportar hacia el mercado norteamericano, y vii) la necesidad de adaptarse con rapidez al nuevo cambio tecnológico, lo que generó el reciclaje activo de las tecnologías con menos utilización de capital.

Por el lado de América Latina, contribuyeron a atraer a ella inversiones directas de las EAIR: i) el bajo costo de la mano de obra; ii) la proximidad geográfica al mercado estadounidense de reexportación; iii) la integración hemisférica bajo la Iniciativa Bush, los incentivos otorgados a la Cuenca del Caribe y el SGP; iv) los incentivos fiscales a la zona de procesamiento para la exportación; v) el fácil abastecimiento local de materias primas; vi) el acceso al mercado interno potencial; vii) la consolidación de la estabilidad política democrática; viii) una mayor receptividad ante las tecnologías provenientes de las EAIR, cuya IED se concentra en el sector manufacturero, y ix) la creciente apertura del mercado de capital, con modificaciones a la legislación que han hecho más flexible el marco regulatorio de la IED.

Cabe examinar ahora qué factores podrían causar una mayor afluencia de IED a América Latina en los próximos años del decenio de 1990. La primera oleada de inversiones de las EAIR —sobre todo de la República de Corea y Taiwán— a Centroamérica, tuvo lugar en virtud de los beneficios de la Iniciativa para

la Cuenca del Caribe; de hecho, casi la totalidad de las producciones resultantes fueron reexportadas al mercado estadounidense. Pero esta primera oleada se enfrentará cada vez más con dos limitaciones: a nivel interno, la inversión de las EAIR se concentra demasiado en un mismo rubro (textiles y confecciones) y a nivel externo, las exportaciones centroamericanas están limitadas por cuotas impuestas por Estados Unidos. Es decir, si una mayor concentración en el rubro textil y las confecciones no se traduce en reexportaciones hacia Estados Unidos, los inversionistas de las EAIR tendrán sólo dos opciones: diversificar la base productiva, reubicándola en otros países afectos a los beneficios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y sin restricciones de cuota, o diversificar las actividades hacia otros rubros que tengan incentivos en virtud del Sistema Generalizado de Preferencias. En el primer caso, el reciente incremento de la IED coreana en Honduras constituye un ejemplo claro; y en el segundo caso, podría pensarse en la diversificación de la IED hacia otras actividades manufactureras, como las del área eléctrico-electrónica. En este último aspecto, hay una variable —los acuerdos de libre comercio de países latinoamericanos con Estados Unidos— que tiene una incidencia mayor que la prevista sobre la afluencia de inversiones de las EAIR a América Latina, como ilustra la reciente y masiva inversión coreana en México.

Por otro lado, si América Latina logra atraer mayores inversiones de las EAIR hacia su sector manufacturero —es decir, la “segunda oleada” de inversión de las EAIR, en industrias que hacen uso intensivo no sólo de mano de obra sino también de tecnología— ello podría traducirse en la resistematización tecnológica de la región, debido al mayor contenido tecnológico de los productos y a la alta velocidad de reciclaje tecnológico de las EAIR. De ello se deduce que la tarea de América Latina estriba en lograr que a la primera oleada de inversiones de las EAIR en el rubro textil siga una segunda oleada de esa IED en otros sectores manufactureros de alto contenido tecnológico. De algún modo, la transformación productiva de América Latina tal vez dependa cada vez más de la posibilidad de incorporarse al proceso de renovación en curso en el Pacífico-Asiático. Esto se explica porque en los años noventa las EAIR serán la nueva fuente de IED en el ámbito internacional, porque la mayor parte de su inversión se concentra en el sector manufacturero y es de alto contenido tecnológico y reciclaje rápido, y porque la transformación productiva de América Latina requiere una mayor resistematización.

tización tecnológica en el contexto de la tercera revolución industrial.

Es de suponer, por lo tanto, que en los años noventa el marco de la reinserción comercial de la región a nivel mundial dependerá del "cuarteto" rector (Estados Unidos, la CEE, Japón y las EAIR + la ASEAN), y que el marco de la integración productiva tendrá que basarse en la resistemización tecnológica en curso en las EAIR y la ASEAN, caracterizada por su incidencia directa en el quehacer que apunta a la transformación productiva de América Latina.

Si hubiese una tendencia general a disminuir las barreras comerciales en el marco del GATT se posibilitaría un mayor intercambio, sobre todo si se tiene en cuenta factores como los siguientes: la mayor apertura comercial de las EAIR en el último tiempo y la potencialidad de este mercado, que aún no se ha explorado plenamente; el mayor coeficiente de importación de las EAIR en relación con el de países desarrollados como Japón y Estados Unidos, y por último, la creciente complementariedad que se produce a medida que avanza la integración productiva tanto vertical (intersectorial) como horizontal (intrasectorial).

V

De la inserción comercial a una nueva integración productiva en la Cuenca del Pacífico

Hasta el inicio de los años ochenta era común creer, primero, que el comercio entre el Sudeste asiático y América Latina tendría menos dinamismo que el de ésta con los países desarrollados debido a la competencia de países del Sudeste asiático dotados de abundantes recursos naturales (como Tailandia, Malasia e Indonesia), y segundo, que por lo tanto era poco factible una mayor cooperación económica entre una y otra de estas regiones.

Sin embargo, lo sucedido con la ASEAN en los últimos años del decenio de 1980 mostró que el dinamismo del intercambio depende cada vez más del comercio intraindustrial. Si bien hasta principios de los años ochenta la complementariedad intersectorial entre Japón y las EAIR por un lado y la ASEAN por otro, fue el eje que sustentó la integración vertical en el Asia-Pacífico, a partir de la segunda mitad de esa década la complementariedad intrasectorial fue ocupando un lugar cada vez más importante en el proceso de integración horizontal en la misma región. Como se dijo antes, durante ese período el incremento de las corrientes comerciales intraindustriales entre las EAIR y la ASEAN se debió a las inversiones de las primeras en el sector manufacturero de la segunda.

El argumento anterior tiene connotaciones directas para la transformación productiva de América Latina. Cabe recordar que, hace menos de una década, muchos países del Asia-Pacífico estaban en condiciones menos favorables para emprender una transfor-

mación productiva que muchos países latinoamericanos. Hoy en día, las expectativas de desarrollo económico en esos países asiáticos son radicalmente distintas: Malasia es el primer productor mundial de semiconductores; Tailandia se ha convertido en el representante paradigmático del desarrollo por su capacidad de conjugar el crecimiento de las industrias basadas en recursos naturales con el desarrollo de la industria electrónica, y ha asumido el liderazgo de la ASEAN; Indonesia aumentó la participación del sector manufacturero en sus exportaciones totales de menos de un 5% en 1980 a casi el 40% en 1990; Filipinas está recuperando la estabilidad política y se espera que encuentre la senda del dinamismo económico asiático con una creciente entrada de inversiones directas del exterior; y China, por último, se convierte en el "gigante que despierta". Todos los países asiáticos mencionados, a excepción de Filipinas, crecieron en promedio entre 7 y 10% al año durante el decenio de 1980. Además, la excepción filipina insinúa que no siempre la proximidad geográfica es un factor determinante para insertarse en un proceso económico de carácter dinámico.

La característica común a todos estos países asiáticos que crecieron rápidamente entre 1979 y 1989 es que consiguieron insertar sus economías en el mercado global no a través de las ventajas comparativas tradicionales, sino con la creación de nuevas ventajas competitivas. Es de suponer que la transformación

productiva de América Latina deberá incorporar la dimensión "hacia arriba" que domina el contenido tecnológico de la tercera revolución industrial.

De la experiencia asiática se deducen algunas orientaciones necesarias para ese propósito. En primer lugar, se observa que el cambio de la composición de las exportaciones de la ASEAN producido por el desplazamiento de ellas del sector primario al sector manufacturero, fue acompañado no sólo por la IED de Japón y Estados Unidos, sino también por una mayor corriente de IED desde las EAIR. Podría pensarse entonces que la mayor afluencia de inversión de las EAIR a América Latina, concentrada de preferencia en el sector manufacturero, podría contribuir a intensificar el comercio intraindustrial de la región con el Sudeste asiático. El crecimiento de ese comercio ya ha sido notable, por ejemplo, en los casos de México, Colombia y Chile.

En la era de la globalización económica, una inversión mayor provoca un incremento del flujo comercial. En el caso de las EAIR, por la necesidad de elevar el contenido tecnológico de los productos para mantener su competitividad, el reciclaje tecnológico se efectúa en los países de menor costo productivo. En virtud de este desplazamiento, los países de la ASEAN tuvieron el privilegio de recibir la mayor parte de la IED procedente de las EAIR en el último quinquenio de los años ochenta. Sin embargo, los datos de 1991 indican que actualmente la IED en la ASEAN está creciendo con menor intensidad, hecho que los analistas atribuyen a las limitaciones de la infraestructura; al aumento de los costos, principalmente salariales, y a la sobreinversión, que excede la capacidad productiva de los países y se traduce en una creciente tasa de inflación. Lo anterior demuestra que la proximidad geográfica —factor aún importante junto al étnico, como se afirma comúnmente en relación con las "diásporas" chinas en Hong Kong, Singapur y Malasia— no es del todo determinante. Hoy la inversión de las EAIR fluye hacia cualquier país del mundo que ofrezca las mejores oportunidades de competitividad productiva y comercial. América Latina no es una excepción, como lo demuestran las inversiones de la República de Corea en la región, que se decuplicaron con creces en la segunda mitad de los años ochenta.

La IED de las EAIR se distingue de otros tipos de IED por las siguientes características: primero, por la velocidad de su reciclaje tecnológico, que es uno de los más rápidos del mundo —debido a la doble presión de dar alcance al Japón y ser alcanzadas por

la ASEAN— y cuyo itinerario va desde el uso intensivo de mano de obra al uso intensivo de tecnología y capital humano; segundo, esta IED, como consecuencia de la primera característica, se realiza en la "frontera máxima" de la competitividad entre la más alta tecnología del Japón y la mayor capacidad de endogenización tecnológica de la ASEAN (Ernst y O'Connor, 1992); tercero, tanto la trayectoria del cambio estratégico en el desarrollo tecnológico e industrial de las EAIR, como la manera de llevarlo a cabo, reflejan la trayectoria futura probable de los productos de alto contenido tecnológico y son una referencia para los países en desarrollo, como los de la ASEAN y América Latina, en la toma de decisiones sobre su inserción técnico-industrial en la economía mundial. Es indudable que en los años ochenta los países de la ASEAN se beneficiaron de esta referencia estratégica. Así se desprende de la política de Malasia de "mirar al Este" (Omn, 1989), la que ha provocado conductas imitativas en países de Indochina, como Vietnam, y en las islas del Pacífico (Alagh, 1989; Choo y Ali, 1989; Schlosstein, 1991).

Por otro lado, como hemos dicho a lo largo del artículo, la apertura comercial del Asia-Pacífico se está ampliando desde el sector de procesamiento de exportaciones hacia otras actividades, acompañada por desregulaciones de los precios de los productos básicos, los salarios, las tasas de interés y el tipo de cambio. Por ende, las bases productivas podrían expandirse geográficamente a lo largo de la región. Lo anterior, apoyado por las mayores inversiones en el Asia-Pacífico, ha acrecentado las corrientes de comercio intrarregional (desde Japón y las EAIR) e interregional (con Estados Unidos) en virtud de ventajas competitivas. En ese sentido, al plantearse la eventual vinculación de los países latinoamericanos en el marco de la Iniciativa para las Américas (y la zona de libre comercio de América del Norte), es preciso considerar también las posibles vinculaciones de la integración regional y la hemisférica frente a la integración en el marco de la Cuenca del Pacífico.

Así, por ejemplo, las vinculaciones productivas con miras al mercado norteamericano de Japón-ASEAN y EAIR-ASEAN, de EAIR-China, y de Estados Unidos-ASEAN insinúan nuevas formas de relaciones productivas: por ejemplo, de las EAIR con América Latina (actualmente existen sólo con Centroamérica), y de la ASEAN con América Latina. Mientras Japón no actúe como receptor sustitutivo de los productos generados en las vinculaciones productivas antes mencionadas, el mercado norteamericano

seguirá teniendo importancia vital para las exportaciones manufactureras. En ese caso, la extensión global de la cadena productiva del Sudeste asiático a América Latina podría ser una de las alternativas factibles, dada la proximidad de la región latinoamericana al mercado principal para las exportaciones, Estados Unidos.

Por otra parte, cabe recordar que la posible formación de un bloque económico regional asiático de carácter introvertido como el *East Asian Economic Caucus* (EAEC), propuesto por el primer ministro Mahattir de Malasia en 1990 para incluir a Japón, las BAIR, la ASEAN, China, Myanmar y Vietnam (excluyendo a Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda), podría inhibir la participación de América Latina en la integración de la Cuenca del Pacífico. Afortunadamente, muchos países de Asia se oponen a esa regionalización introvertida, debido a las características de la estructura productivo-comercial del Asia-Pacífico en el contexto de la Cuenca del Pacífico. Es decir, por ser Estados Unidos un eje económico insustituible, por lo menos hasta ahora,¹³ en la integración intra-Pacífico, en el límite de la regionalización asiática se encontrará la mayor globalización de la Cuenca del Pacífico. Lo anterior se apreció en la reunión en Seúl (1991) del Consejo Económico del Asia-Pacífico, donde China, Taiwán y Hong Kong se incorporaron al grupo de Estados Unidos, Canadá, Japón, la República de Corea, Singapur, la ASEAN, Brunei, Nueva Zelanda y Australia (15

participantes en total). Evidentemente, la posible incorporación de América Latina será una de las tareas de los años noventa.

En suma, en el marco de la cooperación intra-Pacífico hay dos opciones para América Latina: insertarse en el grupo de la Cuenca del Pacífico por medio de la especialización intersectorial, o integrarse a través de la intensificación del comercio intraindustrial con los países asiáticos. Todo indica que para América Latina la inserción sería más "fácil" a través de la cooperación económica intersectorial. Sin embargo, si se consideran las variables de mayor incidencia, como la globalización, la tercera revolución industrial, la resistemización técnico-industrial y la integración por la senda del *catching-up*, el camino más deseable sería el de la integración intraindustrial. Esta es la tarea impostergable para la transformación productiva de la región (CEPAL, 1992); en otras palabras, el éxito del desarrollo económico de América Latina dependerá cada vez más de la nueva configuración económica en el ámbito de la Cuenca del Pacífico, epicentro de la globalización económica y la resistemización técnico-industrial a nivel mundial.

¹³ Como hemos dicho en la parte introductoria, vale destacar que Japón ya configura uno de los principales mercados para América Latina. Sin embargo, lo que estamos insinuando en esta parte es que en un nuevo orden económico global hacia el año 2000, el papel de los Estados Unidos continuará siendo primordial para la globalización en la Cuenca del Pacífico.

Bibliografía

- Alagh, Yoginder K. (1989): The NIE's and the developing Asian and Pacific region: a view from South Asia, *Asian Development Review*, vol. 7, N° 2, Manila, Banco Asiático de Desarrollo.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1991): *Latin American Trade and Growth: Some Unanswered Questions* (LC/R. 1027), Santiago de Chile, División de Estadística y Proyecciones.
- _____ (1992): *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado* (LC/G. 1701 (Ses.24/3), Santiago de Chile.
- CESPAP (Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico) (1991): *Industrial Restructuring in Asia and the Pacific. In Particular with a View to Strengthening Regional Co-operation*, Bangkok, Naciones Unidas, marzo.
- CET (Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales) (1991): *World Investment Directory*, vol. 1, Nueva York.
- Chen, Edward K. Y. (1989): Trade policy in Asia, Seiji Naya (ed.), *Lessons in Development: a Comparative Study of Asia and Latin America*, Washington, D.C., International Center of Economic Growth (ICEG).
- Choo, Hakchung e Ifzal Ali (1989): The newly industrializing economies and Asian development: issues and options, *Asian Development Review*, vol. 7, N° 2, Manila, Banco Asiático de Desarrollo.
- Ernst, Dieter y David O'Connor (1992): *Competing in Electronics Industry: the Experience of Newly Industrializing Economies*, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Centro de Desarrollo.
- Fukasaku, Kiichiro (1992): *Economic Regionalization and Intra-Industry Trade: Pacific-Asian Perspectives*, Technical papers, N° 53, París, OCDE.
- GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) (1992): *El comercio internacional 90-91*, vol. I y II, Ginebra.
- Grubel, Herbert y P. J. Lloyd (1975): *Intraindustry Trade: the Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Londres, Macmillan.
- Hugues, Hellen (1989): Catching up: The Asian newly industrial-

- zing economies in the 1990s, *Asian Development Review*, vol. 7, N° 2, Manila, Banco Asiático de Desarrollo.
- Lim, Linda Y. C. y Pang Eng Fong (1991): *Foreign Direct Investment and Industrialization in Malaysia, Singapore, Taiwan and Thailand*, París, OCDE, Centro de Desarrollo.
- Makino, Noboru (1991): *Jejo unoen young won ha da* (La eternidad del sector manufacturero: la nueva sociedad industrial frente a la sociedad post-industrial), versión original japonesa, traducción al coreano por Son Se Il, Ed. Instituto de Chung Kye.
- Murphy, Kevin M., André Schleifer y Robert Vishny (1989): Industrialization and the big push, *Journal of Political Economy*, vol. 97, N° 5, Chicago, Ill., The University of Chicago.
- Nohara, Takashi y Mitsuhiro Kagami (1991): Development of Asian-Pacific trade and its implications for NAFTA, documento presentado en el seminario The Free Trade Agreement between Mexico, the United States and Canada and its Possible Effects on the Pacific Basin, 25 al 27 de noviembre, México, D. F., Colegio de México.
- Oman, Charles (1984): *New Forms of International Investment in Developing Countries. The National Perspective*, París, OCDE, Centro de Desarrollo, octubre.
- Onn, Fong Chan (1989): Malaysia: in pursuit of newly industrializing economy status, *Asian Development Review*, vol. 7, N° 2, Manila, Banco Asiático de Desarrollo.
- ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) (1989): *Industry and Development: Global Report 1988/89*, Viena.
- _____ (1990): *Industry and Development: Global Report 1989/90*, Viena.
- _____ (1991): *Industry and Development: Global Report 1990/91*, Viena.
- _____ (1992): *Industry and Development: Global Report 1991/92*, Viena.
- Schlosstein, Steven (1991): *Asia's New Little Dragons: the Dynamic Emergence of Indonesia, Thailand and Malaysia*, Chicago, Contemporary Books.