

SEGUNDA SECCIÓN
LA ESTRATEGIA ECONÓMICA DE COREA DEL SUR

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE COREA DEL SUR
EN LA PERSPECTIVA MEXICANA:
APRENDIZAJE SOCIAL Y CAMBIO ESTRUCTURAL

JOSÉ LUIS ESTRADA LÓPEZ*

INTRODUCCIÓN

En este capítulo se analiza el caso de un país asiático que ha experimentado una de las trayectorias de crecimiento económico y cambio estructural más sorprendentes del último medio siglo: Corea del Sur. A lo largo de este tiempo, el país no sólo ha transitado por varias etapas de industrialización e innovación tecnológica, sino que ha evolucionado desde regímenes autoritarios hacia otros más incluyentes y democráticos, de manera concomitante a su progreso económico. Desde luego, Corea del Sur enfrenta también serios problemas en la actualidad, como una alta tasa de suicidios, primordialmente en su población joven, sonados episodios de corrupción en altas esferas económicas y políticas, y la agudización del conflicto geopolítico con Corea del Norte.

El caso de México también sorprende, pero por su ya crónico mal desempeño económico a lo largo de las últimas tres décadas, paradójicamente después de haber llevado a cabo las reformas económicas indicadas por los cánones de la teoría convencional y los organismos oficiales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). El insuficiente crecimiento de la economía mexicana se ha visto paliado por la migración de mexicanos a EUA, tanto legal como ilegal, y por la ocupación de millones de personas en actividades informales. Peor aún, la situación del Estado de derecho y de gobernabilidad se ha deteriorado considerablemente en gran número de las entidades federativas por el incremento de la actividad y rivalidad entre grupos de narcotraficantes y del crimen organizado; estos

* Profesor-investigador del Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. El autor agradece la excelente labor de asistencia de Néstor Velasco en el tratamiento de la información utilizada en el trabajo.

grupos a su vez se nutren de jóvenes que no disponen de perspectivas para su vida laboral en actividades formales.

En Estrada y Alvarado (2012), se mostró que la estrategia de desarrollo basada en la integración de la economía mexicana, principalmente con la de EUA, mediante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ha favorecido a una parte de la sociedad mexicana, pero ha excluido a la mayoría de su población. De hecho, como ya es reconocido en trabajos teóricos sobre el papel de las instituciones en el desarrollo económico, se analiza una serie de tensiones entre la estructura de propiedad, la cual maximiza la renta del grupo dirigente, y un sistema eficiente que reduzca los costos de transacción y estimule el crecimiento económico (North, 1981, p. 25, citado en Acemoglu, 2005, p. 1).

Sin embargo, México parece atravesar por un cambio de contexto muy significativo. Este cambio se puede observar en dos ámbitos distintos: por un lado, el más visible de todos, es el radical cuestionamiento del acuerdo de integración entre EUA, Canadá y México (el TLCAN), por parte del gobierno de Washington. Conviene recordar que el TLCAN consistió en un acuerdo para eliminar o reducir considerablemente las barreras al comercio, en una aceptación de principios comunes para favorecer la libre movilidad de empresas, con lo que se intensificó la formación de cadenas de valor. Esto fue visto en México como una medida inteligente ya que el desplazamiento esperado de empresas de EUA para establecer plantas en México resultaría en ganancias para los dos países; es decir, aquéllas mejorarían su competitividad global, especialmente frente a los conglomerados de las economías asiáticas, así como sus ganancias, y México ganaría por el empleo que generaría dicha inversión y el dinamismo del crecimiento asociado al impulso externo.

En un segundo ámbito se percibe gran insatisfacción por parte de la población mexicana debido a la continua pérdida de bienestar y la persistencia de políticas que no han logrado mejorar la perspectiva de crecimiento y bienestar económico. Durante los últimos tres lustros, el balance de divisas de la industria petrolera mexicana fue altamente favorable a México, con un marcado ciclo de auge y declive. Sin embargo, parece que el uso de dichos recursos asociados a la renta petrolera, no tuvo un impacto significativo en mejorar el dinamismo del crecimiento económico y la creación de empleos productivos; más bien, dichos ingresos fueron dilapidados en: *a*) Pemex, por malas prácticas administrativas y exceso de personal; *b*) las transferencias a entidades federativas y municipios, cuyo gasto probablemente fue menos que eficiente; *c*) gasto social, ya fuera en educación o para paliar el problema de la pobreza, pero sin resultados suficientemente significativos (Mayer-Serra, 2013).

Dado que Corea del Sur ha atravesado también por episodios muy críticos, las preguntas que guían el trabajo son: ¿qué se puede aprender de la experiencia de Corea del Sur para enfrentar este momento de fuerte perturbación al modelo mexicano de crecimiento basado en el TLCAN y la renta petrolera?, ¿qué reformas en materia de política económica y otros aspectos institucionales de fondo se requieren para alcanzar una senda de crecimiento más vigorosa, incluyente y sostenible?

En la primera sección se analiza el crecimiento de la economía mexicana durante las etapas de reformas económicas, a la luz del desempeño de la economía coreana. Al mismo tiempo, se analiza el desarrollo coreano con base en el círculo virtuoso que incorpora el aprendizaje tecnológico, el aumento sostenido en la productividad industrial, la mejora continua de los ingresos salariales —también en correspondencia con el aumento en las capacidades educativas— y el avance en procesos innovadores.

En la siguiente sección se exponen algunos de los episodios críticos que reclamaron cambios de fondo en las instituciones y políticas de Corea del Sur, a principios de los sesenta, durante los primeros años de los ochenta y con posterioridad a la crisis del contagio asiático ocurrida a finales de 1997 y durante 1998. En especial, se analiza lo que se puede ver como el cambio estructural más reciente de Corea del Sur y México, para incorporarse a las tendencias de fragmentación de la producción y la formación de CGV, es decir cadenas globales de valor.

La tercera sección se dedica a analizar algunas de las lecciones que se pueden obtener del estudio de la experiencia coreana, tanto por sus fases de crecimiento como por la forma en que se manejaron las situaciones de crisis. Este análisis también es de gran utilidad dados los episodios de fuerte inestabilidad económica y crisis por los que ha atravesado la sociedad mexicana, y que han tenido efectos devastadores sobre la economía nacional y el bienestar de la población. En la sección de conclusiones y consideraciones finales se sintetizan las principales políticas que se proponen para el futuro cercano de la economía mexicana.

ANTECEDENTES: EL DESPEGUE Y DESEMPEÑO

DE LA ECONOMÍA SURCOREANA EN COMPARACIÓN CON LA MEXICANA

En su mayor parte, el desempeño económico de las naciones a lo largo de las últimas décadas se puede calificar de malo, especialmente el grupo de naciones africanas al sur del Sahara; con pocas excepciones, el crecimiento de las economías de América Latina ha sido marcadamente insuficiente. Los datos indican que, entre 1960 y 2014, el producto interno bruto por

habitante (PIBph) de Corea del Sur pasó de representar apenas 6.7% a más de 67% del correspondiente para EUA (cuadro 1).¹ En aquel año, el PIBph de México casi quintuplicaba el de la nación asiática, mientras que, para el último año que se considera, el indicador para México es alrededor de la mitad del de Corea. Además, otras naciones muy pobladas, como India e Indonesia, registraban niveles bajos de PIBph en 2014, de 9.99% y 18.56% respectivamente; por el contrario, naciones con baja población, como Irlanda, han experimentado un crecimiento tan rápido que han pasado de representar menos de 40% en 1960 a casi 94% en 2014.

CUADRO 1
CONVERGENCIA ECONÓMICA DE COREA DEL SUR, MÉXICO Y PAÍSES SELECCIONADOS
(PIBPH CON RESPECTO A ESTADOS UNIDOS, %)

País	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2014
India	5.87	5.43	3.98	3.57	4.30	8.53	9.99
Indonesia	5.40	4.21	7.88	8.78	8.32	15.04	18.56
China	6.56	5.44	5.57	6.56	8.81	19.07	23.85
Brasil	13.99	14.64	18.85	16.18	18.46	27.25	28.44
Chile	28.95	30.11	24.78	20.86	23.55	38.33	41.27
México	32.62	33.41	42.30	28.33	25.84	29.49	30.32
Rusia				53.82	22.50	40.74	45.97
Polonia			23.78	25.19	29.23	40.24	48.11
Hungría		23.55	36.78	35.45	33.94	45.10	49.26
Corea del Sur	6.68	8.90	17.00	33.10	48.23	65.18	67.13
Italia	40.94	53.73	70.51	69.94	72.29	71.61	68.47
España	32.62	46.07	51.36	48.60	57.76	67.08	64.76
Francia	59.46	69.62	80.38	69.58	69.88	74.14	75.30
Japón	30.40	54.88	67.81	74.40	70.94	70.26	67.62
Alemania	58.33	63.20	71.24	70.70	73.06	82.18	87.89
Canadá	77.27	77.20	84.82	85.74	79.53	79.54	80.99
Holanda	65.06	75.52	82.47	72.35	86.43	90.75	90.34
Irlanda	36.85	39.97	46.17	49.47	77.55	87.85	93.26
Noruega	65.37	72.02	86.32	72.91	93.53	117.20	122.91
Estados Unidos	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: elaboración propia con base en los datos en la Penn World Table 9.0, disponible en <<http://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/>>, consultado el 14 de octubre de 2017.

Como se señaló en Estrada y Landa (2012, p. 99), una de las características más destacadas de la trayectoria de crecimiento coreano es que ha ido acompañada de un también creciente poder adquisitivo de las remunera-

¹ Estas estimaciones se basan en el procedimiento de la paridad del poder adquisitivo, el cual tiende a ajustar al alza el PIB de las economías menos desarrolladas. Es bien sabido que las comparaciones con base en los tipos de cambio de mercado conducen a errores fuertes, por lo que el Banco Mundial desarrolló el Método Atlas para buscar corregir las desviaciones de los

ciones salariales. Entre 1970 y 2008 el poder adquisitivo del salario en la economía tuvo una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 5.14%, lo que significa que cada 14 años se duplicaba el ingreso salarial promedio de los trabajadores; el correspondiente crecimiento en la industria manufacturera alcanzó 6.52%, en cuyo caso la duplicación se dio cada 11 años. En una serie actualizada, de 1990 a 2016, se observa un crecimiento promedio anual de los salarios reales en Corea de 3.2%, en comparación con el crecimiento de casi 2% en EUA y 0.77% en México. Con base en esta dinámica, el nivel de salario real promedio en Corea del Sur, que equivalía a 1.4 veces el salario mexicano en 1990, aumenta a más del doble en 2016 (cuadro 2).

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS REALES A PRECIOS CONSTANTES
DE 2016 (USDS)

Países	Corea		EUA		México		
Años	\$	Tasa de variación anual %	\$	Tasa de variación anual %	\$	Tasa de variación anual %	Salario Corea/ México
Promedio de tasas de variación 1990-2015		1.98		1.22		0.60	
Promedio de tasas de variación 2000-2015		1.45		0.93		0.46	
1990	17 599	4.18	43 935	0.71	7 267	5.30	2.42
1991	18 335	4.21	44 248	2.57	7 652	5.44	2.40
1992	19 107	5.33	45 384	-0.82	8 068	3.28	2.37
1993	20 125	1.75	45 013	-0.24	8 333	3.04	2.42
1994	20 478	9.72	44 907	0.48	8 586	-18.06	2.39
1995	22 468	4.63	45 123	1.50	7 035	-8.50	3.19
1996	23 508	-1.96	45 802	2.47	6 437	4.26	3.65
1997	23 047	-1.28	46 933	4.25	6 711	4.11	3.43
1998	22 751	0.35	48 929	2.39	6 987	4.45	3.26
1999	22 830	1.40	50 097	3.55	7 298	5.06	3.13
2000	23 150	2.19	51 877	1.06	7 667	5.62	3.02
2001	23 657	3.60	52 428	0.62	8 098	0.52	2.92
2002	24 509	3.48	52 752	1.08	8 140	3.30	3.01
2003	25 362	2.83	53 321	1.96	8 409	-0.96	3.02
2004	26 079	2.66	54 367	0.12	8 328	2.16	3.13
2005	26 774	1.58	54 432	1.49	8 508	1.33	3.15
2006	27 196	2.09	55 243	2.16	8 621	1.25	3.15
2007	27 764	-0.62	56 439	-0.36	8 729	-1.15	3.18
2008	27 593	-0.21	56 233	0.67	8 629	-2.13	3.20
2009	27 534	1.84	56 610	0.71	8 445	-5.81	3.26

tipos de cambio y obtener una mejor aproximación en las comparaciones internacionales del ingreso e ingreso per cápita.

CUADRO 2 (CONTINUACIÓN)

Países	Corea		EUA		México		Salario Corea/México
	\$	Tasa de variación anual %	\$	Tasa de variación anual %	\$	Tasa de variación anual %	
2010	28 040	1.52	57 013	0.29	7 954	2.26	3.53
2011	28 467	-1.22	57 176	0.83	8 134	-0.57	3.50
2012	28 121	1.48	57 653	-0.49	8 088	0.61	3.48
2013	28 537	-0.18	57 369	1.48	8 137	0.39	3.51
2014	28 485	1.18	58 219	2.53	8 169	0.00	3.49
2015	28 822	1.05	59 691	0.78	8 169	0.53	3.53
2016	29 125	NA	60 154	NA	8 212	NA	3.55
	1.96		1.22		0.47		1.48

FUENTE: elaboración propia con base en OCDE(2016), "Average annual wages", disponible en <http://stats.oecd.org/BrandedView.aspx?oecd_bv_id=1fs-data-en&doi=data-00571-en/>, consultado el 24 de Julio de 2017.

Esta evolución favorable de las remuneraciones salariales ha sido consecuencia de los correspondientes aumentos vigorosos de la productividad. En especial, se pone atención a las modalidades que le permitieron a Corea del Sur trascender lo que se conoce como estrategia de industrialización basada en mano de obra barata, durante las primeras fases de despegue económico para, de esta manera, poder integrarse al mundo desarrollado. Así, durante sus inicios en los sesenta, uno de los principales soportes para la industrialización ligera fue el bajísimo nivel de los salarios; esto permitió impulsar los sectores de la industria textil y de la confección, dentro de un esquema congruente con el principio de la dotación de los factores. A partir de los setenta, la economía fue conducida hacia un camino de crecimiento con calidad laboral, capacitación e innovación de tipo elemental cada vez mayores. El patrón de aumentos salariales se constata para todo el periodo, desde la década de los sesenta hasta la primera década del siglo XXI, aunque las modalidades han sido distintas dependiendo de la fase de crecimiento que se considere.

Como antes, sin embargo, se ha mantenido una fuerte diferenciación de la estructura económica. Efectivamente, a nivel sectorial, la evolución de la productividad muestra un comportamiento divergente. Entre 1970 y 2003, el crecimiento de la productividad de la economía en su conjunto ascendió a 5.5% promedio anual, mientras que la expansión en el sector manufacturero, en el mismo periodo, alcanzó una tasa de 7.0% promedio anual. De manera contrastante, la dinámica en el sector de servicios ha sido notoriamente inferior a la registrada en la industria, con una tasa promedio anual de apenas 2.91%. En este proceso, el sector manufacturero ha mantenido un crecimiento progresivo de la eficiencia laboral y ha manifestado un mayor

dinamismo desde finales de la década de los ochenta; en cifras, para el periodo 1989-2009, la tasa de crecimiento promedio anual de la productividad laboral fue superior a 8.4%, mientras que para el periodo 1970-1989, ésta registró una expansión promedio anual de 6.41% (Estrada y Landa, 2012).

Por el contrario, el panorama de la productividad en la economía mexicana ha sido desolador a lo largo de casi todos los periodos, pero en especial durante la última fase de desarrollo con orientación hacia el exterior, que ya llega a las tres décadas. Como se observa en el cuadro 3, el desempeño de

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD
EN COREA DEL SUR, MÉXICO Y OTRAS ECONOMÍAS
(ÍNDICE DE VALOR AGREGADO POR HORA TRABAJADA, 1991-2015)

<i>Periodo</i>	<i>Corea del Sur</i>	<i>Costa Rica</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>México</i>
1991	n.d.	74.55	n.d.	n.d.
1992	39.98	74.84	n.d.	n.d.
1993	42.02	75.58	n.d.	n.d.
1994	44.65	74.69	n.d.	n.d.
1995	47.39	76.20	n.d.	90.13
1996	50.10	75.74	n.d.	89.52
1997	53.22	74.83	n.d.	88.51
1998	55.88	75.37	77.94	93.61
1999	60.73	77.27	80.20	92.89
2000	62.96	78.57	82.28	99.91
2001	64.85	78.11	84.10	101.14
2002	69.08	78.59	86.51	97.50
2003	72.22	79.67	88.92	100.67
2004	75.24	81.76	90.98	102.34
2005	78.66	80.40	92.70	101.69
2006	81.80	83.53	93.46	105.48
2007	87.01	84.29	94.14	107.90
2008	91.55	86.94	94.65	104.58
2009	93.36	89.89	97.62	105.16
2010	100.00	100.00	100.00	100.00
2011	106.47	104.45	99.98	103.06
2012	103.43	103.15	99.97	103.84
2013	109.14	108.30	100.14	103.40
2014	108.00	111.27	100.30	n.d.
2015	109.88	116.08	100.69	n.d.
TCPA* 1995-2015	4.29	2.13	1.52 (a)	0.77 (b)

(a) Tasa de crecimiento estimada para Estados Unidos con los datos disponibles de 1998 a 2015.

(b) Tasa de crecimiento estimada para México con los datos disponibles de 1995 a 2013.

* Tasa de crecimiento promedio anual.

FUENTE: elaboración propia con base en el STAN ISIC Rev. 4, disponible en <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDBI_14#>, consultado el 26 de octubre de 2017.

productividad de Corea del Sur supera el 4% de crecimiento promedio anual durante las últimas dos décadas, mientras que el de México registra menos de 1%; esta tasa está muy por debajo de las tasas registradas por EUA y Costa Rica. De hecho, el Banco Interamericano del Desarrollo (BID, 2011), identifica este problema como uno de los principales obstáculos para el crecimiento económico en toda la región de América Latina, incluido México, con dos excepciones: Chile y Costa Rica.

El enfoque de capacidades en el crecimiento económico permite interpretar el rápido proceso de desarrollo coreano y su sostenido aumento de productividad; tiene sus orígenes en los trabajos de Abramovitz (1994), Lall (1992) y Amsden (1989), entre otros. Considera como una de sus premisas que un país con rezago tecnológico tiene la oportunidad de cerrar la brecha económica con los países líderes mediante la absorción de tecnología avanzada, a condición de que disponga de ciertas condiciones “sociales” que le permitan aprovecharla para su desarrollo. Esta oportunidad de convergencia difiere del enfoque comúnmente asociado con el modelo de crecimiento de Solow, ya que incorpora la convergencia tecnológica y no es un resultado automático de los rendimientos marginales decrecientes, como en este modelo. Requiere, eso sí, de resolver la gama de problemas y obstáculos a los que se enfrenta una economía en su proceso de transformación estructural (Estrada, 2017, p. 7).

Desde la perspectiva del comercio internacional, se argumenta que la competitividad no descansa en el simple aprovechamiento de las ventajas comparativas sino en la creación de ventajas competitivas; se requiere tanto del conocimiento tecnológico del exterior como del esfuerzo interno de cada país para enfrentar los problemas inherentes a una economía en sus variadas etapas de desarrollo. También se puede ver como las políticas que buscan resolver una serie de “fallas de mercado” (Hoff y Stiglitz, 2001). De igual manera, el papel del mercado externo es importante para el crecimiento económico. La ampliación del mercado permite no sólo aprovechar economías de escala, las ventajas de la especialización y las posibles ventajas de la competencia externa, sino también el incentivo del mercado para la continua asimilación e innovación tecnológica. Así, Romer y Jones (2009) destacan el papel del mercado como uno de los nuevos “hechos estilizados” del crecimiento moderno.

Destaca el hecho de que, hasta antes de los noventa, la economía coreana dependió principalmente de la adopción y aprendizaje de tecnologías del exterior, con fuerte promoción gubernamental (Kim, 1997). El cambio estructural hacia una economía innovadora se empezó a dar a partir de los noventa; así, en cuanto al desarrollo de capacidades de innovación, en 1985 la economía coreana contaba con un total de ocho patentes triádicas, aproxi-

madamente 0.034% del total registradas, en tanto que para 2014 esta cifra ascendió a un total de 2 713 patentes, lo que es muy superior a las registradas por las economías de América Latina, aunque considerablemente por debajo de Japón (cuadro 4).

CUADRO 4
ESFUERZO INNOVADOR EN COREA DEL SUR, MÉXICO
Y OTROS PAÍSES SELECCIONADOS
(NÚMERO DE PATENTES TRIÁDICAS^A)

Años	Corea del Sur	México	Japón	Brasil	Chile	China	OCDE
1985	8	1	5 002	9	0	30	22 526
1986	6	5	5 681	2	0	6	24 164
1987	9	4	7 200	6	1	12	27 814
1988	22	2	8 255	6	0	12	30 108
1989	33	8	9 628	5	1	8	32 738
1990	66	8	9 599	10	2	12	32 370
1991	86	6	8 576	7	1	13	30 619
1992	121	6	7 926	14	0	16	30 173
1993	165	6	8 333	20	0	18	31 071
1994	214	5	8 290	15	2	19	32 779
1995	331	12	9 617	17	2	22	36 061
1996	324	10	10 775	19	3	24	39 419
1997	394	9	11 478	31	0	43	42 233
1998	479	11	11 980	31	2	50	44 423
1999	600	14	13 682	30	2	64	46 934
2000	908	9	17 914	41	2	87	54 904
2001	1 155	14	16 623	65	9	152	53 615
2002	1 569	14	16 820	58	5	272	54 886
2003	2 194	21	17 899	57	3	357	56 930
2004	2 570	18	18 704	67	7	402	59 571
2005	2 745	19	17 723	75	6	519	59 247
2006	2 348	27	18 008	72	9	561	55 336
2007	1 978	19	17 785	69	7	689	51 331
2008	1 826	17	16 024	83	9	827	48 967
2009	2 109	15	16 515	79	11	1 299	49 164
2010	2 462	16	18 297	68	15	1 426	49 193
2011	2 366	18	18 232	89	15	1 499	49 567
2012	2 479	15	17 858	70	10	1 966	49 843
2013	2 667	16	17 172	73	14	2 191	50 502
2014	2 713	18	17 121	70	14	2 582	50 948

^A Con base en la OCDE, son series de patentes afiliadas a la Oficina de Patentes de Europa (EPO), la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos (USPTO) y la Oficina de Patentes de Japón (JPO).

FUENTE: elaboración propia con base en datos de la OCD, *Triadic Patent Families*, disponible en <<http://dat.oecd.org/rd/triadic-patent-families.htm>>, consultado el 14 de octubre de 2017.

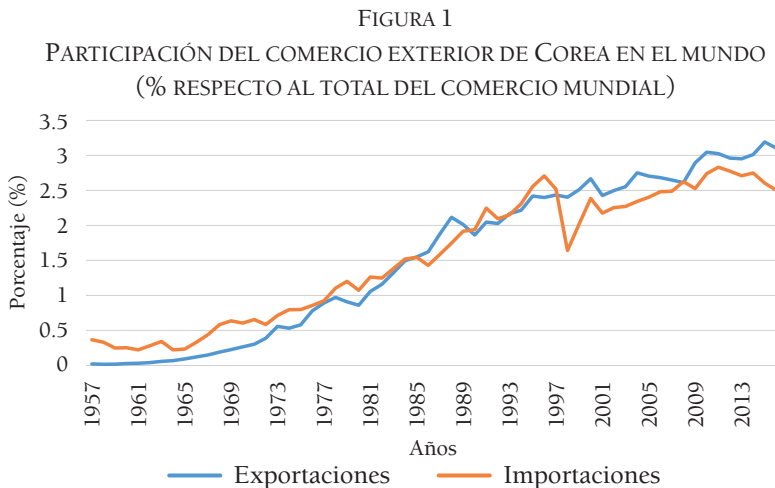
Por otro lado, en materia de formación de recursos humanos, en 1995 Corea del Sur contaba con un total de 4.8 investigadores por cada mil integrantes de la población económicamente activa (PEA) y con 9.7 investigadores en 2008. La tendencia de este indicador es convergente con la disponibilidad de recursos humanos de los países industrializados; sin embargo, expone la amplia divergencia que existe con otros países en desarrollo como México, que apenas llegaba a menos de un investigador por cada mil integrantes de la PEA entre 1995 y 2008. La importancia de este rápido proceso de acumulación de la economía coreana le otorga una amplia capacidad para reconocer el valor de la información nueva, asimilarla y aplicarla a fines productivos o comerciales, así como en la creación de nuevo conocimiento.

Con respecto al nivel de conocimientos y habilidades de la fuerza laboral, entre 1995 y 2007 la economía coreana ha experimentado una marcada conversión en el grado de instrucción de la PEA. En 1995, el grado de instrucción de alrededor de 62% de la fuerza laboral era equivalente a estudios secundarios y terciarios, en tanto que para 2007, aproximadamente 77% de la PEA contaba ya con un nivel educativo correspondiente a educación secundaria y terciaria. En esta transformación se observa un decrecimiento de 14.4 puntos porcentuales de la fuerza laboral con instrucción primaria y un aumento de 15.8 puntos porcentuales de la PEA con educación terciaria (Estrada y Landa, 2012).

Como es bien conocido, una de las características más preponderantes del modelo coreano de industrialización se refiere a su palmaria orientación exportadora. Esta orientación la comparte con otras naciones en el este de Asia, teniendo a Japón como pionero y a China como el caso más destacado en la actualidad. Hay que destacar, sin embargo, que las directrices de estos modelos no se sustentaron en los principios de libre comercio sino que, en el caso de Corea del Sur, consistieron en peculiares combinaciones de medidas de promoción a las exportaciones (como subsidios a la actividad exportadora) y protección selectiva, con el objetivo de apoyar la estrategia exportadora. Así, esta estrategia impuso condiciones de logro de eficiencia a las empresas y a las economías en su totalidad, al mismo tiempo que aprovecharon abundantes flujos de conocimiento asociados a los intercambios comerciales. Esta estrategia tiene la ventaja de que al lograr generar competitividad suficiente para acceder al mercado mundial, se superan buena parte de las restricciones que impone el menor tamaño del mercado interno; a la vez, contribuye al aumento de la eficiencia en aquellos sectores en los que predominan los rendimientos crecientes a escala.

Durante la etapa de despegue (1965-1979), la participación de las exportaciones coreanas aumentó considerablemente, de alrededor de 0.1% en 1965 a casi 1% del comercio mundial; el valor de las importaciones fue, en todos estos años, superior al de las exportaciones, por lo que la economía

incurrió en un déficit permanente que fue financiado por el endeudamiento externo. Este patrón deficitario continuó hasta 1997 (aunque durante la segunda mitad de los ochenta se registran superávits en algunos años), año en que Corea atravesó por la crisis denominada “contagio asiático”, a partir de la cual la situación comercial se volvió superavitaria. Así, a lo largo de casi medio siglo, entre situaciones deficitarias y superavitarias, la penetración exportadora de Corea continuó creciendo, hasta que registró su valor más alto, 3.19%, en 2015 (figura 1).



FUENTE: elaboración propia con información de la KITA y la OMC, disponible en <http://www.kita.org/kStat/byCount_AIICount.do> y <<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=s>>, consultado el 14 de octubre de 2017.

Esta creciente penetración de las exportaciones surcoreanas en el mercado mundial ha estado marcada por cambios importantes. A lo largo del tiempo, hasta principios de este milenio, el principal mercado para las exportaciones coreanas fue el de EUA; esto cambió con la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la reorientación de las empresas coreanas hacia este país. Las exportaciones de Corea del Sur a China han llegado a representar alrededor de una cuarta parte del total, mientras que las exportaciones a EUA han bajado a valores ligeramente superiores a 10%. De manera similar, la participación de las exportaciones a Japón ha disminuido, mientras que la de otras economías del sudeste de Asia, especialmente Vietnam, ha aumentado considerablemente. El comercio entre China y la Región Especial de Hong Kong siempre ha mantenido su importancia, así como el comercio con otras naciones del Este de Asia. En particular, el valor del comercio de exportación hacia México ha crecido sostenidamente, y ya para 2016, su magnitud alcanza el noveno lugar (cuadro 5).

CUADRO 5
COMERCIO EXTERIOR DE COREA DEL SUR.
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES, 1980-2016
(MILLONES DE DÓLARES Y PARTICIPACIÓN PORCENTUAL)

<i>Exportaciones</i>								
	2016		2000		1990		1980	
Total	495 426	%	172 268	%	65 016	%	17 505	%
China	124 433	25.12	18 455	10.71	585	0.90	15	0.09
Estados Unidos	66 462	13.42	37 611	21.83	19 360	29.78	4 607	26.32
Hong Kong	32 782	6.62	10 708	6.22	3 780	5.81	823	4.70
Vietnam	32 630	6.59	1 686	0.98	117	0.18	0	0.00
Japón	24 355	4.92	20 466	11.88	12 638	19.44	3 039	17.36
Singapur	12 459	2.51	5 648	3.28	1 805	2.78	266	1.52
Taiwán	12 220	2.47	8 027	4.66	1 249	1.92	216	1.24
India	11 596	2.34	1 326	0.77	435	0.67	173	0.99
México	9 721	1.96	2 391	1.39	560	0.86	45	0.26
<i>Importaciones</i>								
Total	406 193	%	160 481	%	69 844	%	22 292	%
China	86 980	21.41	12 799	7.98	2 268	3.25	26	0.11
Japón	47 467	11.69	31 828	19.83	18 574	26.59	5 858	26.28
Estados Unidos	43 216	10.64	29 242	18.22	16 942	24.26	4 890	21.94
Alemania	18 917	4.66	4 625	2.88	3 284	4.70	637	2.86
Taiwán	16 403	4.04	4 701	2.93	1 452	2.08	313	1.41
Arabia Saudita	15 742	3.88	9 641	6.01	1 725	2.47	3 288	14.75
Australia	15 176	3.74	5 959	3.71	2 589	3.71	680	3.05
Vietnam	12 495	3.08	322	0.20	33	0.05	0	0.00
Qatar	10 081	2.48	2 292	1.43	195	0.28	0.04	0.00
Rusia	8 641	2.13	2 058	1.28	–	–	–	–
Indonesia	8 285	2.04	5 287	3.29	1 600	2.29	484.53	2.17

FUENTE: elaboración propia con base en datos de comercio exterior de la KITA, disponible en <http://www.kita.org/kStat/byCount_AIICount.do>, consultado el 14 de enero de 2017.

Por el lado de las importaciones, también sobresale el aumento de la intensidad comercial con China. Como veremos adelante, este patrón comercial refleja la tendencia a la globalización de la producción, la creciente participación de las empresas e inversión coreana en China, como parte de la formación de CGV. Aunque inicialmente Japón ocupaba el primer lugar como proveedor de Corea, ha pasado a segundo lugar, aunque mantiene su importancia por la oferta de componentes clave para la industria coreana. Es de notar que la participación de las importaciones provenientes de México se sitúa en un lugar muy bajo. Finalmente, sobresalen las importaciones de hidrocarburos provenientes de Arabia Saudita, por la clara dependencia de energéticos de la economía coreana (cuadro 5).

El cambio en los patrones de comercio exterior se corresponde con el cambio estructural en la economía. En el cuadro 6 se puede observar que,

CUADRO 6
CAMBIO ESTRUCTURAL EN COREA DEL SUR Y MÉXICO, 1960-2016
(PARTICIPACIÓN DEL VALOR AGREGADO SECTORIAL EN EL PIB)

<i>Periodo</i>	<i>País</i>	<i>Agricultura</i>	<i>Industria</i>	<i>Manufactura</i>	<i>Servicios</i>
1960	Corea del Sur	38.98	18.38	12.08	42.65
	México (a)	13.74	26.81	19.49	59.45
1970	Corea del Sur	28.89	26.85	18.82	44.26
	México	12.73	32.15	23.15	55.11
1980	Corea del Sur	15.91	35.44	24.28	48.66
	México	9.00	33.65	22.26	57.36
1990	Corea del Sur	8.42	39.64	27.26	51.93
	México	7.85	28.42	20.80	63.73
2000	Corea del Sur	4.39	38.09	28.98	57.51
	México	3.54	34.86	20.30	61.61
2010	Corea del Sur	2.47	38.27	30.72	59.26
	México	3.46	35.09	17.27	61.45
2016	Corea del Sur	2.20	38.56	29.34	59.24
	México	3.85	32.69	19.04	63.46

(a) Datos de México correspondientes a 1965.

FUENTE: elaboración propia con base en los Indicadores de Desarrollo Mundial del Banco Mundial, disponible en <<http://databank.bancomundial.org/data/reports.aspx?source=indicadores-del-desarrollo-mundial&preview=on>>, consultado el 11 de octubre de 2017.

en 1980, la composición sectorial en Corea del Sur y México tenía fuertes similitudes, ya que la participación del valor agregado industrial, en el PIB, era de 35.44% en Corea y de 33.65% en México; en manufacturas, la diferencia entre las participaciones correspondientes era de sólo dos puntos porcentuales. Las tendencias muestran que Corea profundizó su especialización industrial en manufacturas y, para la última década, dicha participación ya alcanzaba 30%, mientras que la de México se ubicaba en valores cercanos a 20%. Como contraparte, la participación de la agricultura en el valor agregado disminuye considerablemente a 2.2% en 2016.

Como se analizó en Estrada y Landa (2012), el rápido crecimiento económico, con orientación altamente exportadora y crecientes remuneraciones salariales, ha ido acompañado de un ambiente macroeconómico estable. Se ha favorecido que las condiciones de crédito sean congruentes con las metas de crecimiento; de ahí que el sistema bancario y financiero del país haya seguido una evolución peculiar, el cual, sobre todo en las primeras etapas económicas, ha sido acorde con las modalidades de intervención pública. Este modelo ha sido denominado como de restricción financiera por Hellman y Stiglitz (1997), el cual no cae dentro de las categorías de mercados libres ni de represión financiera, pero cumple la función de favorecer la rentabilidad en el sector manufacturero y su considerable expansión. Sin

llegar a las situaciones hiperinflacionarias de otros países, Corea sí atravesó por un episodio inflacionario similar al de México durante la segunda mitad de los setenta, pero a partir de entonces logró reducir considerablemente la inflación en pocos años, entre 1980 y 1982; de hecho, entre 1970 y 1981 el promedio de inflación anual era de 16.7%, pero a partir de 1982 y hasta 1988, las tasas anuales de variación de los precios son inferiores a 3.5%. En México, por el contrario, la inflación se desbordó hacia mediados de los ochenta, y fue controlada apenas a principios de los noventa. Como se constata con las cifras, el logro de la estabilidad en Corea no se dio a expensas del crecimiento rápido.

CRISIS, CAMBIO DE ESTRATEGIA Y MARCO INSTITUCIONAL

En la ya larga trayectoria de desarrollo económico de Corea del Sur sobresalen etapas de crisis y cambio estructural e institucional. La península de Corea fue liberada en agosto de 1945, cuando las fuerzas de ocupación japonesas se retiraron tras su derrota frente a los Aliados, principalmente EUA y la URSS. Este episodio dejó su impronta en la península por la división de la misma en dos naciones: Corea del Sur, bajo la hegemonía del gobierno militar de EUA, y Corea del Norte, bajo la hegemonía soviética. El 20 de julio de 1948, bajo la denominación de la Primera República, el líder nacionalista surcoreano, Syngman Rhee, fue electo presidente. Dos años después, sin embargo, las dos partes de la península entraron en una conflagración de gran envergadura, con una enorme pérdida de vidas humanas y capacidad productiva. Después de la firma del armisticio el 27 de julio de 1953, se inició la etapa de reconstrucción de Corea del Sur, con ayuda externa, principalmente estadounidense, la cual se extendió hasta 1958.

Los siguientes años marcaron cambios importantes en la formación de la República de Corea. Efectivamente, en abril de 1960, como consecuencia de una revuelta estudiantil, el presidente Rhee fue destituido, en medio de un ambiente de ineficiencia gubernamental, corrupción y caos político.² Bajo la denominación de la Segunda República, y mediante un proceso democrático, fue electo Yun Po-sun, el cual, sin embargo, duró únicamente ocho

² Es importante notar que esta revolución estudiantil se originó en buena medida como resultado de una serie de cambios ocurridos durante los años previos en cuanto a la urbanización del país y la multiplicación de instituciones educativas de todo tipo. Así que un elemento muy importante fue el alto nivel educativo que la sociedad coreana adquirió en aquellos años; se destaca el considerable aumento en el índice de alfabetismo, el cual se triplicó en los tres quinquenios después de la liberación, así que para 1960 más del 70% de la población sabía leer y escribir; y con esto también hubo un crecimiento extraordinario en la comunicación a través de periódicos y revista (Eckert *et al.*, 1990, p. 353).

meses en la presidencia, ya que fue destituido mediante un golpe de Estado en 1961.

La construcción del nuevo orden político-económico tuvo su punto de arranque en el golpe militar que llevó al general Park Chun-Hee al poder.³ La nueva situación política generada a raíz del golpe generó oposición por parte de EUA, pues esta nación no aprobaba un gobierno militar. A su vez, las fuerzas armadas no estaban de acuerdo en regresar el poder a la clase política, por el antecedente inmediato de las elecciones que llevaron a Yun a la presidencia. Lo primero que hizo Park fue elaborar una nueva constitución que dio sustento a la Tercera República. Mediante una serie de maniobras políticas, y con el apoyo del aparato estatal, logró construir un nuevo partido político que le permitió consolidar su poder mediante un proceso electoral, que finalmente dejó satisfechos tanto a Washington como al ejército.⁴ El plan del gobierno tuvo éxito al lograr una mayoría en las elecciones que se realizaron en 1963 (Huntington, 1968).

En concordancia con una larga tradición autoritaria, el gobierno electo de Park siguió un perfil autoritario con relativo soporte electoral; en gran medida, la justificación del régimen autoritario remitía a la situación prevaleciente en la península, como consecuencia del armisticio firmado en 1953. Esta tónica autoritaria se volvería a manifestar para enfrentar la crisis que afectó a la economía en 1972, mediante la imposición del Plan Yushin (Plan de Revitalización), el cual incluyó fuertes restricciones a las libertades y organizaciones sindicales y sociales, adicionales a las ya existentes. La nueva hegemonía que se consolidó con Park se sustentaba en gran medida en los logros económicos de su estrategia exportadora, basada en la industria y con alto dirigismo gubernamental.

Después de la desaparición de Park en 1979, siguieron gobiernos militares que, al mismo tiempo que llevaron a cabo importantes reformas económicas, generaron fuerte oposición de grupos de la sociedad, lo que finalmente forzaría al establecimiento de regímenes democráticos hacia finales de los ochenta. Con el gobierno de Chun Doo Hwan se estableció la Quinta República, la cual se extendió hasta 1988. Habiendo alcanzado ya Corea del

³ Entre 1961 y 1963, Park gobernó mediante la Junta Militar denominada El Consejo Supremo para la Reconstrucción Nacional. La Junta prometió la restauración de las elecciones para el año 1963, pero en el ínterin estableció un Estado de excepción, disolvió la Asamblea Nacional y se tomaron una serie de medidas políticas para consolidar su poder (Eckert *et al.*, 1990, p. 360).

⁴ Una medida que le agenció gran poder al gobierno y al nuevo Estado fue la nacionalización de la banca comercial. “En primer lugar, se volvieron a nacionalizar los bancos comerciales. El gobierno promulgó sin demora la ley sobre la enajenación de riquezas acumuladas ilegalmente en julio de 1961 y confiscó las acciones de los bancos en octubre. El gobierno tenía ahora pleno control de los bancos, tanto comerciales como especializados” (SaKong y Yougsun, 2010, p. 50).

Sur un alto grado de desarrollo industrial, con probada capacidad para competir en el mercado mundial, tanto en industrias ligeras como pesadas, así como con una posición financiera solvente, se llevaron a cabo reformas para privatizar la banca y disminuir las intervenciones del gobierno en la vida económica. Al mismo tiempo se liberalizó la economía en un ambiente en el que los grupos industriales (Chaebol) disponían de considerable poder, al grado de supeditar otras reformas a sus propias estructuras corporativas.

Aunque permaneció el carácter dirigista del Estado coreano, había llegado el momento de dar mayor margen de acción a los mecanismos del mercado en áreas clave como la banca y las finanzas. De igual manera, se evidenció la necesidad de reducir los desequilibrios existentes en contra de otro tipo de empresas de tamaño pequeño y mediano y, sobre todo, había que rehacer la relación entre sociedad y Estado, mediante los procesos de democratización que caracterizaron la década de los ochenta y que culminaron con la transición definitiva a la democracia.

Vale la pena destacar el alto grado de originalidad en la variedad de estrategias de desarrollo por parte de la sociedad coreana a lo largo del tiempo. Si bien el Estado tenía como referencia experiencias desarrollistas como la japonesa y otras en Europa Occidental, así como asesoría de organismos internacionales y cierta tutela por parte de EUA, la variedad de reformas implementadas y políticas aplicadas fueron novedosas. No hay que olvidar, sin embargo, que las empresas, y en general la promoción industrial, también se vieron favorecidas por la condición de debilidad de la clase trabajadora. Durante la mayor parte de los sesenta y setenta se vivió una situación de oferta ilimitada de mano de obra, alimentada por corrientes migratorias del medio rural. En estas condiciones, en la determinación de los salarios y las condiciones de trabajo, el gobierno no intervino de manera institucional, ni se estableció una legislación de salarios mínimos sino hasta 1988.⁵ Así, según algunos autores como Park (1988), la determinación salarial fue relativamente libre en el mercado laboral, aunque se plantea una controversia por Amsden (1989), quien observa una acción por parte de los conglomerados Chaebol para remunerar mejor a los empleados, que jugaban un papel clave en los procesos de asimilación e implementación tecnológica.

La aplicación de esta estrategia, sin embargo, implicó serias desventajas en términos de inestabilidad económica, alto endeudamiento externo y cri-

⁵ “El sistema del salario mínimo fue introducido en 1988 para proteger a los trabajadores menos calificados y se aplicó primero en las empresas del sector manufacturero con diez o más empleados a tiempo completo. En 1990 se extendió a las empresas con diez o más empleados en todos los sectores, en 1999 llegó a las empresas con cinco o más empleados, y en noviembre del año siguiente estaba en vigor en todas las empresas” (SaKong y Youngsun, 2010, p. 321).

sis económicas. Ciertamente, la tasa de inflación fue alta, medida por el índice de precios al consumidor (IPC) (12.3% promedio de crecimiento anual entre 1966 y 1971 y 13.2% de 1972 a 1979). En 1979, la deuda total alcanzó 32% del producto nacional bruto (PNB) y aumentó a 53% cinco años después. Algunos estudios muestran cómo sectores industriales clave, como los textiles y el vestido, sufrieron la escasez de fondos durante los años setenta. Además, la estructura industrial coreana se desequilibró debido a la alta y creciente concentración de poder económico en manos de los Chaebol y la menor importancia otorgada a las pequeñas y medianas empresas. Aunque las grandes empresas pudieron aprovechar las economías de escala y alcance, y aprovecharon los beneficios de la I + D, una alta proporción de pequeñas y medianas empresas dejaron de explotar otras ventajas, como un mayor empleo, mayor competencia, mayor flexibilidad y posiblemente el uso (y/o creación) de una tecnología más adecuada a las necesidades específicas de cada país (Michel, 1990).

Posteriormente, la gran crisis derivada del contagio financiero asiático de 1997 impactó muy negativamente a la economía, al mismo tiempo que provocó ajustes a la posición competitiva de Corea y aceleró una serie de reformas que se venían posponiendo desde inicios de la década. Como resultado de la fuerte depreciación del won, la contención salarial, producto de la recesión económica, y aumentos más moderados de la productividad, se dieron aumentos sustanciales en la competitividad industrial entre 1997 y 1998. En los primeros años, el won sufrió una severa depreciación que, posteriormente, fue compensada en parte con reajustes cambiarios que desembocaron, sin embargo, en una posición relativamente más competitiva.

En cuanto a las reformas económico-políticas en México, a partir de 1982, se puede decir lo siguiente. De manera congruente con las ideas de corte neoliberal de aquellos años, se consideró que el origen del problema de México radicaba en la intervención estatal. Durante una primera fase, 1985-1987, y en medio de un ambiente de fuertes desequilibrios macroeconómicos, se desmanteló el sistema comercial proteccionista que prevalecía hasta entonces, con lo cual México accedió al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y pudo participar en las negociaciones comerciales internacionales dentro de este marco multilateral. De manera concomitante se pusieron en práctica las reformas de mercado conocidas como “El Consenso de Washington”.

Durante una segunda fase, se formalizó el proceso de integración que ya estaba en marcha en la práctica en Norteamérica; así surgió el TLCAN en 1994. Las grandes expectativas que generó este conjunto de reformas facilitaron que México accediera a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en ese mismo año. Se pensó que, con la

apertura comercial y el impulso derivado de la relocalización de inversiones de EUA (y de otras naciones) hacia México, así como con un funcionamiento del sistema más acorde con las reglas de libertad de mercados, la economía mexicana tendría un desempeño económico más cercano al registrado por las economías exitosas de Asia, como Corea del Sur, Singapur y Taiwán. A más de dos décadas de inicio de esta estrategia, los resultados siguen siendo altamente desfavorables.

Por otra parte, desde una perspectiva política, se consideró que con una reforma de fondo a las instituciones electorales se impulsaría la modernización democrática, lo cual apoyaría el desarrollo económico. Durante 1997 se concretaron transformaciones de gran envergadura, propuestas por diversos sectores de la sociedad. Se aprobó una nueva legislación electoral y un instituto ciudadano independiente: el Instituto Federal Electoral (Woldenberg, 2014). Bajo este nuevo marco electoral, en las elecciones federales de 2000 se concretó la alternancia, y durante dos sexenios la presidencia de la República estuvo en manos del Partido Acción Nacional. Durante este tiempo se mantuvo la estabilidad macroeconómica que se había consolidado durante las postrimerías del gobierno de Zedillo, pero no se pudo superar la dinámica de lento crecimiento económico (Estrada y Alvarado, 2013). Estos gobiernos no tuvieron la capacidad de implementar otras reformas sustanciales, aunque se avanzó en aspectos importantes, como la transparencia y el acceso a la información.

Como resultado de las reformas económicas, así como del proceso previo de industrialización, México tiene una economía altamente contrastante: por un lado se observa un sector moderno que participa en las cadenas de valor internacional de las industrias automotriz, electrónica, de telecomunicaciones, algunas de textil y del vestido, y del cemento. Los segmentos industriales que se localizan sobre todo en las regiones del centro y norte del país, producen —con fuerte participación de inversionistas extranjeros— para la exportación, principalmente a EUA, así como para el mercado interno. Aunque la gran mayoría de los encadenamientos de la economía mexicana se hacen con la economía de EUA, existe otra proporción muy importante con la región asiática y Europa. Por otra parte, un significativo porcentaje de la actividad económica, a lo largo del espectro productivo, se lleva a cabo por productores nacionales en condiciones de baja productividad, y con dificultades de acceso al crédito.

Como resultado de las reformas políticas, el régimen de partido único ha sido sustituido por un sistema multipartidista, y la alternancia se ha consolidado en el gobierno central y en un cierto número de entidades federativas. Aunque el sistema electoral mexicano se ha encarecido y diversificado, y se le ha incorporado un mayor número de partidos políticos, no se puede

decir que haya contribuido al crecimiento económico ni, como veremos adelante, a un cambio sustancial en las prácticas de corporativismo, corrupción e ineficiencia económica.

Ante la persistencia del mal desempeño económico, al que se ha agregado el deterioro en las condiciones de seguridad de la población, el gobierno de Peña (2012-2018), en acuerdo con la mayoría de los partidos políticos, aprobó una serie de reformas económicas durante 2013 y 2014. Como se señaló arriba, dentro de las reformas estructurales más importantes se encuentran la energética, la fiscal y la de telecomunicaciones; una de las reformas mejor recibidas por gran parte de la población, y que ha enfrentado fuerte oposición por el gremio magisterial, ha sido la educativa.

En este trabajo se considera necesario ir más a las causas “de fondo”, haciendo referencia a un marco institucional que favorece el dispendio y uso ineficiente de los recursos a disposición del gobierno mexicano. Es mucho más que la “corrupción”; comprende un entramado de instituciones informales, siguiendo la denominación que hace North (1981), que se articulan o sobreponen a las instituciones formales de corte liberal democrático. Se complica mucho más, debido a que dicho marco institucional “atrasado” se articula con el lastre de la marcada desigualdad social, como se ha analizado en varios trabajos (Acemoglu y Robinson, 2012; Estrada, 2017; Levy y Walton, 2009).

Un tópico fundamental vinculado al actual proceso de globalización son los procesos de fragmentación de la producción que dan lugar a la segmentación de los procesos de producción (Minian, 2012). En esta dinámica, el incentivo de las empresas transnacionales para trasladar su producción, y con ello optimizar su rentabilidad, es acceder a economías con mano de obra barata y condiciones laborales flexibles. Como lo señalan Milberg y Winkler (2013), como consecuencia de los procesos de fragmentación de la producción, el comercio de insumos y bienes intermedios ha crecido hasta llegar a representar alrededor de 50% del comercio mundial. Una alta proporción de este comercio se asocia con innovaciones tecnológicas y bienes nuevos o diferenciados; dentro de éstos se encuentran los de la industria automotriz, electrónica de consumo, bienes o equipos de telecomunicaciones, equipo y dispositivos médicos, etcétera.

Como se puede observar en el cuadro 7, la participación de Corea del Sur y México en el comercio de valor agregado nacional tiende a ser muy similar. Aunque la proporción de valor actual neto (VAN) en las exportaciones de manufacturas era más alta en Corea del Sur (72.65%) que en México (alrededor de 60%) para los últimos años, de 2008 a 2011, las proporciones son similares en ambos países, entre 50% y 56%. El contraste de la tendencia con Japón es muy alto, toda vez que las correspondientes

CUADRO 7
TENDENCIAS DEL VALOR AGREGADO NACIONAL
EN LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS
(PARTICIPACIÓN PORCENTUAL)

Año	Corea del Sur	México	China	Japón
1995	72.65	61.39	55.64	92.91
1996	70.80	59.47	55.94	91.81
1997	66.90	58.99	55.81	91.17
1998	67.23	56.77	54.75	91.56
1999	67.46	55.87	52.09	91.82
2000	64.74	54.18	51.31	90.80
2001	66.13	55.64	51.28	90.15
2002	67.69	56.05	50.35	89.85
2003	63.99	54.16	48.86	89.55
2004	62.24	53.01	50.41	88.45
2005	61.91	54.21	52.04	86.13
2006	60.43	53.61	54.22	83.55
2007	59.05	53.09	56.97	81.99
2008	51.96	54.04	60.42	80.63
2009	56.93	54.55	60.89	85.84
2010	55.71	53.66	59.85	84.37
2011	53.05	56.55	59.90	81.85

FUENTE: elaboración propia con base en OCDE (2016). "Trade in Value Added (TiVA): December 2016", disponible en <<http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=75537/>>, consultado el 24 de julio de 2017.

proporciones de VAN se mantienen muy altas (arriba de 80% con tendencia decreciente, a partir de niveles ligeramente superiores a 90 por ciento).

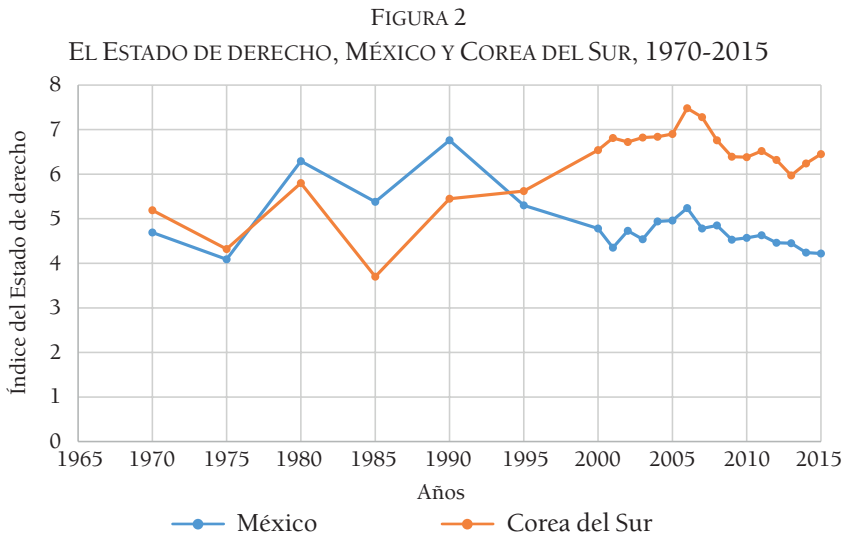
DISCUSIÓN Y LECCIONES PARA LA ECONOMÍA MEXICANA

Reformas institucionales

En el estudio de la experiencia coreana de desarrollo se ha visto la importancia de reformas económicas y políticas de gran calado que, en general, han tenido impacto positivo en su proceso de desarrollo económico. México se encuentra en la actualidad en una situación que se puede considerar de encrucijada existencial. Aunado a un crecimiento económico insuficiente que ya se extiende a más de tres décadas, y a la repetición de políticas que favorecen la prosperidad de sólo una parte de la sociedad mexicana, pero que excluyen a la gran mayoría, el deterioro de las condiciones más elementales de un sistema de derecho sigue agravándose. Efectivamente, por

el lado de la seguridad de las personas y sus propiedades, la evidencia apunta en el sentido de que la situación actual no podrá superarse sin cambios radicales en las políticas públicas.⁶ La percepción generalizada de la población respecto a este continuo y doloroso deterioro de la seguridad pública también se confirma por mediciones de institutos especializados. En la figura 2, se puede observar la evolución del ambiente de legalidad en México y Corea del Sur, medido por el Índice del Sistema Legal y de Derechos de Propiedad (ISLDP), elaborado por el Instituto Fraser (2017).

Como se observa en la figura 2, entre 1970 y 1990, el indicador muestra una evolución favorable del ISLDP en México, con algunas oscilaciones a la baja a mediados de los setenta y ochenta; en ambos momentos el índice muestra recuperación. De ahí en adelante la tendencia es marcadamente decreciente hasta 2001; sigue una ligera recuperación, pero a partir de 2006 el índice declina, lo que podría estar reflejando la pérdida de vigencia del Estado de derecho en muchas partes de la República mexicana, azotadas por el crimen organizado y los conflictos entre grupos de los varios cárteles de la droga. Por otra parte, de acuerdo con la información que proporciona el



FUENTE: elaboración propia a partir de Instituto Fraser, Economic Freedom of the World: 2017 Annual Report, disponible en <<http://www.fraserinstitute.org/resource=file?nid=11606&fid=75-42>>.

⁶ En este sentido, los esfuerzos de grupos de la sociedad para formular políticas que realmente tiendan a atacar la corrupción generalizada en el medio político, como la iniciativa “3 de 3”, son altamente positivos y en la dirección correcta.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), con base en la Encuesta Nacional de Victimización y Percepción sobre Seguridad Pública (ENVIPE), la prevalencia delictiva⁷ ha aumentado entre 2010 y los últimos años, incluyendo 2016; el valor de este indicador ha aumentado de 24.0% en 2010 a 28.2% en 2016, aunque parece haberse estabilizado en este valor en los últimos tres años (INEGI, 2017).

La tendencia correspondiente para Corea del Sur es lo contrario que para México, especialmente a partir de mediados de los ochenta. Se registra un crecimiento sostenido del ISLDP desde estos años y hasta 2005, a partir del cual se observa una baja del índice, con un repunte en los últimos años. Como se vio arriba, la fase ascendente muy probablemente refleja la transición al régimen democrático que se afirma con la elección en 1993 de Kim Young Sam, en un proceso democrático.⁸

En suma, las reformas institucionales “de fondo” consisten en cambiar el marco institucional, en el que reglas informales dominan a las reglas del Estado que se proclama formalmente. Se trata además de un marco institucional que reproduce y acrecienta el alto grado de desigualdad, debido a que este sistema todavía favorece a una clase empresarial nacional y extranjera, asociada con la clase política que también ha aprovechado, entre otras, la renta petrolera.

Productividad y capacidades educativas y tecnológicas

En Estrada y Landa (2012) se señaló la necesidad de disponer de una estrategia de desarrollo nacional con suficiente grado de coherencia y realismo y de lograr un mejor desempeño de la productividad, con correspondientes avances sostenidos en los ingresos salariales y las capacidades educativas y tecnológicas. En la perspectiva comparada que se hace en este trabajo, se destaca que, mientras el dinamismo de la productividad en Corea del Sur alcanzó una T CPA del PIB por trabajador de 5% a lo largo de seis décadas, en México apenas alcanzó 1.3%. En otras palabras, mientras que a Corea le tomaría 14 años duplicar su PIBph, a México le tomaría más de medio siglo.

Al inicio de la actual administración, se reconoció este problema y se diseñó un programa denominado “Programa para Democratizar la Productividad” (PDP). En los antecedentes al programa se hace un reconocimien-

⁷ La prevalencia delictiva se calcula dividiendo el número de personas que han sufrido algún delito que afecte su patrimonio o su integridad personal entre la población de 18 años o más residente en el lugar, multiplicada por 100.

⁸ Se recuerda que cinco años antes, en 1988, habían tenido lugar las primeras elecciones libres para el Parlamento, dentro de la Quinta República. En 1996, Corea del Sur fue admitida en la OCDE.

to muy importante: que el desempeño de la productividad de la economía mexicana en el pasado, refiriéndose al periodo conocido como de “desarrollo estabilizador” (1950-1970), fue considerablemente mejor que el de la última fase (1990-2015). Las propuestas del PDP se enfocan en buscar una solución al problema básico de la productividad, pero no toman en serio la necesidad de hacer cambios de fondo ni la consecución de las metas que se plantean, por ejemplo la de elevar la inversión en innovación y desarrollo tecnológico al 1% del PIB, así como elevar la muy baja inversión privada en el mismo rubro.

Como se señaló arriba, el comportamiento de la productividad está influido por una gran variedad de factores: en el largo plazo sobresale el avance tecnológico, la acumulación de capital, el aumento de la capacitación laboral, pero también el aprovechamiento de las economías de escala, la reducción de ineficiencias técnicas y los procesos de redistribución de la fuerza laboral de actividades menos productivas a otras con mayor eficiencia. El problema de la productividad es, por lo tanto, complejo tanto a nivel agregado como en el de industrias o sectores particulares.

A nivel agregado, sería de gran impacto un estímulo que alentara un mayor dinamismo de la actividad económica; por ejemplo, la reorientación de una parte del gasto corriente del sector público hacia proyectos de inversión pública en creación y mejoramiento de infraestructura, tanto convencional en carreteras y puertos, como moderna en telecomunicaciones, que abaraten el costo de transporte y los servicios de banda ancha. En el actual contexto del país, no hay que desestimar el impacto directo que tendría sobre la productividad la ocupación de más personas en actividades de mayores niveles de productividad que en las de muy baja productividad, en actividades informales. Así mismo, también contribuiría a un mayor dinamismo a largo plazo, el que la estrategia de ingresos apuntara a aumentos sostenidos y proporcionados en plazos largos.

Inserción en la economía global

El actual contexto de cambio tecnológico ha incorporado un intenso proceso de fragmentación de la producción y formación de CGV en numerosos sectores de actividad económica. A pesar del enorme peso de EUA en el mundo, es poco probable que la actual presidencia de EUA, con sus impulsos nacionalistas, pueda revertir este proceso de globalización; es ya un proceso muy avanzado en el cual participan de manera decidida decenas de miles de corporaciones globales, y en particular las de EUA, las cuales han obtenido ganancias extraordinarias al combinar altas tecnologías con salarios bajos. También ha habido naciones que han aprovechado la gran mo-

vilidad del capital para impulsar su crecimiento económico, notablemente China, la cual se perfila ya como una potencia hegemónica, pero también otras como India y Rusia, cuyos procesos de desarrollo se tratan en otros capítulos de este volumen.

El tema de la inserción en la economía global sigue siendo objeto de controversia. Cómo se vio en la sección anterior, tanto México como Corea del Sur participan intensamente en las CGV, pero con especialización en segmentos distintos de las cadenas; para elaborar una propuesta que parta del análisis de la experiencia coreana, se considera apropiado que la economía mexicana continúe con su participación en la economía global, pero con una orientación estratégica distinta de la que ha dominado durante las últimas décadas. A partir de las experiencias fallidas de otros países,⁹ que se han aislado de la economía mundial y han buscado una ruta de desarrollo autárquica, se puede inferir que, aun cuando resulta difícil y problemático, es más conveniente no desvincularse de la economía mundial, a fin de aprovechar los avances que ofrece esta en cuanto al amplio y cambiante espectro de tecnologías, mercados e ideas. No es sólo el argumento de elegir la opción menos mala; luego de una evaluación objetiva de las condiciones actuales se pueden percibir opciones relativamente favorables para países como México, así como lo han sido para Corea del Sur. En los últimos tiempos ha dominado la actitud de *laissez faire*, la que, sin dejar de reconocer los logros obtenidos, ha favorecido sólo a una pequeña parte de la economía y sociedad mexicanas, pero no al país en su conjunto. Son muchos los países que disponen de este tipo de estrategias, no sólo en la región asiática sino también en Europa y América, aunque el caso que nos ocupa, el de Corea del Sur, es especialmente relevante. Como se vio más arriba, la estrategia coreana incluye objetivos de fortalecimiento nacional y mejora de las condiciones de ingreso de las familias, dentro de las modalidades culturales propias de los coreanos.

Es cierto, y debe ser claramente reconocido, que este tipo de participación global impone limitaciones a una serie de políticas y modalidades económicas y sociales en varios ámbitos de la vida nacional. Dentro del institucional, se identifica un marco regulatorio que norma las relaciones del comercio de bienes y servicios, como el que se establece en la Organización Mundial del Comercio (OMC), el cual dista mucho de ser el más adecuado para el desa-

⁹ Las experiencias de China durante el régimen de Mao Zedong, que se desvinculó tanto del mundo capitalista occidental como del socialismo de la Unión Soviética durante los sesenta, así como la inclinación neoconfuciana del régimen de Corea durante la segunda mitad del siglo XIX, que la mantuvo aislada de la influencia occidental para afirmar su matriz cultural, son ejemplos relevantes (Anguiano, 2005; Romero, 1998).

rollo de la mayoría de los países, como se estudia en Stiglitz y Charlton (2005).¹⁰ También se ha vuelto manifiesto que, dejada a su libre accionar, la economía global ha provocado fuertes disparidades económicas y no resuelve los graves problemas de pobreza y ambientales (Sen, 2002).

CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES

El estudio que se ha hecho del desarrollo económico coreano muestra que hay alternativas de estrategia de desarrollo más favorables, en el sentido de mayor grado de progreso e inclusión de la población mexicana que la vigente. Es falso que haya una sola “receta”, la que se ha seguido en México a partir de mediados de los ochenta, como se ha afirmado por la clase política hasta la fecha; es cierto, como se vio arriba, que el problema de la insuficiencia del crecimiento de México es difícil, y no se ha encontrado solución satisfactoria hasta el momento. Este trabajo busca aportar algunos elementos de propuesta al respecto.

La primera conclusión es que para enfrentar dicho problema se requiere de cambios tanto en el ámbito de la estrategia de crecimiento económico como en el marco institucional subyacente. Dentro del primer ámbito se considera necesario cambiar radicalmente la estrategia de desarrollo con base en mano de obra barata, relocalización de plantas productivas en el país y la afluencia de ingresos por las exportaciones de crudo. Dentro del segundo se requiere valorar y continuar con una serie de iniciativas que se han tomado por grupos de la sociedad y del gobierno, que buscan cambiar las condiciones que favorecen la prevalencia de redes de corrupción en el sector público en todos los niveles. A partir de muchos episodios históricos en México y otros países, se ha observado que estos cambios suelen darse como resultado de crisis económico-políticas, de naturaleza impredecible.

Es menos complicado establecer que la nueva estrategia de crecimiento debe tener como objetivos prioritarios tanto el crecimiento de la economía como la estabilidad macroeconómica. Por la propia historia de largos periodos de inflación en México, así como por algunos episodios similares en Corea del Sur, se reconoce de vital importancia que el impulso al crecimiento económico no se haga a costa de la estabilidad. Este doble objetivo es, no solamente posible, sino que muchas economías así lo hacen, como la Reserva Federal de EUA, entre muchos otros.

¹⁰ La evidencia hasta el momento indica que prevalecen fuertes obstáculos para avanzar en una agenda limitada en cuanto a objetivos de desarrollo, como la de Doha, iniciada en 2001, y la situación actual puede ser calificada como de estancamiento, sin avenidas para avanzar.

La segunda conclusión es que, para que la estrategia económica sea sustentable, se requiere enfrentar el problema del casi nulo crecimiento de la productividad en el país, a la vez que diseñar acciones coordinadas, que involucren varios tipos de políticas: macroeconómica, industrial y tecnológica, capacitación y educación, laborales y salariales, así como de tipo de cambio. La labor también requiere de cambios en los sectores bancario y financiero para que el financiamiento sea accesible a un espectro más amplio de empresas (Banco Interamericano de Desarrollo, 2010). El objetivo de enfrentar el grave problema de la desigualdad y de establecer políticas para disminuirla gradual pero sustancialmente, es concomitante con la creación de ciudadanía, en el sentido del “derecho al pleno desarrollo de las personas”, la cohesión entre las mismas, así como el acceso a un conjunto de códigos comunes (Fajnzylber, 2006).

La tercera y última conclusión se refiere a las formas de inserción de México en la economía mundial actual. Es un hecho muy contundente que todas las naciones del este de Asia que han tenido buenos resultados en términos de crecimiento económico y cambio estructural han logrado implementar diversas estrategias para aprovechar las ventajas que ofrece la economía global y minimizar sus desventajas concomitantes. Así, se observa que Japón, tras su derrota en la Segunda Guerra Mundial, implementó un peculiar sistema de relaciones económicas con decidida orientación hacia el mercado externo, pero también con un fuerte peso del mercado interior; Corea del Sur también estableció, como vimos arriba, un sistema de incentivos altamente sesgado hacia la exportación por parte de sus grandes conglomerados nacionales, aunque con efectos negativos para el afianzamiento de otros sectores económicos, de tamaño pequeño y mediano. Más recientemente, China estableció una estrategia de modernización que, aprovechando el actual contexto de globalización más acelerada, se apoya fuertemente en las corporaciones multinacionales y la inversión extranjera directa (IED), en combinación con empresas estatales, para impulsar su proceso de industrialización.

BIBLIOGRAFÍA

- Abramovitz, M. (1990), “The Catch-Up Factor in Postwar Economic Growth”, en *Economic Inquiry*, pp. 1-18.
- Acemoglu, D. y J.A. Robinson (2012), *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, New York, Crown Business.
- Amsden, A. H. (1989), *Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization*, New York, Oxford University Press.

- Banco Interamericano de Desarrollo (2011), “La era de la productividad”, en *IDEAS*, vol. 21, enero-abril, pp. 1-11.
- Eckert, C.J. et al. (1990), *Korea. Old and New*, Seúl, Ilchokak Publishers.
- Estrada, J.L. (2017), *Cadenas globales de valor para México y Corea*, presentado en el VIII Encuentro de Estudios Coreanos en América Latina, São Paulo, Universidad de São Paulo, 24 de agosto.
- Estrada, J. y A. Alvarado (2013), “El desempeño económico de México dentro de una perspectiva latinoamericana”, en C. Roza, H. Dávila y A. Azamar, *La economía mexicana en la alternancia panista*, México, UAM-Xochimilco, pp. 71-100.
- Estrada, J. y H. Landa (2012), “El crecimiento económico de Corea del Sur”, en J.L. Calva, *Estrategias económicas exitosas en Asia y América Latina*, México, Juan Pablos, pp. 95-121.
- Fajnzylber, F. (2006), *Una visión renovadora del desarrollo de América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Hellman, T.; K. Murdock y J. Stiglitz (1997), “Financial Restraint: Toward a New Paradigm”, en M. Aoki, H. K. Kim y M. Okuno-Fujiwara, *The Role of Government in East Asian Economic Development. Comparative Institutional Analysis*, Oxford, Clarendon Press.
- Hoff, K. y J. Stiglitz (2001), “Modern Economic Theory and Development”, en G. Meier y J. Stiglitz, *Frontiers of Development Economics. The Future Perspective*, New York, Oxford University Press, pp. 389-459.
- Huntington, S. (1968), *Political Order in Changing Societies*, New Haven, Yale University Press.
- INEGI (2017), *Características de la victimización y victimización múltiple de la población en México, 2010-2015. Documentos de análisis y estadísticas*. 2017, México, INEGI.
- Instituto Fraser (2017), *Economic Freedom of the World: 2017 Annual Report*, disponible en <<https://www.fraserinstitute.org/resource-file?nid=11606&fid=7542>>.
- Kim, L. (1997), *Imitation to Innovation. The Dynamics of Korea's Technological Learning*, Cambridge, Harvard Business School Press.
- Lall, S. (1992), “Technological Capabilities and Industrialization”, *World Development*, vol. 20, núm. 2, pp. 165-186.
- Levy, S. y M. Walton (2009), “Equity, Competition, and Growth in Mexico: An Overview”, en S. Levy y M. Walton, *No Growth Without Wquity? Inequalities, Interests and Competition in Mexico*, Washington DC, The World Bank, pp. 1-44.
- Mayer-Serra, C.E. (2013), “El petróleo y el pueblo”, en *Letras Libres*, abril, disponible en <<http://www.letraslibres.com/mexico/el-petroleo-y-el-pueblo>>.

- Michell, T. (1990), *From a Developing to a Newly Industrial Country: The Republic of Korea, 1962-82*, Ginebra, International Labor Office.
- Milberg, W. y D. Winkler (2013). *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*, New York, Cambridge University Press.
- Minian, I. (2012), “Evolución de la globalización: contexto para una estrategia de industrialización”, en J.L. Calva, *Nueva estrategia de industrialización*, vol. 7, México, Juan Pablos y CNU, pp. 25-64.
- Rodrik, D. (2007), *The Real Exchange Rate and Economic Growth: Theory and Evidence*, Cambridge, John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- Romer, P. y C. Jones (2009), *The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, Population, and Human Capital*, Cambridge, Working Paper núm. 15094, NBER.
- Romero, A. (1998), “La “nueva ética confuciana” y la modernización de Corea del Sur. Una perspectiva histórico-cultural”, en J.L. Estrada, A. Escobar y O. Perea, *Ética y economía. Desafíos del mundo contemporáneo*, México, Centro de Estudios Antonio Gramsci/UAM/Plaza y Valdés, pp. 281-316.
- SaKong, I. y K. Youngsun, (2010), *La economía coreana. Seis décadas de crecimiento y desarrollo*, Seúl: CEPAL, KDI y KCLAC (versión en español de *The Korean Economy: Six Decades of Growth and Development*, publicado por el Instituto Coreano de Desarrollo en 2010).
- Sen, A. (2002), “How to Judge Globalism”, *Global Links Have Spread Knowledge and Raised Average Living Standards. But the Present Version of Globalism Needlessly Harms the World’s Poorest. The American Prospect*, vol. 13.
- Stiglitz, J. y A. Charlton (2005), *Fair Trade for All. How Trade Can Promote Development*, New York, Oxford University Press.
- Tokman, V. (1977), “Jobs and Solidarity: Challenges for Labor Market Policy in Latin America”, en E. Huber, *Models of Capitalism. Lessons for Latin America*, Pennsylvania, Pennsylvania State University Press.
- Woldenberg, J. (2014), *Violencia y política. 1994. Lo que entonces fue crónica, hoy es historia*, México, Ediciones Cal y Arena.