



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA**

**Industrializaciones contrastantes: México,
Corea del sur y las ondas largas.**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

Maestro en Economía

PRESENTA:

Alfonso Hernández Estrada

TUTOR:

Dr. Alejandro Ulises Dabat Latrubesse

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO:

Dra. Seyka Verónica Sandoval Cabrera

Facultad de Economía, UNAM

Dr. José de Jesús Rodríguez Vargas

Facultad de Economía, UNAM

Dr. Mario Humberto Hernández López

Facultad de Contaduría y Administración, UNAM

Dr. José Vargas Mendoza

Facultad de Economía, UNAM

Ciudad Universitaria, Cd. Mx., mayo de 2018



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A: Aida

Sebastián, Sergio Alejandro y Miguel Ángel

Índice	2
Introducción	4
Capítulo I Auge, crisis y globalización del capitalismo	6
1. Características del capitalismo contemporáneo	6
1.1. Capitalismo informático y globalización	8
1.1.1. Dos vías de desarrollo capitalista	9
1.1.1.2. Países desarrollados	9
1.1.1.3. Países emergentes dinámicos	11
1.1.1.4. Relocalizando el centro de gravedad de la economía mundial	12
1.1.1.5. Familias tecnológicas	12
1.2. La globalización	13
1.3. El sistema financiero y especulativo.	14
1.4. El neoliberalismo o la (re)construcción de hegemonía de clase	15
1.4.1. Geografía mínima de la economía política contemporánea	22
1.4.2. Ascenso y declinación del neoliberalismo	23
1.5. El (re)surgimiento de Asia y el declive relativo de Estados Unidos	29
1.6. Especialización tecnológica internacional	35
1.7. El viejo y el nuevo G7	36
Capítulo 2. Vías de industrialización latinoamericana y asiática	40
2.1. Recapitulación	40
2.2. Los desarrollos tardíos	41
2.3. Vías de industrialización latinoamericana y asiática	42
2.3.1. La maldición de los recursos naturales	44
2.3.2. Condiciones iniciales o de despegue	46
2.3.3. Restablecimiento de las condiciones generales de acumulación	49
2.3.4. Las instituciones, filosofías y religiones en los capitalismo tardíos	52
2.4. Nueva división internacional del trabajo y competencia global	54
2.5. Empresas transnacionales flexibles en los países centrales y emergentes	57
2.5.1. Diferencias entre ETN tradicional y ETN flexible	58
2.5.2. Principales ETN de países avanzados y emergentes, 2010-2017	58
2.5.3. Clasificación de ETN's públicas y privadas	61
2.5.4. Redistribución espacial de la acumulación de capital internacional	62
Capítulo 3. Industrializaciones tardías y ciclos largos: México y Corea	66
3.1. Presentación	66
3.2. Ondas largas y vías latinoamericana y asiática de industrialización	67
3.3. Sincronías nacionales diferenciadas	68
3.3.1. Dinámica macroeconómica y de la inversión productiva en México (1933-2016) y Corea (1954-2016)	72
3.3.2. Vinculación internacional y aprendizaje tecnológico: México (1933-2016) y Corea (1954-2016)	73
3.3.2.1. Restricciones de balanza de pagos	77
3.3.3. Participación salarial y maduración empresarial en Bolsa	79

3.3.3.1 Salarios reales y participación social en productividad	79
3.3.3.2 Salarios, productividad y TLCAN	81
3.3.3.3 Tipos de empresas y participación en Bolsa de valores	86
3.4. Aspectos comunes y especificidades de las vías latinoamericana y asiática	90
3.4.1. Reproducción ampliada y sector primario	91
3.4.1.1. La importancia de la agricultura	91
3.4.2. México y Corea en los mercados mundiales y la NDI	94
3.4.2.1. Vía latinoamericana rentista y la experiencia mexicana	96
3.4.2.2. Economía política del desarrollo y régimen de conocimiento (RC)	101
3.4.2.3. Desarrollo subordinado ascendente, caso mexicano	104
3.4.2.3.1. Composición de comercio exterior mexicano	105
3.4.2.3.2. Dinamismo exportador	105
3.4.2.3.3. Estrategia comercial cuestionada, el TLCAN	106
3.4.2.4. Educación, crecimiento del producto y dinamismo a largo plazo	108
3.4.3. Vía asiática progresiva (VAP) y onda larga en Corea	110
3.4.3.1. Desarrollo subordinado ascendente progresivo, caso coreano	110
3.4.3.2. Capitalismo asiático y características distintivas coreanas	112
3.4.3.2.1. Corea como parte del ascenso comercial de Asia	115
3.4.3.2.2. Competencia intra-asiática	122
3.4.3.2.2.1. El capitalismo coreano acotado	123
3.4.4. Onda larga internacional y ciclos industriales en México y Corea	124
Conclusiones	126
Bibliografía y referencias	130
Bibliohemerografía	149
Anexo 1. La industria automotriz mundial	152
1. Ubicación rápida.	152
2. Principales características de la industria a nivel mundial.	153
3. Principales productores en la industria automotor global.	155
4. Vías de industrialización México y Corea.	160
4.1. México	160
4.2. Corea	164
4.3. Aspectos contrastantes México Corea.	166
5. Conclusiones	167
Referencias, Webgrafía y otras referencias	169

Introducción

Los procesos de industrialización posteriores a la segunda guerra mundial en diferentes regiones y países del mundo, dieron lugar a diversas modalidades de desarrollo del capitalismo con grados variados de éxito en su integración al mercado mundial.

Las experiencias se despliegan en todos los continentes, como parte de la reestructuración de una nueva etapa en la división internacional de trabajo, que extiende la economía de mercado a zonas y regiones antes alcanzadas de manera epidérmica por las principales corrientes de comercio e inversión internacionales.

Las experiencias de México y Corea del Sur (en lo sucesivo simplemente Corea) forman parte de ese proceso de internacionalización de las relaciones sociales y económicas del mundo, que analizaremos junto con otras experiencias que nos permitan identificar las peculiaridades de cada experiencia nacional.

¿Por qué unos países lograron una inserción más dinámica y con perfil propio, otros lograron crecimiento sin alcanzar a los primeros, y otros más se quedaron al margen del dinamismo impreso por los mercados internacionales?

¿Por qué el *catching up* funcionó en mejor medida en el sudeste asiático y con muy variados grados de aprovechamiento en América Latina y otros países asiáticos y africanos?

Después de la revolución industrial inglesa, los sucesivos casos de desarrollo capitalista se consideraron *tardíos*, Francia, Alemania, los países del Este europeo o los nórdicos, cualquier economía nacional por definición y naturaleza transitará una vía *tardía*, procesos que en las teorías del *mainstream* pasarán a asociarse con las teorías del desarrollo.

En este trabajo enfocamos nuestra atención en los “milagros” en México y Corea desde mediados del siglo anterior hasta nuestros días, cuando ambos se encuentran en plenos procesos reformistas de sus estructuras socio-institucionales.

Existen aspectos centrales en común en las experiencias tardías de ambos países, al igual que factores que definieron un rumbo diferente en cada caso. Ambas fueron dominios coloniales, emprendieron su industrialización con amplia participación estatal, se incorporaron a la OCDE en los noventa y han emprendido una serie de ambiciosas reformas económicas y sociales.

El despliegue de los capitalismo nacionales interactúan dinámicamente con las economía internacional, los grupos regionales de países, las empresas nacionales y transnacionales,

tanto de los países avanzados como de los emergentes, conformando una intrincada red de relaciones en una división internacional del trabajo mucho más compleja que la de antes de las guerras mundiales y de la posterior a la segunda posguerra.

En las páginas que siguen buscaremos desentrañar los elementos centrales y las subtramas que hicieron que sus diferencias en dotación de recursos, de dinámica interna en relación con su ubicación en el mercado mundial y el formar parte de un grupo regional de países favorecieron una vía capitalista dinámica con perfil distintivo (Asia), que lo separaron del variado grupo de países intermedios o emergentes en Asia, África y América Latina.

En el Capítulo uno presentamos las principales tendencias del capitalismo a partir de la segunda posguerra que conforman el contexto histórico que permitieron distinguir las industrializaciones tardías de nuestras economías analizadas, y al mismo tiempo se constituyen en los límites socio institucionales e históricos que conformaron las modalidades diferenciadas de integración en la división internacional del trabajo y en la geopolítica internacional.

En el Capítulo dos se realiza una exposición contrastada de las vías de industrialización en México y Corea, como parte de Latinoamérica y del Sudeste asiático, analizando los aspectos comunes y de diferencia en las experiencias estudiadas como parte de un grupo de países emergentes, así como las características fundamentales de sus principales empresas trasnacionales, integrantes de conglomerados a nivel internacional.

En el Capítulo tres analizamos los procesos de industrialización de ambas economías a la luz de las diferentes vías de desarrollo económico social, asociadas a las tesis de las ondas largas que consideramos son aplicables a estos casos, partiendo de una perspectiva de largo plazo que enlaza las modalidades nacionales de acumulación, rentabilidad, reproducción de los trabajadores, concurrencia internacional económica y entre estados, y el comercio internacional.

Capítulo I Auge, crisis y globalización del capitalismo.

1. Principales características del capitalismo contemporáneo

El capitalismo experimentó un auge relativamente prolongado a partir de la segunda posguerra, debido a la recuperación de la productividad en los países industrializados y la mejoría de la rentabilidad en los cincuenta y sesenta del siglo pasado (Kenwood y Loughheed, 1972, Maddison, 1995, Hobsbawm, 1995), junto con políticas expansionistas keynesianas y el establecimiento del estado benefactor en los países europeos con modalidades nacionales muy diversas, cuyos alcances fueron menores en la sociedad estadounidense que gozó de los beneficios de convertirse en la potencia hegemónica en materia económica, tecnológica y militar indiscutida durante la guerra fría.

A nivel social uno de los factores determinantes fue la generalización progresiva primero del *fordismo* y después del *posfordismo* como métodos industriales predominantes y la incorporación de amplios sectores de trabajadores asalariados rurales y urbanos (Coriat, 1980, Lipietz, 1997), denominadas por la economía convencional como pleno empleo, que dieron lugar al incremento tanto de la masa como los niveles de remuneración que, junto con los beneficios sociales en salud, educación y servicios comunitarios, elevaron la masa salarial y ampliaron las clases medias.

Los obstáculos a la solvencia de esta expansión durante casi cuatro lustros se reflejaron desde la década de los setenta, cuando se manifestaron presiones inflacionarias crecientes que derivaron en la “estanflación” y las crecientes dificultades para elevar la productividad del trabajo y, al mismo tiempo la rentabilidad del capital (Gamble y Walton, 1978). Pronto se vivió la inconvertibilidad del dólar, los shocks petroleros y dificultades para controlar los aumentos de precios en los principales países europeos, en Estados Unidos y en los denominados posteriormente países emergentes.

Vendrían los años de la ampliación de la esfera internacional del mercado del eurodólar y la prolongación del crecimiento internacional, que en diferentes países se convertiría en crisis de sobreendeudamiento en los ochenta, siendo especialmente extrema la experiencia

en América Latina (Ocampo, 2014), mientras que en los países asiáticos fue mucho menos drástica (Collins, 1988, Collins & Park, 1989).

Desde fines de los sesenta y como una respuesta a la declinación relativa de la rentabilidad internacional, la inflación y las dificultades sociales y políticas que enfrentaban los países desarrollados, comenzaron a gestarse profundas transformaciones del capitalismo a nivel internacional, que cobrarían fuerza y dirección en las décadas posteriores que registramos como el marco socio-histórico e institucional que permita ubicar los procesos de industrialización de México y Corea, que analizaremos en el Capítulo 2.

A continuación exponemos brevemente las características más importantes del capitalismo contemporáneo, la cual se realiza mayormente en el Capítulo 1: en primer lugar el carácter informático de esta etapa y la globalización, en seguida el predominio del capital financiero y especulativo, para pasar a ubicar la faceta neoliberal en el ámbito socio-institucional, y terminar esta parte con dos aspectos de un mismo fenómeno: la declinación de la hegemonía estadounidense y el redespigue de Asia, dando lugar al surgimiento a nivel productivo y financiero de un “nuevo” y un “viejo” G7; dejando para el Capítulo 2 un par de características esenciales del capitalismo contemporáneo, como son la nueva división internacional del trabajo y la transformación de las empresas multinacionales.

1.1. Capitalismo informático y globalización

Los procesos de internacionalización de la economía con el crecimiento del comercio y la producción, a su vez, se concretan en procesos de regionalización o nacionalización de acuerdos comerciales como el TLCAN-Norteamérica o la ASEAN-Sudeste Asiático.

De manera paralela y progresivamente las grandes empresas multinacionales pasaron de la vieja forma de organización (Chandler, 1987) taylorista-fordista, a la organización en red, con características flexibles y adaptables a los requerimientos de mercados más especializados, donde la generación de rentas económicas se distribuye entre diferentes economías, estructurando cadenas globales de valor y centros especializados de diseño, manufactura y comercialización –los *clusters* (Gereffi, 1996, Lall, 2000, Gereffi y Sturgeon, 2009).

La anterior división internacional del trabajo (Froebel et. al., 1977) centrada en la relocalización de producción manufacturera de productos intensivos en trabajo con baja calificación relativa desde los países industrializados hacia los emergentes y a partir de ahí exportar, es modificada diametralmente por la globalización y facilitada por las nuevas tecnologías, especialmente por el sector electrónico-informático (SE-I), más dinámico en términos de alcance no sólo por la amplitud en sus aplicaciones que se generalizan gradualmente, sino porque contribuye a transformar significativamente los niveles de producción, distribución, tiempos de circulación, y del consumo en las economías y sociedades contemporáneas.

De igual manera influyen en ese cambio por la reducción de los costos de transporte, de las comunicaciones, la incorporación asalariada de nuevos sectores en países de diferentes latitudes¹, y la incorporación de las rentas del suelo nacionales en los circuitos de acumulación mundiales, por la división global del trabajo que excede tanto la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), como la orientada a las exportaciones (EOI) (Gereffi y Sturgeon, 2013), con diseños y productos intensivos en conocimientos con altas calificaciones laborales. La compleja red de cadenas de valor entre empresas, economías nacionales y estados, reconfiguran los intereses de las clases sociales y

1 Especialmente de sectores calificados de los países del este de Europa, y los amplios contingentes de trabajadores del campo de China y la India que ingresaron a los mercados laborales, juegan un factor fundamental en la fijación de los niveles salariales en sus países y, también, en la competencia internacional.

sobrepasan en dinamismo, profundidad y complejidad las tradicionales relaciones vigentes hasta la décadas de los setentas del siglo XX.

Las oleadas de descubrimientos científico-técnicos cuyas aplicaciones a nivel productivo llevaron a una nueva revolución industrial o tecnológica, conformaron como eje articulador al sector electrónico-informático y de telecomunicaciones (SEIT), cuyo protagonismo principal corresponde al desarrollo del *software*, y *hardware* especializados (Dabat y Ordóñez, 2009), el cual junto con la biotecnología, las tecnologías informativas y de telecomunicaciones, dieron lugar a un nuevo patrón tecno-económico y socio-institucional, desplazando del centro, aun con gran peso a nivel de empleo y de dinámica económica y socio-cultural, al núcleo petróleo-automotor-química, por el nuevo informático-telecomunicaciones-biotecnológico, con creciente relevancia y omnipresencia a nivel internacional (Pérez, 2004, 2009),

1.1.1. Dos vías de desarrollo capitalista

Dicho despliegue tecnológico se extendió globalmente a todo el mundo, dentro de cuyas tendencias se distinguen dos vías diferentes.

1.1.1.2. Países desarrollados, liderados tecnológicamente por Estados Unidos con empresas trasnacionales innovadoras que buscan rentas extraordinarias y rentas tecnológicas, basadas en sistemas educativos de alto nivel y apoyo gubernamental, logrando flujos de inversión directa en países con bajos costos laborales con fines de exportación.

Se distinguen diferentes perfiles de esta vía de avance tecnológico en los países líderes, y al mismo tiempo de la división global del trabajo en la Tabla 1. Mientras que la Unión Europea-28 es la economía que tiene más ventajas tecnológicas reveladas (VTR) en 26 de 35 productos o ramas, con ventaja superior a uno, principalmente en química de alimentos, química orgánica y productos farmacéuticos; Estados Unidos predomina en 23 de 35 con

énfasis en aparatos de control, métodos de tecnologías de la información (TI) e

Tabla 1. Especialización tecnológica mundial, 2010-12, Ventaja Tecnológica Revelada

	Baja especialización			Media		Alta especialización
	Un Eur 28	Estados Unidos	Japón	Corea	China	Resto del mundo
Maquinaria eléctrica	1.0	0.7	1.1	1.3	0.5	1.1
Tecnología audiovisual	0.4	0.5	1.2	1.6	0.6	2.1
Telecomunicaciones	0.7	0.7	1.0	1.4	3.1	1.3
Comunicación digital	1.1	1.1	0.6	1.3	8.0	1.2
Comunicación básica	0.8	1.0	1.0	1.0	1.1	1.7
Tecnología computacional	0.5	1.3	0.8	1.4	1.4	1.8
Métodos de TI	0.8	1.8	0.7	1.0	0.6	1.2
Semiconductores	0.4	0.7	1.1	2.0	0.1	1.5
Óptica	0.3	0.4	1.6	1.1	0.2	1.0
Medición	1.4	1.1	0.9	0.5	0.3	0.8
Control	1.7	1.9	0.4	0.1	0.7	1.3
Micro y nano-tecnología	1.2	1.0	0.7	1.3	0.0	1.7
Bio materiales	1.6	1.6	0.7	0.6	0.0	0.1
Tecnología médica	1.5	1.6	0.9	0.3	0.0	0.2
Química orgánica	2.0	1.4	0.6	0.3	0.5	0.3
Biotecnología	1.8	1.6	0.6	0.6	0.1	0.2
Productos farmacéuticos	2.0	1.8	0.5	0.2	0.1	0.6
Polímeros	1.2	0.9	1.1	0.7	0.3	0.5
Química de Alimentos	2.1	1.8	0.5	0.2	0.0	0.1
Química básica	1.4	1.3	1.0	0.5	0.2	0.3
Ingeniería química	1.6	1.4	0.8	0.6	0.3	0.3
Metalurgia, materiales	1.2	0.7	1.3	0.5	0.3	0.3
Recubrimiento superficies	0.8	1.1	1.1	0.7	0.1	1.2
Ingeniería civil	1.9	1.8	0.5	0.1	0.5	0.4
Tecnología medio ambiente	1.4	1.4	1.0	0.4	0.3	0.1
Dispositivos térmicos	1.5	0.8	0.9	0.9	0.3	0.6
Motores, bombas, turbinas	1.5	1.7	0.8	0.4	0.1	0.2
Máquinas-herramientas	1.4	1.1	1.0	0.2	0.6	0.7
Otras máquinas especiales	1.4	1.0	1.1	0.3	0.1	0.4
Elementos mecánicos	1.6	1.2	0.8	0.5	0.2	0.5
Transporte	1.5	1.1	1.0	0.7	0.1	0.2
Manipulación y logística	1.2	0.8	1.3	0.2	0.3	0.7
Máquinas textiles y de papel	0.5	0.6	1.8	0.2	0.2	0.1
Muebles, juegos	1.7	0.8	0.9	0.5	0.7	0.7
Otros artículos de consumo	1.9	0.8	0.7	1.4	0.2	0.4

Fuente: Elaboración en base a OCDE (2015), *Science, Technology and Industry*.

ingeniería civil; Japón predomina en 15 de 35 destacando en maquinaria textil, tecnología audiovisual y en semiconductores; Corea en 11 de 35 domina en semiconductores, tecnología audiovisual y en telecomunicaciones; mientras China en 4 de 35 productos predomina ampliamente en comunicación digital, telecomunicaciones y en tecnología computacional en menor medida; en tanto que el Resto del mundo tiene ventajas comparativas en 12 de 35 ramas como tecnología audiovisual, computacional y micro y nano-tecnología.

1.1.1.3. Países emergentes dinámicos. Posterior a Japón se sucedieron los procesos de industrialización tardía de Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur, y después con mayor peso China y la India con espectaculares desempeños en base a estados desarrollistas activos, privilegiando la educación de calidad a todos niveles y movilización productiva para lograr aprendizajes sociales o *upgrading* en cadenas internacionales de valor (Gereff, 1998) que permiten obtener rentas de aprendizaje (Dabat, Rivera, Sztulwark, 2009), algunos de ellos basados en diversas combinaciones virtuosas mercados-planeación indicativa flexibles.

Tabla 1.1. FLEXIBILIDADES ESTADOS DESARROLLISTAS ASIÁTICOS

DIFERENCIAS					SIMILITUDES			
	Bancos estatales	Empresas públicas	Conglomerados privados	Industrias pesadas y química	Comando estatal económico Planeación	Predominio ejecutivo s/legislativo	Preeminencia política industrial	Élite burócrata activista
JAPÓN		X	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
COREA	XXX	XX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
TAIWAN	XXX	XXX		X	XXX	XXX	XXX	XXX
CHINA	XXX	XXX	XX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Nota: Las características van de inexistente (sin X), presente (X), importante (XX), y muy importante (XXX).

Fuente: Elaboración propia en base a Chang (2007), Cap. 3. (Originalmente, 1995).

Los emergentes dinámicos latinoamericanos (principalmente Argentina, Brasil, México), partiendo de niveles económicos y sociales relativamente superiores a las economías asiáticas indicadas, desplegaron algunos aspectos de los estados desarrollistas asiáticos (Amsden, 20001, Caps. 4 a 8), donde sus dinámicas internas inicialmente exitosas se encontraron con órbitas geoestratégicas diferentes (rol y peso de las transnacionales de los países desarrollados en la zona, acuerdos comerciales regionales, entre otros), en que la división internacional del trabajo en su primera y, sobre todo, en la segunda etapa condicionaron su dinamismo y su articulación con los mercados internacionales, de manera que los niveles de aprendizaje social fueron significativamente menos abarcatos y progresivos que en aquellos, cuestión que abordaremos en capítulos 2 y 3, con referencia focalizada en México y Corea.

Las economías emergentes de otras regiones darían lugar al acrónimo BRI(I)C(S) en 2001 acuñado por el británico O'Neill, directivo de Goldman Sachs, para referirse a Brasil, Rusia, India, China y, posteriormente se agregarían Sudáfrica e Indonesia, como naciones dinámicas con amplias poblaciones, como parte de un grupo de emergentes tardíos en diferentes zonas de América, Asia, África y de los países centroeuropeos.

1.1.1.4. Relocalizando el centro de gravedad de la economía mundial.

Las vías o modalidades específicas de industrialización tardía adoptadas por México y Corea sólo pueden comprenderse en el contexto de las amplias transformaciones mencionadas, como parte de un grupo de países denominado “*los otros*” (Amsden, 2001).

En esta Tesis tenemos en cuenta a las siguientes experiencias tardías:

- A) América Latina: Argentina, Brasil, Chile y México.
- B) Sudeste asiático: Indonesia, Malasia, y Tailandia, de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN).
- C) Asia Pacífico: China, Taiwán (región especial de China), Corea del Sur, e India (parte de la conocida como ASEAN+6).
- D) Eurasia: Turquía.

Así como a los países desarrollados líderes: Alemania, Francia Japón, Reino Unido y Estados Unidos.

Este conjunto de países dinámicos, junto con otros más, continúan desplazando el dinamismo de la acumulación internacional de capital, de los flujos internacionales de comercio y, en proporción creciente, en la innovación tecnológica, desde los países euro-occidentales y Estados Unidos hacia el continente asiático, y otras zonas en la economía internacional como veremos más adelante.

1.1.1.5. Familias tecnológicas

Las innovaciones científico-técnicas y sus variadas aplicaciones tecnológicas, han sido analizadas por diversos autores, y en especial con referencia a la gran crisis capitalista iniciada en 2008.

Relacionados con los ciclos u ondas largas con duración cercana a los cincuenta años (Mandel, 1972), retomamos una vertiente neo-shumpeteriana (Pérez, 2004)², que ilustra cinco revoluciones industriales que ha experimentado el capitalismo en los últimos 250 años vinculadas a ciclos de predominio del capital financiero y *booms* bursátiles, los cuales se aproximan a la duración de cincuenta años de los ciclos u ondas largas, con diferentes fases de configuración del paradigma tecnológico, el crecimiento y despliegue de la constelación de industrias nuevas, infraestructura y nuevos productos, hasta la plena

² Posteriormente la autora toma distancia de la tradición schumpeteriana en diferentes aspectos (Pérez, 2009, 2010). En el plano financiero ver Roubini y Mihm (2010).

expansión y posterior declinación del ciclo de innovaciones (Pérez, 2004, 2009), situación que aparentemente ocurre con el ciclo actual iniciado en 1971 y la invención de los *chips*.

Para los organismos internacionales como el Foro Económico Mundial de Davos, la OCDE, el Banco Mundial, se trata de una cuarta revolución industrial, a la cual le han dedicado diferentes reportes y estudios (por ejemplo, Schwab, 2016).

Una clasificación de la serie de tecnologías en curso y para el futuro inmediato (Tabla 1.2.), ilustra la constelación de tecnologías llamadas a configurar el próximo ciclo de innovaciones tecno-industriales y, posiblemente, de artículos de consumo masivo.

Tabla 1.2. Tecnologías clave y emergentes de futuro

Digital	Biotechnologías	Energía y medio ambiente	Materiales avanzados
Nube informática	Bioinformática	Micro y nano satélites	Nanomateriales
Fotónica y tecnología ligera	Medicina personalizada	Agricultura de precisión	Materiales funcionales
Cadenas ligadas	Células madre	Biocombustibles	Nanodispositivos
Robótica	Monitoreo de salud	Vehículos autónomos/eléctricos	Manufactura aditiva
Computación cuántica	Medicina regenerativa ingeniería de tejidos	Microgeneración de energía	Nanotubos de carbono y grafeno ³
Simulación de modelado y juegos	Médica y bioimagen	Drones	
Redes informáticas	Neurotecnologías	Acopio de energías avanzadas	
Inteligencia artificial	Biocatálisis	Captura y acopio de carbono	
Internet de las cosas (IoT)	Chips y sensores biológicos	Turbinas eólicas	
Análisis de grandes datos	Biología sintética	Energía del hidrógeno	
		Energía marítima y de las mareas	

Fuente: Elaboración en base a OCDE (2016), *Science, Technology and Innovation Outlook*.

³ Grafeno: descubierto por los rusos Andre Geim y Konstantin Novoselov (Nobel de física 2010) en la Universidad de Manchester. Por sus propiedades únicas de dureza, ligereza, maleabilidad, conductividad térmicas, químicas y ópticas, le permiten emplearse tanto en electrónica, aeronáutica, medicina, paneles solares o, incluso, en desalinización del agua de mar. Podrían fabricarse desde pantallas curvas, hasta aviones menos pesados; hay informes de inversiones programadas de miles de millones de euros en diez años por 17 países europeos. Junto con la *manufactura aditiva (MA)*, que supera a las actuales sustractiva y formativa, permitirían realizar diseños en 3D con diferentes técnicas en capas, ambos –grafeno y MA– pueden ser el detonante de la nueva constelación de avances tecnológicos de un nuevo ciclo de revolución tecno-industrial.

Los logros del capitalismo electrónico-informático son abundantes y progresistas. Sin embargo, como todo en el capitalismo tiene un aspecto dual, el desarrollo tecnológico no es “neutro”, pues es incorporado al proceso de acumulación de capital internacional y también es aprovechado en la industria militar, la ingeniería financiera especulativa con consecuencias trágicas, por el crimen organizado, o por las manipulaciones de información, que destacan entre los aspectos regresivos.

1.2. La globalización

La globalización ha traído el crecimiento e integración del mercado mundial más grande en la historia del capitalismo, reconfigurando a las regiones y países, tanto a los que la encabezan y se han beneficiado en mayor medida, como a los afectados o con posiciones pasivas o con mayores daños. Lo anterior ha significado una polarización aun mayor de las diferencias de clases sociales, que ahora se denomina profundización de la desigualdad.

Un aspecto del proceso de globalización ha sido la regionalización de acuerdos entre países y regiones. Algunos de los acuerdos buscan caminos alternativos a la globalización neoliberal liderada por Estados Unidos, con interesantes y variados grados de institucionalización, lo cual apunta a desmitificar la existencia de una sola alternativa globalizadora.

Tabla 1.3. Globalización y acuerdos regionales

América	Europa	Asia	África
TLCAN (1994): 3 países, liderado por Estados Unidos	Unión Europea (1993): 28 países, liderada por Alemania	Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo (CCEAG) (1981): 6 países	Comunidad Económica Africana (CEA) (1991): 54 países
América Latina			
Mercosur (1991): 4 + 6 países liderado por Argentina y Brasil	Comunidad de Estados Independientes (CEI) (1991): 10 países	Liderada por Arabia Saudita	Liderada por Sudáfrica
ALBA (2004): Cuba, Venezuela, y 7 países del Caribe	Liderada por Rusia		
Unasur (2004): 12 países de América del Sur	BRIICS (2001 G. Sachs): Brasil, Rusia, India, Indonesia (agregado), Sudáfrica; creación de Banco regional acordado en 2014		

Fuente: Elaboración propia.

En términos generales, la globalización ha pasado por tres etapas:

La primera, liderada por los Estados Unidos y socios europeos, mediante empresas transnacionales altamente innovadoras, sistemas científico-educativos⁴ de los mejores del mundo, y apoyo gubernamental en aras de generar rentas extraordinarias o rentas tecnológicas en búsqueda de inversión rentable en los países emergentes con condiciones socio-institucionales favorables y costos salariales atractivos, bajo la forma de desregulación económica, financiera, la privatización de empresas públicas y, en síntesis, la aplicación del consenso de Washington.

En cambio, la segunda etapa de la globalización presenta un liderazgo fragmentado con la emergencia de China, la India y Rusia (Dabat, Hernández, Vega, 2015).y los países emergentes de “el resto” que analizaremos en el segundo Capítulo, en oposición abierta al neoliberalismo, la financiarización especulativa de la economía y la hegemonía de Estados Unidos.

Precisamente las transnacionales occidentales y *join-ventures* establecidas con los países dinámicos con gobiernos desarrollistas, dieron un segundo impulso a la globalización con el ingreso en 2001 de China a la OMC, en especial los países asiáticos siguiendo a Japón emularon sistemas científico-educativos avanzados, empresas flexibles –a diferencia del país nipón-, y un sistema que les permitió acceder al *upgrading* y contar con algunas empresas que compiten en los ramas de alta tecnología, combinadas con industrias químicas, aeronavales y automotrices.

La tercera etapa la retomaremos en los capítulos 2 y 3.

1.3. El sistema financiero y especulativo.

El sistema financiero internacional ha estado sesgado por el sistema financiero estadounidense desde la segunda posguerra. Como vimos, la respuesta del gran capital financiero de los países desarrollados a la crisis con estanflación de los setentas e inicios de los ochentas y los *shocks* petroleros produjo, entre otros aspectos, la transformación tecno-productiva intentando recuperar la rentabilidad alicaída.

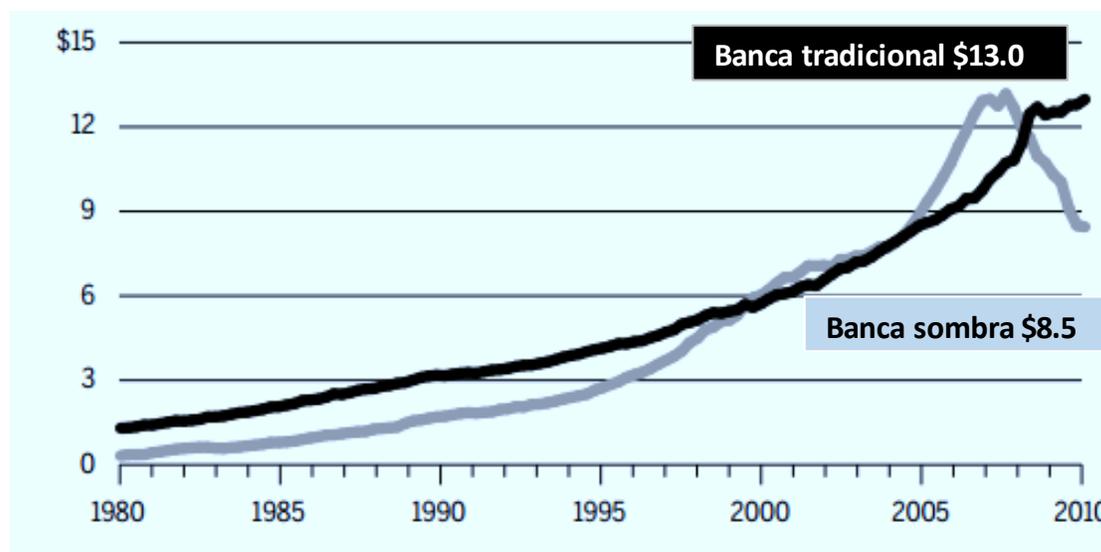
⁴ Estados Unidos presenta un debilitamiento en educación básica (donde ha sido rebasado por diversos países europeos y asiáticos); y, al mismo tiempo, mantiene uno de los mejores sistemas científicos y de universidades del mundo, con altas tasas de patentes de aplicaciones productivas, con un balance entre investigación científica básica (pública) y de frontera (mixta), donde predomina el financiamiento privado. Sistema emulado en aspectos importantes por Japón y Corea.

En el plano financiero en Estados Unidos se fue configurando un nuevo sistema basado en la desintermediación bancaria (fondos financieros o *hedge funds* con regulación laxa o nula), junto a los bancos regulados y por la desregulación del crédito⁵ y su transformación en títulos de deuda cada vez más sofisticados, que pronto mostrarían rasgos especulativos que estallaron en el furor del auge.

Paralela a la banca regulada y con seguros de depósito, fue desarrollándose al margen la denominada “banca sombra” o “*shadow banking system*”, que igualó o rebasó a la primera de 2000 a 2008 (Pozsar, 2008, Dabat y Leal, 2013) en la intermediación financiera.

El sistema de banca sombra no regulada inició con la conversión del crédito bancario tradicional en bonos semilíquidos, hasta generalizar la titularización de los activos

Gráfica 1. Sistemas bancarios tradicional y sombra en EUA, 1980-2010
(Trillones Usd, anglosajones)



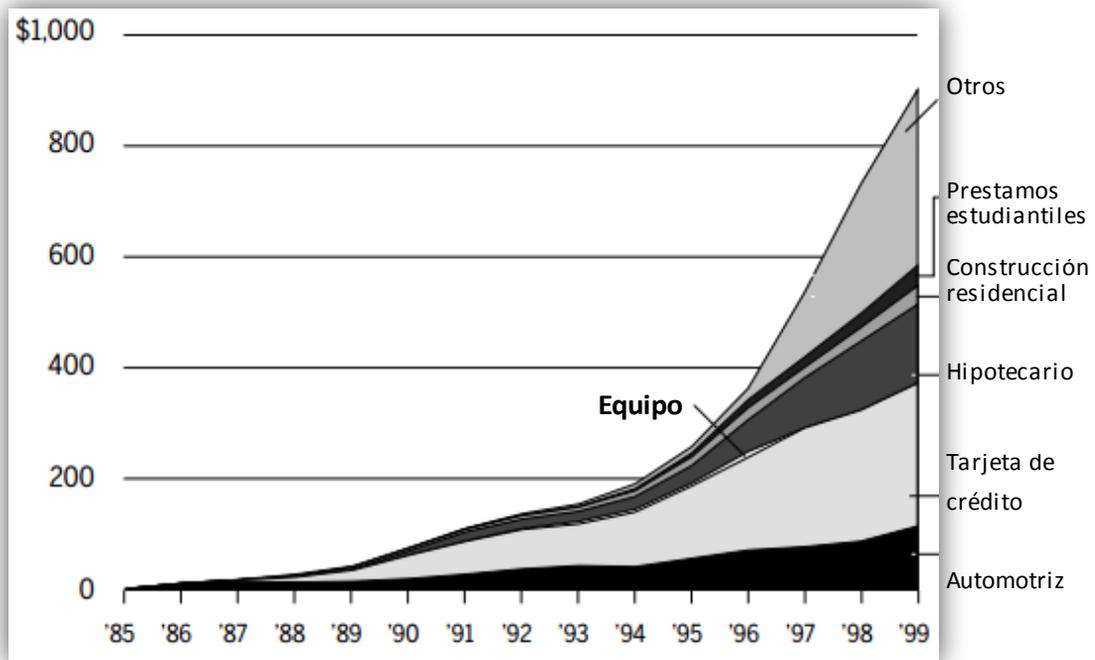
Fuente: *The financial crisis inquiry report* (2011), p. 32.

⁵ El proceso de desregulación tuvo su origen en el reino Unido y el *big bang* de 1986 (separación de *corredores* de bolsa y empleados, así como la operación electrónica en pantalla en vez de a viva voz), que en Estados Unidos a nivel legal implicó la derogación de la ley *Glass Steagall* que separaba la banca de depósito de la de inversión, buscando prevenir las corridas especulativas catastróficas como la 1929-33, que fue sustituida por la ley *Gramm-Leach-Bliley* de 1999, aprobada con sentido de oportunidad para permitir la creación de *Citigroup*, con menores regulaciones y facilidades a nuevos instrumentos financieros. En la práctica la inoperancia de esa división de funciones se fue gestando décadas atrás y en el contexto del fin de la convertibilidad del dólar en 1971 y el sistema de paridades fijas, tendencia que se completa con la ley de Regulación Voluntaria o supresión de mínimos de reservas bancarias de 2004 (Marichal, 2010; Stiglitz, 2010), eludiendo o bordeando incluso disposiciones de Basilea II y la banca europea.

bancarios, desde créditos hipotecarios, tarjetas de crédito, construcción, hasta becas, Gráfica 2, que se transformaron en valores semilíquidos negociables al igual que los bonos.

Prosiguió con la creación de instrumentos *derivados*⁶ que se multiplicaron en forma exponencial desde los ochenta, y se convirtieron en “activos” financieros (especulativos) por sí mismos, desarrollando instrumentos *exóticos* cada vez más complejos y tóxicos.

**Gráfica 2. Magnitud de Valores respaldados por activos (ABS) (MMUSD)
Variedad de créditos empaquetados**



NOTA: Crédito hipotecario excluye el de empresas patrocinadas por el gobierno.

Fuente: *The financial crisis inquiry report* (2011).

La burbuja especulativa de titularización se enlazó con la burbuja alcista inmobiliaria de precios y alquileres. Se estima que de 2000 a 2005 el valor total de la propiedad residencial en las economías desarrolladas (salvo Japón y Alemania) aumentó de 30 billones de dólares, a más de 70 billones de dólares, un aumento equivalente al 100% del PIB

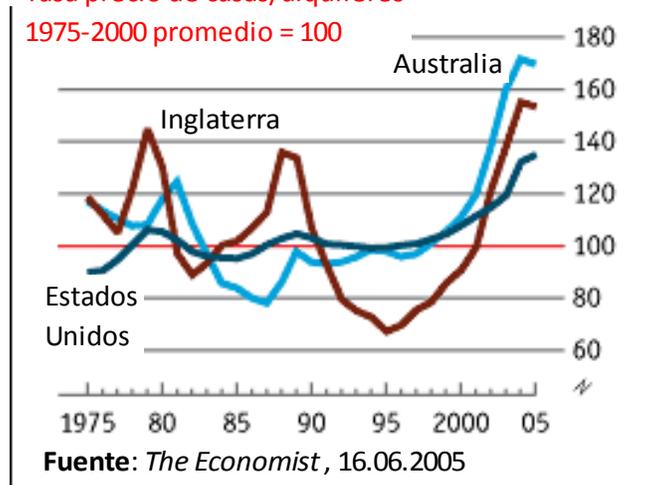
⁶ Los *derivados* ya no son activos financieros (créditos), sino valores indirectos derivados de otros activos “subyacentes” de los cuales depende su precio, pueden ser acciones, títulos, índices bursátiles, precios futuros de *commodities* o dinero (divisas, tasas de interés, bonos) o seguros contra créditos –públicos o privados- no pagados (CDS, *Credit Default Swaps*), mediante actos de apuesta o especulación sobre cambios esperados del valor de referencia (*Mex-Der*, 2016). El FMI los define como contratos financieros privados donde un participante compra o vende protección en un mercado OTC (*Over the Counter*, extrabursátiles sin cobertura de riesgo) frente al riesgo de crédito asociado a una o varias entidades de referencia específicas (FMI, 2007).

combinado de esos países. Esa magnitud es más grande que la burbuja bursátil global de finales de 1990 (un aumento en cinco años de 80% del PIB), o que la burbuja bursátil de Estados Unidos a finales de 1920 (55% del PIB). En otras palabras, parece la burbuja más grande de la historia (*The Economist*, 2005, Brenner, 2009).

Gráfica 3: Alcanzando la cima

Tasa precio de casas/alquileres

1975-2000 promedio = 100



La sofisticación prosiguió desde los mercados corporativos de deuda con los instrumentos *estructurados*⁷ de flujo de caja o híbridos (85% del total) y los sintéticos (15%) de 2004 a 2007⁸, estableciendo contratos complejos que diluyen la naturaleza de las operaciones originales (las más usadas fueron las CDO *Collateralized Debt Obligation*, obligaciones garantizadas por deuda)⁹ (Vink, 2007), con niveles de riesgo y rentabilidad que dependen de las valoraciones de las agencias calificadoras privadas, donde más del 90% de los instrumentos a nivel internacional se concentran en “*The big three*” (Moody’s, Standard and Poors y Fitch’s), de pretendida imparcialidad que en la práctica actuaron en su propio interés, de sus clientes y del capital financiero estadounidense, pues 80% de las emisiones mundiales eran en dólares y sólo 20% en otras divisas (Criado y Van Rixtel, 2008).

⁷ Los *estructurados* son instrumentos (contratos) cuya rentabilidad no está ligada a tasas de interés, sino a algunas acciones específicas, la inflación o a algún índice bursátil.

⁸ Criado y Van Rixtel, 2008, Gráfica 4.

⁹ Las CDO (*Collateralized Debt Obligations*) u *obligaciones garantizadas por deuda*, son instrumentos financieros estructurados y respaldados por activos financieros de tipo ABS (*Asset-Backed Security*, Bonos de titulación de activos). Originalmente este tipo de valores fueron desarrollados para los mercados de deuda corporativos, aunque con el tiempo las CDO se ampliaron para incluir también hipotecas y MBS (*Mortgage-Based Security*, Valores respaldados por hipotecas). (Vink, 2007, Criado y Van Rixtel, 2008).

Los fondos de deuda a los que *the big three* otorgaron sus calificaciones más altas incluyeron más de tres trillones (anglosajones) de dólares, en préstamos a compradores de viviendas con ingresos insuficientes o mal historial crediticio entre 2002 y 2007 (Smith, 2008), ¡es decir casi un cuarto (23%) del máximo valor de capitalización alcanzado por el sistema de banca sombra en 2008-2009! (ver Gráfica 1, Brenner, 2009, 27-28).

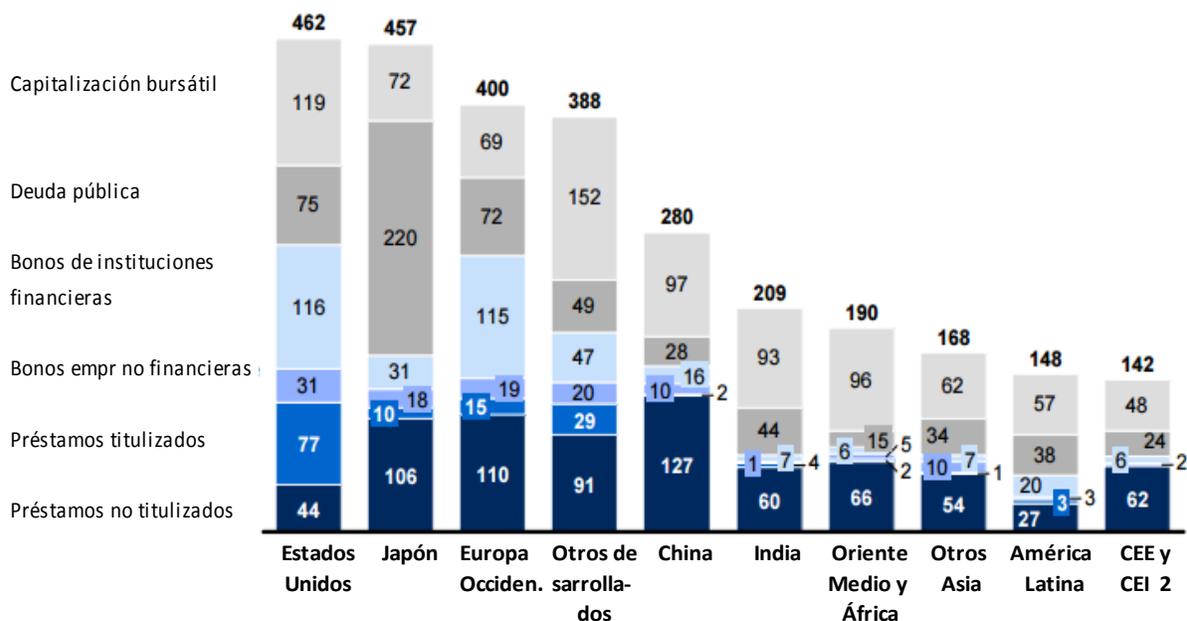
Cientos de miles de millones de dólares de estos títulos con calificación triple "A" se redujeron a la categoría de basura en 2010, y las amortizaciones y pérdidas llegaron a más de medio billón de dólares. Esto llevó a la quiebra en 2008-09 a tres de los más grandes bancos de inversión (*Bear Stearns, Lehman Brothers y Merrill Lynch*). El plan de rescate del gobierno federal de la administración Bush inicialmente compró 700 mil millones de dólares de deudas incobrables de instituciones financieras en dificultades (Smith, 2008).

La administración Obama, pese a su discurso contra Wall Street, en sus primeros años se vio en la necesidad de canalizar 825 mil millones de dólares (Perrotini, 2009) adicionales en el rescate de la estructura financiera estadounidense, que justifica la frase *To big to fail*, (demasiado grande para quebrar), iconizada en el título de una película.

Así, mientras el PIB de Estados Unidos en 1996 era de 13,195 billones de dólares, los activos financieros lo multiplicaban en 2.8 veces y los derivados por 6.6 veces; en tanto que para el resto del mundo esas magnitudes eran PIB 35,010 billones de dólares, los activos financieros eran 1.9 veces y los derivados por múltiplo de 3.0, es decir, menos de la mitad que los estadounidenses (Dabat, Leal y Romo, 2013, Cuadro 1 en base a FMI). Parte significativa de esa enorme masa de capital especulativo en busca de rentabilidad, está desconectada de la esfera productiva, y en mayor escala en Estados Unidos que en el resto de los países desarrollados, y por muchos múltiplos más que en los emergentes.

Esto se hace evidente cuando observamos las diferencias de profundización financiera.

Gráfica 4. Profundización 1 y estructura de intermediación financiera 2010 (% del PIB)



1 Deuda total y patrimonial neta dividida por el PIB

2 Europa Central y Oriental; Comunidad de Estados Independientes

Fuente: McKinsey, *Mapping Global capital markets 2011*.

Sólo Japón y Reino Unido se aproximan al nivel de profundización financiera estadounidense, pero con mayores niveles de crédito bancario tradicional (préstamos no titulizados). Los países desarrollados tienen profundidad financiera de 4.6 (EUA), 4.5 (Japón) y 4.0 (Europa Occidental). Tras ellos, China (2.8) y la India (2.0) tienen la mayor profundidad financiera de los emergentes vía crédito e incluso bursátil 35% y 44%, respectivamente, si bien en el caso de China destaca el crédito bancario público (45%), en tanto América Latina (1.4) está incluso por detrás de Oriente Medio (1.9) y otros países asiáticos (1.6) en profundización financiera (Gráfica 4 y Tabla 1.1).

En Corea la profundidad era 2.7 en 2008, donde el crédito bancario también significaba el 41% del total (Hannoun, 2008); y en México la profundidad era de 1.5 en 2013 y el crédito bancario (del cual cuatro quintas partes lo concentran bancos extranjeros) de 39% (Heng, Ivanova et al, 2016). El Banco Mundial estima la profundidad financiera 1996-2008 de 114% en países desarrollados, 78% en China, India, Corea y sólo 34% en AL, seis economías mayores (Ruiz Durán, 2011).

El sistema dual de mercado regulado y sistema de banca sombra sirvió inicialmente para financiar la revolución electrónico-informática (Pérez, 2004), y fue desvirtuándose

originando la burbuja especulativa de las *dot.com* de fines de los noventa, la crisis de 2001-2002, que se amplió y enlazó con la burbuja de hipotecas¹⁰ *prime* y *subprime* de 2002-2006, y la superposición de ambas burbujas con la de los derivados de 2006-2007, y fue separándose crecientemente de la economía real de manera cuantitativa y cualitativa (Dabat, Leal y Romo, 2013), conduciendo al *crash* con epicentro estadounidense y repercusiones mundiales.

Al igual que el crecimiento dual del sistema financiero -legal y sombra- en la economía nacional con mayor profundidad financiera del mundo, el segundo se fue imponiendo y forzando prácticas financieras proto-fraudulentas, la regulación del mercado financiero se desplaza de los tribunales de derecho privado a las firmas globales de abogados y sistemas de arbitraje internacional, donde la *soft law* (normas de conducta profesionales) se crea al margen de los parlamentos de los estados nacionales (Zunzunegui, 2008), y las grandes firmas transnacionales de abogados “santifican” las operaciones mercantiles, convirtiéndose en un pilar de la globalización (Flood, 2007), llevando a cabo una nueva forma de neocolonialismo (Zunzunegui, *ibíd.*), el cual resienten incluso las firmas británicas a manos de sus pares estadounidenses (Flood, 2007)¹¹.

Mientras las ganancias de la banca en Estados Unidos de 2007 a 2014 se estiman en 700 mil millones de dólares, enriqueciendo a accionistas, operadores, *managers* y altos funcionarios de Wall Street y de la banca global internacional, las multas impuestas unilateralmente por la justicia estadounidense se pagan años después, sumando cerca de 250 mil millones de dólares a diciembre de 2016, de las cuales casi la mitad corresponden

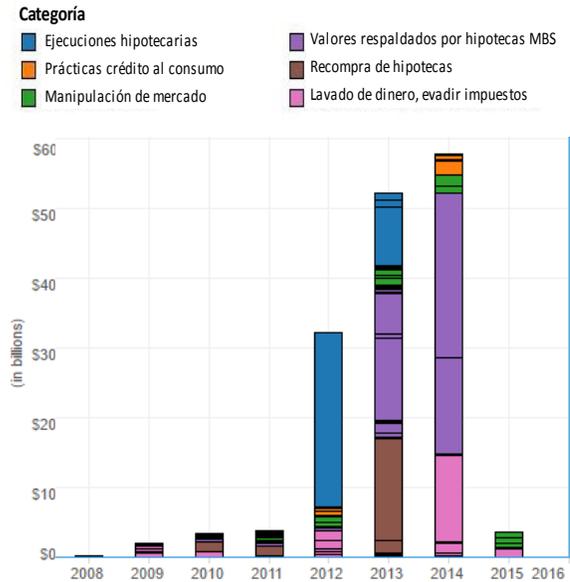
¹⁰ Los precios de bienes raíces aumentaron casi 70% entre 1995 y 2005 (Perrotini, 2009, en base a *Federal Reserve*).

¹¹ Latimer (2011) retoma las *Tres D* del profesor Black: “La desregulación, des-supervisión y descriminalización *de facto*. . . crearon el ambiente criminogénico que impulsó las modernas crisis financieras de Estados Unidos. (Estas) eran esenciales para crear las epidemias del fraude de control contable que hiperinflaron la burbuja que desencadenó la Gran Recesión”. Con las firmas transnacionales de abogados y contadores especializados, ocurre lo mismo que con las firmas calificadoras, operan en interés de sus clientes y de ellas mismas. Por ejemplo, *Price Waterhouse* tenía en 2007 más de 140,000 profesionales empleados en 771 oficinas en 149 países (Flood, 2007), magnitud superior incluso a grandes firmas manufactureras o tecnológicas. Para De Tocqueville, los abogados siempre disfrutaron un elevado *status* en Estados Unidos en comparación con Francia y el Reino Unido. La noción de *common law* anglosajona es enaltecida en palabras de Lord Chancellor: “Nuestra *ley común* del contrato es ahora una mercancía mundial. Se ha hecho así porque es un sistema que a la gente le gusta. En mercados cada vez más complejos, sofisticados e interrelacionados, el derecho mercantil inglés proporciona previsibilidad del resultado, seguridad jurídica y equidad. Es claro y se basa en principios bien fundamentados, como la capacidad de exigir un desempeño exacto y *la ausencia de cualquier deber general de buena fe*” (cursivas AHE). Por supuesto su vertiente *weberiana* es una modalidad diferente al derecho romano (Flood, 2007).

a tres grandes *Bank of America* 57.8 mil, *JP Morgan* 32.3 mil, *Deutsche Bank* 32.5 mil; *BNP Paribas* 8.9 mil, *Wells Fargo* 9.7 mil, *Credit Suisse* 4.4 mil, *UBS* 3.5 mil, *HSBC* 3.5 mil, de los cuales 1.9 por lavado de dinero, y una treintena de empresas financieras más.¹²

Gráfica 5. Multas y penalizaciones a banca Internacional 2008-2015, miles de millones USD

Fuente: Schoen, 2015.



1.4. El neoliberalismo o la (re)construcción de hegemonía de clase.

1.4.1. Geografía mínima de la economía política contemporánea.

El desarrollo del capitalismo ha experimentado desde fines del siglo XIX tres revoluciones en los paradigmas tecno-económicos, que se han correspondido en diversa forma con los arreglos socio-institucionales. La conformación de un sistema económico internacional ha

¹² A ello se suman 3.6 mil millones de dólares en sanciones a altos ejecutivos y el único encarcelado fue Bernard Madoff en 2014, por un esquema Ponzi con JP Morgan Chase (Schoen, 2015, Ugarteche, 2016 y USGov <https://www.justice.gov>). En Estados Unidos mientras millones de personas perdieron sus empleos (8.4 en 2009-2010), vivienda (4 entre 2007 y 2011), patrimonio (Stiglitz, 2012), solo algunos ejecutivos (o sus corporativos) financieros pagan multas por delitos de cuello blanco, *too big to jail*. La objetividad y la magnitud de las sanciones puede ser sesgada para afectar a ciertos bancos, al igual que otras impuestas a empresas extranjeras como VW por el escándalo del software ecológico manipulado, cuando al parecer otras armadoras también lo practicaron (NYT, *El Financiero-Bloomberg* 17.06.2016). En el mismo sentido, a las empresas brasileñas Odebrecht-Braskem, por el escándalo de sobornos, se fijó una multa de 3.5 mil millones de dólares en corte de Nueva York en diciembre de 2016, quedando en 2.6 mmd en abril de 2017, distribuidos 2.391 mil millones a Brasil, 93 millones de dólares a Estados Unidos, y 116 millones a Suiza, 17.abril.2017 (<http://www.reuters.com/article/us-brazil-corruption-usa-idUSKBN17J1A7>)

experimentado avances y retrocesos ligados a su recurrencia cíclica de corto y medio término, paralelo a las ondas o ciclos largos.

En el plano del pensamiento filosófico y de la economía política, tras la emergencia de la heterodoxia marxista, se han sucedido al menos tres cambios de paradigma de las teorías ortodoxas:

La vertiente keynesiana se correspondió con la etapa de crecimiento de la economía internacional, la expansión tradicional de las multinacionales, la emergencia de países periféricos dinámicos y la hegemonía estadounidense indiscutida en los planos económico, militar e institucional en el marco de la guerra fría.

La vertiente neoliberal surgió rivalizando con la anterior, cuando el ascenso de países emergentes se volvió realidad, las multinacionales tanto de los países avanzados como de los emergentes dinámicos se reestructuraron, transformando la división internacional del trabajo, conformando eslabonamientos globales en cadenas de valor multinacionales.

Y la vertiente neoinstitucionalista asiste a la declinación relativa de la hegemonía unipolar estadounidense en particular, y de los países desarrollados en general, la caída de los países de economía mixta con planificación centralizada, el ascenso de Asia, de los países emergentes dinámicos y la búsqueda de un arreglo socio-institucional internacional que refleje los cambios en la economía y geopolítica mundiales¹³.

1.4.2. Ascenso y declinación del neoliberalismo.

El neoliberalismo es una concepción filosófica, económica y social que llama a la renovación continua del liberalismo en cuanto defensor de la propiedad privada, de los mercados, la competencia, las libertades individuales al extremo, un estado acotado y la lucha contra el colectivismo, la solidaridad social o el comunismo¹⁴ (Anderson, 2003, Harvey, 2007, Dabat, Hernández, Vega, 2015).

¹³ Si se toma como indicador el otorgamiento de premios Nobel de economía iniciado en 1969, podríamos decir que hay un empate en el número de galardones recibidos entre la versión “moderada” y “radical” de la teoría neoclásica, pues los seguidores de la tradición del círculo de *Bloomsbury* y los de la Sociedad *Mont Pelerin* los reciben alternadamente, sin considerar los casos distintos. En el seno de esta última es que surgieron los primeros galardonados neo-institucionalistas (Coase, 1991, North, 1993, este último no era miembro de la *Mont Pelerin*).

¹⁴ El keynesianismo y el neoliberalismo se constituyeron en activos *think thanks* favorecidos financiera y organizacionalmente por diferentes grupos empresariales en Estados Unidos y Europa, con reuniones periódicas, publicaciones, centros académicos e influencia en los organismos internacionales (Harvey, 1998 [1990], 2007 [2005]). En ese sentido forman parte de una revolución pasiva en sentido *gramsciano*. Para el

Tabla 1. 4. Valor de mercado principales empresas privatizadas con valor mínimo de 18 mil millones de dólares (mmd) a 1999, países seleccionados.

País	Empresa	Valor de mercado	Subtotal país mmd y %	% capitalización de mcd. nal.
GB	BP Amoco	173,870		7.30
	British Telecommunications	107,142	310,605	4.51
	Cable & Wireless	29,593	27.5%	1.25
Japón	Nippon Telegraph & Telephone	156,770		6.43
	NTT DoCoMo	106,140		4.35
	East Japan Railways	21,676	323,528	0.89
	Japan Tobacco	20,034	28.7%	0.82
	NTT Data	18,908		0.77
Alemania	Deutsche Telekom	115,023		10.51
	VEBA	28,629	169,928	2.62
	Volkswagen	26,276	15.1%	2.40
Francia	France Telecom	79,925		8.15
	Elf Aquitaine	39,340		4.01
	Total Fina	30,199	168,198	3.08
	Societe Generale	18,734	14.9%	1.91
China	China Telecom	25,294	52,894	7.36
Hong Kong	Hong Kong Telecommunications	27,600	4.7%	8.03
México	Telmex	33,305	3.0%	36.30
Singapur	Singapore Telecommunications	25,446	2.3%	15.80
Rusia	Gazprom	24,502	2.2%	----
Korea	Korea Electric Power	19,752	1.8%	17.23
Total		1,128,158	100.0%	

Fuente: Reelaboración propia en base a Megginson-Netter (2000).

El liberalismo de Adam Smith se lleva al extremo donde se alienta a privatizar empresas antes reservadas al estado (ver Tabla 1.4) e incluso privatizar al estado mismo (Buchanan, 1962, 1968), privatizando la guerra como un negocio más (ICRC, 2009, Ugarteche, 2011), modificando los límites del consentimiento (Martin, 2016). La reconstrucción de la hegemonía de las ideas se materializó en entidades como el *Institute of Economic Affairs* (1955) en Londres y la *Heritage Foundation* en Washington (1973), y en las universidades como la de Chicago, extendiéndose al resto del mundo (Harvey, 2007).

despliegue de Ideas y actores transnacionales en América Latina a través de diversas instituciones, simposios, premios, ver Mato, 2005, 2007, también debate Anderson, Borón, Therborn, et al, 2003.

El neoliberalismo fue la respuesta a la crisis internacional de la estanflación de los setentas, vuelta gobierno con Thatcher y Reagan. La nueva moda es reducir las regulaciones e impuestos a las empresas, facilitar la movilidad del capital financiero¹⁵, permitiendo su desplazamiento despenalizado a paraísos fiscales¹⁶, privatizar empresas públicas, y reducir el estado del bienestar en los países avanzados, especialmente en Europa, todo lo cual se condensó en las reglas del consenso de Washington.

El neoliberalismo condicionó a Japón y los países dinámicos del sudeste asiático, pero los afectó en diversa medida, y en relación a la construcción de su variante de estado benefactor viven un proceso inverso, partiendo de niveles bajos. El FMI para 1996-2007

Tabla 1.5. Gasto en seguridad social: Japón, Corea y Taiwan, 1960-2000 (% del PIB)

	1960	1970	1980	1990	2000
Japón	4.1	4.8	10.3	11.0	15.2
Corea	-	-	1.6	2.7	11.8
Taiwan	1.6*	2.2	2.9	4.8	8.9

* 1965

Fuente: Peng y Wong, 2004.

estima el gasto estatal como porcentaje del PIB en 42% países industriales, 28% en AL y sólo 20% en China, India y Corea (Ruiz Durán, 2011).

¹⁵ La apertura de los mercados financieros se fijaron en tres rubros: la cuenta de capital, el sector financiero doméstico y el mercado de valores. Un interesante estudio auspiciado por la banca internacional que incluye a 28 países -desarrollados y emergentes-, muestra que la región que se abrió más lentamente fue Asia (108 meses), y la más rápida América Latina (38 meses), no debido a la madurez de sus mercados financieros, sino a la debilidad de los estados latinoamericanos para negociar ritmos y modalidades de apertura, mientras los asiáticos antepusieron sus estrategias y estados desarrollistas. En cuanto a los ciclos de volatilidad de los mercados financieros, objeto primordial del estudio, muestra que entre 1975 y 1999 los ciclos se aproximan entre ambos grupos de países, con un leve desfase de los emergentes (Kaminsky & Schmukler, 2003).

¹⁶ Se estima que en promedio un 10% del PIB mundial se encuentra en paraísos fiscales de Europa (Suiza, principal pero declinante, Reino Unido, Chipre, Guernsey, Jersey, Isla de Man, Luxemburgo, Austria, Bélgica), en Asia (Hong Kong, Singapur, Macao, Malasia, Bahreín, así como Bahamas, Bermudas y las Antillas Holandesas, tiende a ser la dominante ascendente), y en América (Islas Caimán, Panamá y los Estados Unidos, estable, con menor proporción). En 2007, los asiáticos están muy por debajo del promedio: Corea 1%, China 2%, Japón e India 3%, con excepción de Taiwán 22%; en América Latina cerca del promedio Brasil 7%, México 8% (casi igual que Estados Unidos), Colombia 9%, y muy por encima Argentina 37% (igual que Grecia), y Venezuela 64%; en Europa debajo del promedio Noruega 4%, Suecia 6%, Holanda 7%, por encima, Francia 15%, Alemania 16%, Reino Unido 17%; no sorprende que los mayores colocadores en centros *off shore* sean autocracias, Arabia Saudita 57% y Emiratos Árabes Unidos 74%, y se acerca Rusia 48% (agregando *errores y omisiones* de la balanza de pagos), lo sorprendente son los dos latinoamericanos señalados, junto con Grecia, cuna de la democracia (Zucman, Alstadsæter, y Johannesen, 2017, apéndice, Gráficas 2 y 5).

El aspecto progresivo del neoliberalismo fue el impulso –por medios especulativos- de la revolución electrónico-informática, buscando mejorar los niveles de rentabilidad (Pérez, 2004, Roubini y Mihm, 2010), surgiendo generaciones de jóvenes empresarios audaces dispuestos a arriesgarse en terrenos donde las grandes corporaciones se mostraban calculadoramente conservadoras, ampliando horizontes a nuevas ramas cada vez más tecnificadas e internacionalizadas.

Algunos de esos jóvenes abandonaron sus estudios universitarios para fundar emporios multimillonarios. El mito del éxito de Apple – y de otros casos- cual banda musical de garaje, se debe más bien a la confluencia entre la gran ciencia, la investigación militar y la cultura libertaria del internet desplegada en universidades y los *hackers* profesionales a nivel internacional (entusiastas programadores o desarrolladores de *software* gratuito que buscan reconocimiento por sus iguales, no el lucro), aprovechada en el interés nacional estadounidense de superar a la ciencia soviética (Castells, 2001), que el equipo de la firma de Cupertino capitalizó venturosamente gracias a su creatividad y tenacidad¹⁷.

Los éxitos más conocidos del neoliberalismo fueron la contención de la inflación, el aumento del desempleo, mejora de la tasa de rentabilidad (Anderson, 2003) y, sobre todo, la redistribución del ingreso regresiva, hacia arriba y al pináculo, tanto en Estados Unidos, Europa, América Latina y África tanto antes como después de impuestos (Palma, 2016)¹⁸. Nuevamente en Japón, China, India y los tigres asiáticos, esa tendencia fue diferente debido a sus estructuras socio-institucionales notablemente diferentes a las de occidente.

¹⁷ “En suma, todos los avances tecnológicos clave que derivaron en la creación de Internet son fruto del trabajo de instituciones gubernamentales, grandes universidades y centros de investigación. Internet no se originó en el mundo empresarial. Era una tecnología demasiado osada, un proyecto demasiado caro y una iniciativa demasiado arriesgada como para ser asumida por la empresa privada” desde los años sesenta (Castells, 2001, 36). (Una perspectiva diferente en Mowery y Simcoe, 2002, *Is the Internet a U.S. Invention? – An Economic and Technological History of Computer Networking*). Las fuentes de financiamiento en Estados Unidos en *ciencia básica* en 2008 eran 57% del gobierno federal, 18% de empresas, 15% de universidades y 11% de organismos no lucrativos; y las fuentes del *total* en R&D 67% empresas, 26% del gobierno federal, 4% de universidades y 3% de entidades no lucrativas (Mazzucato, 2013, 59-60). La tesis neoliberal de estado mínimo o nulo, bajo la forma de corrección de fallas de mercado o externalidades negativas, se discute críticamente en Chang, 2002, Mazzucato, 2013, 2016.

¹⁸ El coeficiente de *gini* es más sensible a los extremos poblacionales y ha vencido su fecha de caducidad útil como indicador estadístico, y el *Palma ratio*, busca precisar más lo que ocurre hacia el centro de los datos. De 129 países de ingresos medios analizados, todos muestran elevadas concentraciones del ingreso (Palma, 2016). Otros estudios agregan la curva de Lorenz al coeficiente de *gini* y muestran las mismas correlaciones de desigualdad para Estados Unidos en el período 1913-2009 (Duca y Savings, 2014, Reserva Federal de Dallas). En EUA la diferencia en remuneración media de un CEO y un trabajador promedio, aumentó de 20 a 1 en 1965 a 354 a 1 en 2012, sin que puedan explicarse por cambios tecnológicos ni por la productividad (Stiglitz, 2016, 141).

El 1% más rico de la población concentraba en 2012 el 33% de ingresos en Chile (después de cinco gobiernos de centro-izquierda), 29% en Brasil, 22% en Estados Unidos, 12% en Corea y 11% en China, tendencia de *catching up* de reversa que explica el sarcasmo hacia Estados Unidos ¡bienvenidos al tercer mundo! (Palma, 2016), fenómeno que está en la base de la inconformidad aprovechada por el *trumpismo*, el *tea party*, al transformarlas en expresiones del supremacismo blanco, racista y xenófobo, marcando los límites y el ocaso del neoliberalismo en su versión original.

Se distinguen tres períodos para Estados Unidos: 1) antes del *New Deal* la distribución era

Tabla 1.6. La restauración del poder de clase en Estados Unidos
Participación de Ingresos medios anuales y niveles de riqueza (miles USD de 2012)

	1	2	3	4	5	6	7	Veces
Fractil	0-90	90-95	95-99	99-99.5	99.5-99.99	99.9-99.99	99.99-100	7 / 1
Hogares	90%	5%	4%	0.5%	0.4%	0.09%	0.01%	
Ingresos								
Antes de 1929	10	35	55	115	239	798	4,176	418
1967-1970	32	95	135	233	358	711	2,401	75
Desde 2000	33	131	212	424	785	2,532	16,621	504
Riqueza								
Antes de 1929	19	219	575	1,250	3,215	11,776	67,811	3,569
1967-1970	71	671	1,441	3,246	5,767	15,498	69,716	982
Desde 2000	113	971	2,090	5,071	10,416	37,376	301,932	2,672
Miles hogares (2012)	144,613	8,034	6,427	803	643	145	16	

Fuente: Adaptado de Duménil y Lévy (2015), en base a Piketty y Saez 2003, y Saez y Zucman, 2014.

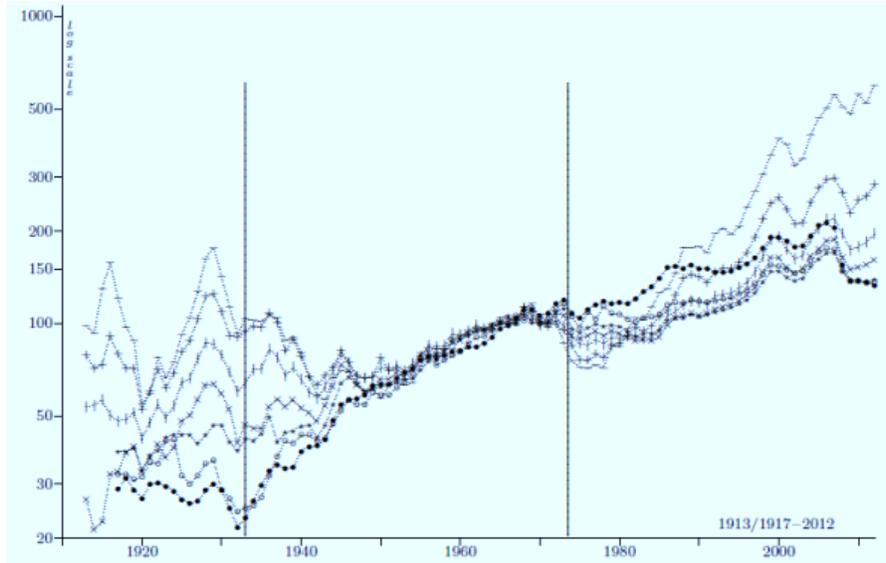
moderadamente favorable a las clases altas; 2) del *New Deal* a 1974 es la etapa de oro para los salarios y el estado del bienestar; y 3) en el neoliberalismo las clases superiores ensanchan ampliamente la brecha de ingresos y riqueza, que eufemísticamente se denomina incremento de la desigualdad¹⁹.

Los países asiáticos, de Sudamérica (Ordóñez, 2015) y, en menor medida, los africanos que emprendieron una política de aprendizaje tecnológico y una senda con estados desarrollistas activos, resistieron mejor el debilitamiento de sus estados nacionales en la etapa posneoliberal, en tanto México continúa apegado a la ortodoxia neoliberal.

¹⁹ Desde perspectivas distintas Duménil y Lévy (2015), Palma (2016), Sala-i-Martin (2016 Blog), cuestionan lo epidérmico de Piketty (2013), reconociendo su generosidad al hacer públicas las amplias bases de datos. Hacia el año 2000 la concentración del ingreso se acentuó en los países avanzados, el 1% superior se apropió en Estados Unidos 16%, Canadá 13%, Reino Unido 12%, Nueva Zelanda 11%, Alemania e Irlanda 10%, Francia, Suiza, Australia y Japón 8%, y el más bajo Suecia con 6% (Hacker y Pierson, 2010, Gráfica 2, 163).

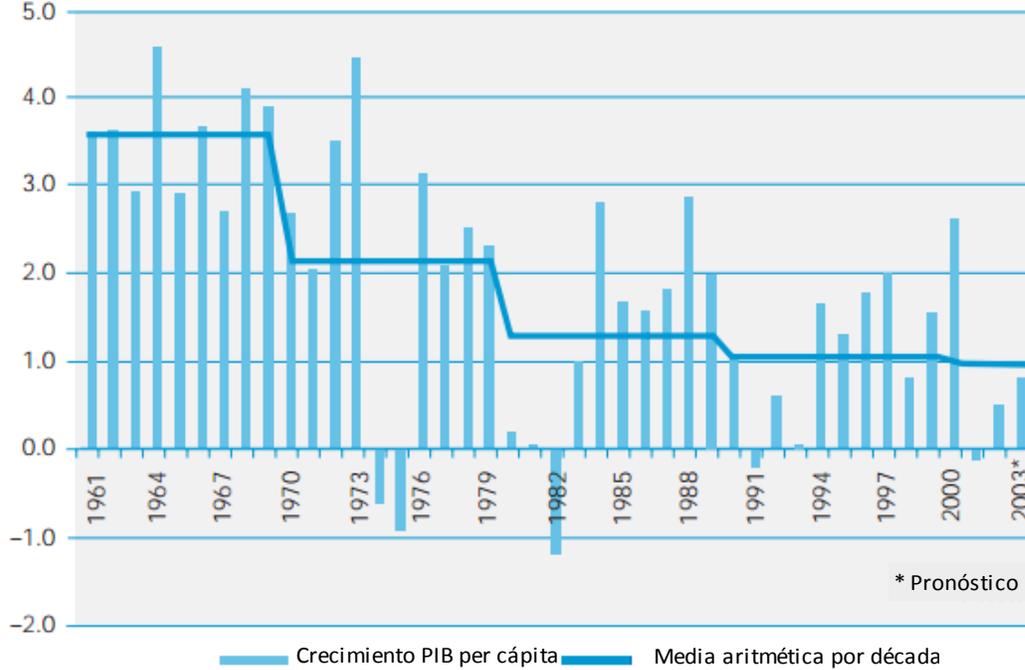
Los elementos donde el neoliberalismo fracasó fue en elevar las tasas de crecimiento (ver Gráfica 7) (Harvey, 2007), y en la disminución del tamaño del estado benefactor, donde en los países de la OCDE hubo un ligero aumento del 46 al 48% del PNB en los ochentas (Anderson, 2003); y se ha mantenido como vimos más arriba (Ruiz Durán, 2011).

Gráfica 6. Riqueza promedio por hogar en siete fractiles (dólares constantes, 1960-1973 = 100)



Fuente: Duménil y Lévy, 2015, basado en Saez y Zucman 2014, Tablas A5 y A6.

Gráfica 7. Pérdida de dinamismo internacional
Tasas de crecimiento global y PIB per cápita. anuales y por décadas, 1960-2003



Fuente: *A fair globalization: creating opportunities for all* (2004).

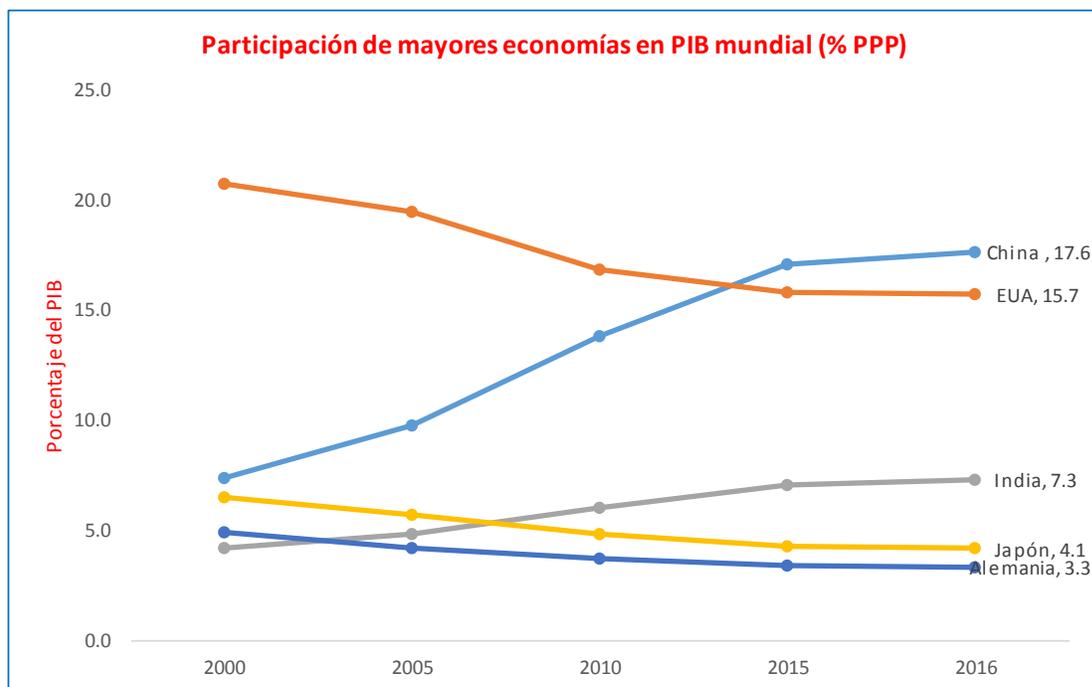
1.5. El (re)surgimiento de Asia y el declive relativo de Estados Unidos.

Paradójicamente la búsqueda de rentas extraordinarias en países antes no incorporados al mercado mundial, proporcionaron la pauta para edificar los procesos de industrialización tardía más dinámicos en distintas zonas, particularmente en Corea, Taiwán, China, la India, con tasas de crecimiento anual del PIB cercanas a doble dígito unos años, de tal manera que el balance internacional gradualmente se ha desplazado, convirtiéndose Asia en uno de los motores más importantes de la economía mundial (Gráfica 1).

Existe consenso que esta es una de las etapas del desarrollo económico más espectaculares en la historia del capitalismo (Chang, 2006 [2002], Harvey, 2007, Dabat et al, 2009, 2015, Stiglitz, 2010, Maddison-Der Eng, 2013).

Y doble paradoja, porque buena parte de ese impulso proviene de formas capitalistas peculiares, de economías mixtas en China, Rusia y los países del sudeste asiático o europeos que los siguen a partir de la caída del muro de Berlín en 1989, combinando las señales del mercado con la planificación indicativa estatal.

Gráfica 1. Trayectoria de mayores economías del Mundo (2000-2016)

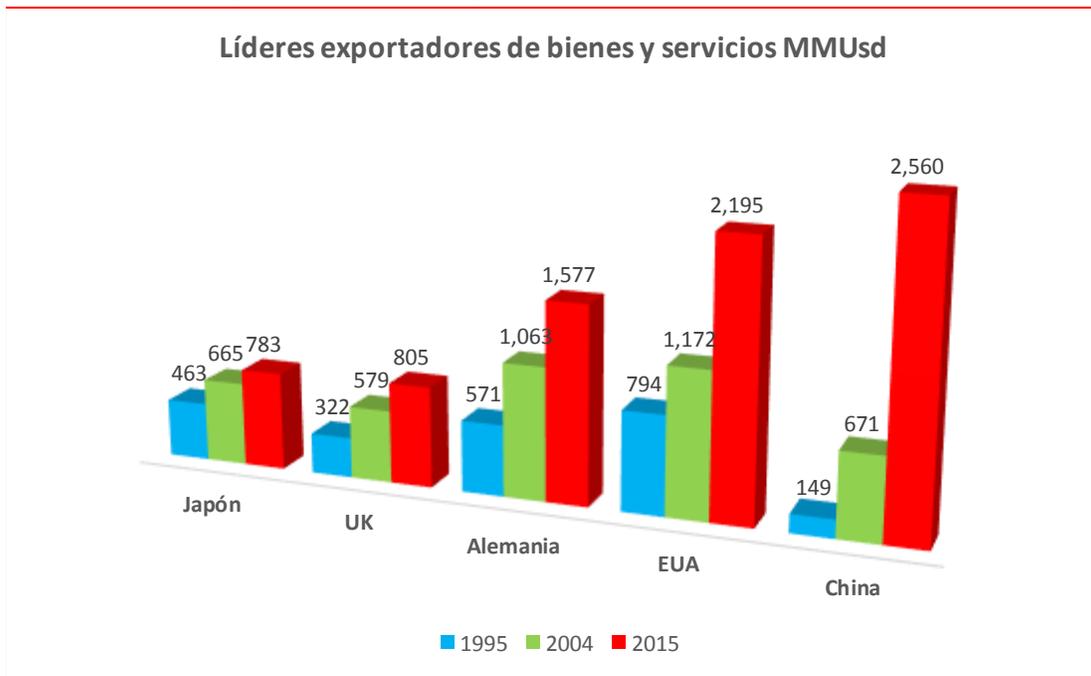


Fuente: Elaboración propia en base a FMI (2016), *World Economic Outlook Database*, Abril, *Report for Selected Countries*.

Las experiencias de aprendizaje tecnológico ascendente de la India y China aun en ebullición, constituyen la contribución cuantitativa más grande al trabajo asalariado en la historia del capitalismo²⁰.

En relación a la capacidad exportadora (Gráfica 2), asistimos a una competencia entre países capitalistas maduros con estructuras industriales y tecnológicas con al menos doscientos años de experiencia en el caso de las economías europeas, de cerca de la mitad en el caso de Estados Unidos, cuyos balances deficitarios en productos y *commodities* importados desde China y sus territorios especiales (Taiwán, Honk Kong, Macao), se ven contrapesados con sus ingresos por regalías, derechos de patentes, los privilegios de la

Gráfica 2. Mayores economías exportadoras, 1995-2015 (Miles de millones USD)



Fuente: Elaboración con base en Organización Mundial de Comercio (2015), *International Trade Statistics (ITS)*, países seleccionados.

²⁰ En China en 2016 el total de trabajadores se estima en 770 millones, de los cuales la mitad es rural, y 231 millones son migrantes (30%); en la India el total de trabajadores es de 482 millones, de los cuales 72% son rurales. A manera comparativa el total de trabajadores en Estados Unidos es de 146 millones, sólo 19% y 30% respecto de cada uno de los gigantes asiáticos (Chang, 2016; *Indian labour yearbook*, 2014). Los migrantes chinos (Harvey, 2007, Cap. V) y la población rural india son fuerza de trabajo vulnerable a la sobreexplotación y ejercen una presión a la baja en los salarios de los trabajadores formales e informales en las crecientes ciudades de ambos países, y a nivel internacional (similar opinión en Chesnais, 2016). Freeman (2010) estima una duplicación de la “reserva de trabajo mundial” de 1.46 a 2.93 mil millones (citado en Chesnais, 2016, Nota 2), coincidente con OIT (2004). Lee, Ching Kwan, 2007, *Against the Law: Labour Protests in China’s Rustbelt and Sunbelt*, Berkeley, University of California Press, 2007. Para la productividad comparativa con Estados Unidos ver gráfico 3.2.A en Capítulo 3.

city de Londres y de Wall Street, entre otros servicios, y una potencia emergente en forma capitalista *sui generis*, China, que busca su lugar en la geoestrategia del siglo XXI.

En 1995 las exportaciones de bienes y servicios de Estados Unidos eran 5.3 veces las de China, y veinte años después, en 2015, el G4 (Estados Unidos, Alemania, Reino Unido y Japón) en conjunto exportaron 5,065 miles de millones de dólares, mientras China exportó el 48% de ese total, sobrepasando a Estados Unidos o a la suma de las otras tres potencias.

Para 2015 la *fábrica mundial* tiene su fortaleza exportadora en mercancías 2,275 millones de dólares, 58% del total exportado del G4, sobrepasando a Estados Unidos por 1.5 veces; y al igual que Japón y los países asiáticos tardíos tiene un rezago en el sector servicios, donde sus exportaciones apenas son el 41% de las estadounidenses y el 83% de las de Reino Unido, habiendo superado a Japón y Alemania (Ver Gráfica 2).

Ambos procesos, ascenso chino y declive relativo estadounidense, son las caras de la misma moneda, resultado de uno de los aspectos positivos de la globalización y las nuevas tecnologías electrónico-informáticas, como es la ampliación del espacio y las fronteras productivas y comerciales a nivel planetario.

Otro aspecto es que los países más dinámicos tardíamente industrializados, lo hicieron abiertamente en oposición al neoliberalismo en interés propio y por diferentes aspectos socio-históricos (Corea, China, Taiwán, Indonesia, Rusia, Brasil).

Las formas nacionales de explotación de las clases trabajadoras y la depredación del medio ambiente, la especulación financiera desmesurada, el ultra individualismo propiciado por las industrias dedicadas a la producción de *gadgets* electrónicos que generan una subcultura *geek*²¹, los problemas de evasión y elusión fiscales como uno de los principales problemas de corrupción promovidas por las clases dominantes (*Panama Papers* 2016, *Paradise Papers* 2017), la expansión del crimen organizado en ramas especializadas²², constituyen elementos negativos del mismo fenómeno.

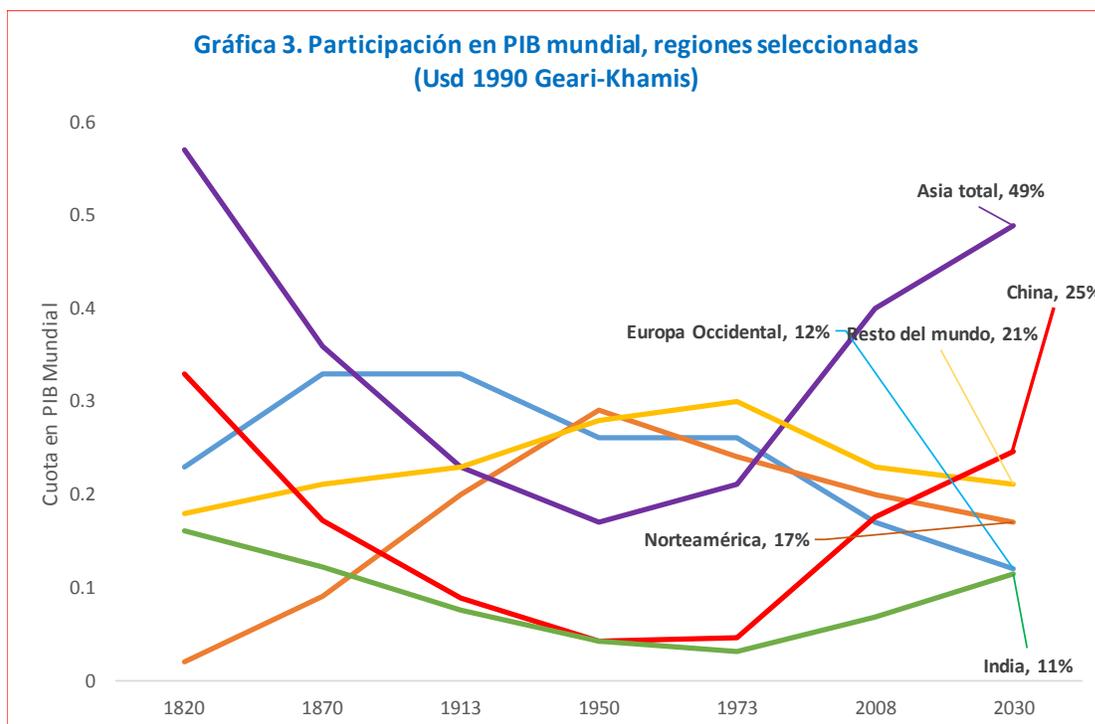
Los temores de Estados Unidos en torno a su decadencia o el debilitamiento de su hegemonía, se manifiestan en la amplia literatura histórica sobre la caída de las grandes

²¹ En su acepción anglo *geek* es la persona fascinada por la tecnología y la informática, y en la española se refiere sólo a la tecnología. (Wikipedia, <https://es.wikipedia.org/wiki/Geek>).

²² La OCDE estima el crimen globalizado en los siguientes montos: falsificación 460 mil millones de dólares, narcotráfico 320, tráfico humano 120; y la evasión fiscal entre 100 y 240 mil millones de dólares, que representan del 4 al 10% de los ingresos fiscales (2016, *Science*). Mención aparte merece la degradación ambiental china, tan brutal y nociva a la salud como durante la industrialización inglesa tres siglos antes.

potencias (Spengler, 1918 –Alemania-, Olson, 1982, Kennedy, 1987, Goldsworthy, 2004), o sobre la decadencia relativa estadounidense en su vertiente político-militar (Strauss y Howe, 1997)²³, o quienes proponen alternativas de globalización diferentes²⁴.

Desde una perspectiva histórica, los espectaculares milagros asiáticos serían el regreso al peso que Asia tenía en el PIB mundial a inicios del siglo XIX. Asia total estaría en camino de recuperar su participación del 57% en el PIB mundial que tenía en 1820, apenas en 2030 con 49%. Norteamérica incrementó extraordinariamente su peso del 2% en 1820 a un máximo de 29% en 1950, para ubicarse en 20% en 2008, en tanto el declive de Europa Occidental es más pronunciado, al pasar de 23, a 26 y después al 17% en los mismos años (Maddison y Der Eng, 2013). El desempeño de resto del mundo, incluida América Latina, ha sido menos espectacular al pasar de 18% en 1820, a un máximo de 30% en 1973, y disminuir a 23% en 2008, un avance de 5% en casi doscientos años (Gráfica 3).



Fuente: Elaboración propia a partir de Maddison-Der Eng, 2013.

²³ En perspectiva histórica, la decadencia de imperios *mercantiles* (Roma) duró más de cinco siglos debido a su longevidad; la decadencia *capitalista* de Gran Bretaña alrededor de siglo y medio, con esplendor de casi tres centurias; el imperio estadounidense lleva un siglo y su declinación relativa apenas empieza.

²⁴ Una fuente inspiradora del principal estratega de Donald Trump, *Bannon el estratega del apocalipsis*, (García Moreno, J. P., 2017, *Nexos* en línea, México, marzo, <http://www.nexos.com.mx/?p=31571>) Dos perspectivas críticas de la globalización Ruggie (1982) y Rodrik. (2011, 2015), buscando armonizar globalización con diferentes vías capitalistas nacionales.

El declive estadounidense presenta múltiples facetas²⁵, aun cuando sigue siendo el líder en ciencia y tecnología mundiales, a nivel productivo en las industrias dinámicas cada vez cede terreno ante la competencia en alta tecnología del sector electrónico-informático, en telecomunicaciones frente a Corea, China, ASEAN, en software con la India y otros países, en nanotecnología o biotecnología es superado por Europa, Corea, China, en ventajas tecnológicas reveladas como vimos en Tabla 1 (también Dabat, Leal, Romo, 2012).

A nivel educativo presenta rezagos en educación básica, donde ha sido rebasado por múltiples países, por ejemplo, en las pruebas PISA en ciencias, matemáticas, en lectura y, al mismo tiempo, preserva la red de universidades más prestigiadas del mundo, con mayor número de publicaciones, autores citados, y con elevado número de investigadores (un 16% del total) en el sector militar y en ingeniería financiera (Ernst, 2008, Dabat, Leal, Romo, 2012).

El deterioro es más notorio en infraestructura básica de puertos, aeropuertos, presas, etc. De acuerdo al índice global de competitividad, Estados Unidos había caído al 7º lugar en 2012-2013 y se recuperó al 3º en 2016-2017, pero en múltiples rubros es rebasado por países europeos y asiáticos. En inscripción en educación superior Corea se ubica en el 2º lugar, Estados Unidos en 4º y México en un lejano 81º; en ciencias y matemáticas los lugares son 30 Corea, 44 Estados Unidos y 126 México, de 136 países (*The Global Competitiveness Index 2016–2017*).

De las economías analizadas, las cinco de la OTAN monopolizan a su favor el saldo de uso de propiedad intelectual al sumar 120 mil millones de dólares, con Estados Unidos a la cabeza por muy amplio margen (73%) de ese total; mientras que los países emergentes exportadores de artículos de alta tecnología pagan 44 mil millones por uso de patentes y regalías (casi un tercio del total de los cinco OTAN), de los cuales China paga 21 mil (48%), Brasil 4,700 (11%), India 4,200 (10%), Tailandia 3,900 (9%), Corea 3,600 (8%), y México sólo pagó 565 millones de dólares (1%) del total de estos países emergentes, lo cual evidencia que la mayor parte de las exportaciones totales mexicanas son comercio intrafirma de empresas multinacionales y con bajo nivel de valor agregado (ver Tabla 1.7).

²⁵ El auge del petróleo y gas *shale* iniciado en plena recesión de 2008, le ha permitido a Estados Unidos exportar crudo en mayor nivel que durante todo el siglo XX, pues en refinados ya era exportador (eia.gov.31.03.17), y 20 mil millones de dólares en granos a China, apenas debajo de sus exportaciones de maquinaria eléctrica (*Financial Times*, 06.Apr.2017), en la disputa geoestratégica de autosuficiencia alimentaria y energética entre ambos gigantes, alterando los precios y mercados mundiales de *commodities*.

El gasto en investigación y desarrollo (I+D) es la base socio institucional de las cadenas de aprendizaje y aplicación tecnológica. Una clasificación establece tres niveles de desempeño por metas: de 0.1 a 1.5% de inversión del PIB grado básico, de 1.6 a 2.5% grado intermedio y de 2.6 a 4%, grado superior²⁶, e invertir más del 4% del PIB *puede* representar la frontera de nuevos descubrimientos científico-técnicos.

Tabla 1.7. Competencia científico-tecnológica e ingresos por conocimientos, 2014-2015 (Millones USD)

País	Investigadores 1	Gasto en I+D (% de PIB)	Solicitudes de patentes 2	Exportaciones de alta tecnología		Ingresos por uso de propiedad intelectual			Remesas (2014)		
				\$	% de Exp. Manufact.	Recibidas	Pagadas	Saldo	Recibidas	Pagadas	Saldo
Argentina	1,226	0.58	4,682	1,427	6.7	171	1,867	-1,696	501	752	-251
Brasil	698	1.15	30,342	8,848	12.3	581	5,250	-4,669	2,648	1,539	1,109
Chile	391	0.36	3,105	532	5.9	88	1,545	-1,457	126	280	-154
China	1,089	2.01	928,177	558,606	25.4	1,085	22,022	-20,937	29,911	4,155	25,756
Corea	6,457	4.15	210,292	133,447	26.9	6,199	9,831	-3,632	6,551	9,571	-3,020
India	157	0.82	42,854	13,751	7.5	659	4,849	-4,190	70,389	6,222	64,167
Indonesia	90	0.08	8,023	4,981	7.0	60	1,862	-1,802	8,551	4,119	4,432
Malasia	1,794	1.13	7,620	57,258	42.8	92	1,257	-1,165	1,580	3,077	-1,497
México	383	0.50	16,135	45,781	14.7	308	873	-565	24,462	1,002	23,460
Tailandia	543	0.39	7,930	34,992	20.4	181	4,125	-3,944	5,655	3,118	2,537
Turquía	1,169	0.94	5,097	2,323	2.2	..	682	..	1,739	815	924
Francia	4,153	2.23	16,533	132,184	28.5	14,033	12,121	1,912	25,195	13,835	11,360
Alemania	4,472	2.85	65,965	184,283	16.7	14,585	8,917	5,668	17,051	21,280	-4,229
Japón	5,201	3.47	325,989	91,529	16.8	36,631	16,990	19,641	3,734	4,215	-481
UK	4,055	1.63	23,040	69,341	20.8	17,467	12,186	5,281	4,932	11,569	-6,637
EUA	4,019	2.81	578,802	154,354	19.0	126,211	39,157	87,054	6,908	56,311	-49,403

1. Investigadores de tiempo completo por millón de habitantes.

2. Suma de solicitudes de residentes y no residentes en 2014.

FUENTE: Elaboración propia en base a *World Bank Indicators* y *The Global Information Technology Report*, 2016.

De la Tabla 1.7 se desprende que ese nivel de inversión o gasto se corresponde con un acervo variado de investigadores y un volumen producido de patentes. Los países OTAN analizados están en los niveles intermedio (UK) y superior (EUA, Alemania, Francia y Japón), con poco más de un millón de patentes en 2015, concentradas en EUA (57%) y Japón (32%). Los emergentes analizados con 1% del PIB y más de inversión en I+D son asiáticos, Malasia grado básico, China nivel intermedio²⁷, Corea es el único país del mundo que tiene el nivel superior; y en América Latina sólo figura Brasil en nivel básico. En 2015 de 1.2 millones de patentes China (73%) y Corea (17%) concentran el 90% del subtotal.

²⁶ Clasificación uniforme para desarrollo sustentable, categoría ODS 9. Sachs, J., Schmidt-Traub, G., Kroll, C. et al. (2016), *SDG Index and Dashboards- Global Report*. New York, Sustainable Development Solutions Network (SDSN), Julio, Cap. 3. Tabla 7. <http://www.sdgindex.org/assets/files/SDG-Index-ES-02.pdf>

²⁷ Alcanzando el nivel trazado en el 12 Plan Quinquenal 2011-2015. China reflexivamente busca no repetir errores cometidos por Alemania y Japón en los ochentas y noventas en la estrategia y negociaciones con Estados Unidos, de acuerdo a lo expresado por el Gobernador del Banco Central Chino (Dussel, 2013).

Las remesas son remuneraciones a la fuerza de trabajo en otros países, que forman parte de la masa salarial transfronteriza incluyendo trabajadores de baja y elevada calificación. En 2014 India es el país con el saldo más elevado de remesas a nivel mundial con 64 mil millones de dólares, 2.6 veces las de China y 2.8 veces las de México, explicada en parte por el *brain drain* en las industrias tecnológicas, particularmente de *software* en el caso indio²⁸ (ver Tabla 1.7).

1.6. Especialización tecnológica internacional.

Una clasificación de países líderes en las ramas y familias tecnológicas a nivel internacional, ubica a la Unión Europea-28 (UE-28) y Estados Unidos con ventajas tecnológicas reveladas de 75% y 65% respectivamente, significativamente adelante de Japón 43%, Corea del Sur 31% y China 11%, mientras que economías de países tardíos dinámicos los de “*el resto*” o los denominados BRIC’s se agrupan en la denominación genérica “resto del mundo” (Tabla 1.9.).

Tabla 1.8. Líderes en ramas industriales, ventajas tecnológicas reveladas 2010-2012.

Unión Europea-28	EUA	Japón
26 de 35	23 de 35	15 de 35
<i>P r i n c i p a l m e n t e</i>		
Química de alimentos	Aparatos de control	Maquinaria textil
Química orgánica	Métodos de TI	Tecnología audiovisual
Productos farmacéuticos	Ingeniería civil	Semiconductores
Corea del Sur	China	Resto del Mundo
11 de 35	4 de 35	12 de 35
<i>P r i n c i p a l m e n t e</i>		
Semiconductores	Comunicación digital	Tecnología audiovisual
Tecnología audiovisual	Telecomunicaciones	Tecnología computacional
Telecomunicaciones	Tecnología computacional	Micro y Nano-tecnología

Fuente: Tabla 1.

La nueva división internacional del trabajo se materializa mediante acuerdos comerciales y de mercados conjuntos en el plano supranacional, reconfigurando la localización geográfica de países, áreas y regiones (global y local, *glocal*). México ha optado por una modalidad

²⁸ El estudio de las remesas se encuentran asociadas a la fijación de los niveles nacionales de salarios y a la regulación del desempleo a nivel internacional. Para 2015 las remesas de China alcanzaron 63.9 miles de millones de dólares (MMD), apenas detrás de las de la India por 68.9 MMD, con cambios en el dinamismo, acervos y flujos predominantes hacia las regiones asiáticas (*World Bank*, 2016, KNOMAD).

donde se priorizan acuerdos de libre comercio (doce), acuerdos de promoción de inversiones (treinta y dos) y acuerdos limitados (nueve) hasta 2016, escaso aprendizaje tecnológico, enfatizando la ventaja geográfica y de bajos niveles salariales, sin desarrollar marcas propias en ramas tecnológicamente con futuro.

El valor agregado exportado desde países como México ronda el orden del 10% en las ramas automotriz o electrónica con cinco o seis décadas de implantación, en tanto la cadena aeronáutica cuenta con poco más de una década, con niveles de valor agregado exportado considerablemente menor (debido la dimensión de las exportaciones de la rama de vehículos automotores, merece un tratamiento que abordamos en Anexo 1).

1.7. El viejo y el nuevo G7.

Las transformaciones tecno-económicas y socio-institucionales inter-seculares del XX y lo que va del XXI, han derivado en la redistribución de las capacidades productivas, comerciales y tecnológicas, fruto del ascenso espectacular de las naciones tardías y el *ralentizamiento* del dinamismo de los países avanzados.

Tras la gran crisis iniciada en 2007 que marca el término de la segunda etapa neoliberal, el epicentro estadounidense de la crisis se traslada a Europa, en tanto el G7 a través de una gama de políticas monetarias, fiscales, comerciales, en realidad mantienen una política defensiva que busca contener o encauzar el ascenso de China (Ibarra, 2013), India, Brasil, Rusia, y en general de los países emergentes, en el marco de la aparición de China como importante fuente adicional a las existentes de capital exportado (Dussel, 2013), que alivia el déficit fiscal estadounidense y complementa a Japón y otros países superavitarios como garantes de mantener bajas tasas de interés en Estados Unidos.

El *brexit* y la llegada de la administración Trump responden a la disyuntiva anglosajona de profundización defensiva de las políticas neoliberales en un capítulo adicional, sin contar con una estrategia multilateral de largo aliento que busque reconstruir o renovar el andamiaje socio institucional internacional (en un sentido confluyente en este aspecto Rodrik, 2015).

La conformación del G7 se modifica a nivel productivo, en el comercio internacional, (Ugarteche, 2011), sin correlato a nivel de los organismos internacionales (FMI, BM, ONU), por lo cual China busca abrir canales financieros institucionales (Bancos regionales, Banco

de BRIICS), sin mencionar la gran geopolítica militar²⁹, control de espacio marítimo chino, uso de islas *Senkaku*, *Spratly*, y la zona del mar de China por donde transita una buena parte del comercio mundial, fuente de tensiones entre Estados Unidos, China y países vecinos.

El “viejo” G7 ejerce el poder hegemónico en los organismos internacionales, apoyado en el control de las principales instituciones financieras internacionales por Estados Unidos y, sobre todo, por la *city* londinense con 70% de la emisión de bonos internacionales, con un eslabón transitorio al ampliarlo al G20 (Dabat, Hernández, Vega, 2015) (que incorpora a Arabia Saudita, Argentina, Australia, Brasil, China, Corea del Sur, India, Indonesia, México, Rusia, Sudáfrica, Turquía y la Unión Europea), sin modificar el entramado global socio institucional.

La participación relativa del “viejo” G7 (jerárquicamente Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y Canadá) en su aportación al PIB mundial (PPA), se redujo de 40 al 37% entre 2010 y 2015, tendencia que continuará declinando al 34% en 2020 de acuerdo a las proyecciones del FMI; la contraparte es el “nuevo G7”: China, Estados Unidos, India, Japón, Alemania, Rusia, Brasil, con peso creciente en el PIB mundial al pasar de 60, a 63 y llegaría a 66% en los mismos años (ver Tabla 1.8.).

Francia, Reino Unido, Italia y Canadá son desplazados en peso económico por China, India, Rusia y Brasil, quedando en el “nuevo G7” únicamente Alemania como país europeo y la suma de los países asiáticos representan 53% del PIB-PPA en 2015.

La Tabla 1.8. también indica que los viejos países industrializados del Primer mundo tienen un promedio de 72-80% de deuda neta en relación al PIB en 2010 y 2015 respectivamente, mientras que los países tardíos de reciente industrialización tienen superávits (China, India, Rusia), con un nivel deuda neta/PIB del “nuevo” G7 del 38-39% en el mismo periodo, es decir, los flujos de capitales tenderán a equilibrarse entre los antiguos “mundos” y, posiblemente, a revertirse en un futuro cercano³⁰.

²⁹ China reclama para sí el mar meridional de China y las islas o tierras existentes, argumentando que la *Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar* (UNCLOS, por sus siglas en inglés) data de 1940, y esas zonas han sido de China por más de 2000 años. El ejército chino en 2013 contaba con 2.4 millones de miembros activos gastando 0.5 billones de dólares, y el ejército estadounidense con 1.5 millones de miembros activos, tenía un gasto 6 veces superior, 3 billones (*The Economist*, 21.08.2014). La disputa en torno a esta zona será larga en las geoestrategias de ambas naciones y de importancia decisiva para la paz mundial.

³⁰ Para China las tasas de ahorro e inversión respecto al PIB durante el período 1991-2013 promedian 45% y 40%, respectivamente; en contraste, las de Estados Unidos para el mismo período son inversión 16% y ahorro

Tabla 1.9. Nuevo orden internacional (miles de millones USD a PPP)

	2010		2015		2020	
	PIB-PPP	Deuda/PIB 1	PIB-PPP	Deuda/PIB 1	PIB-PPP	Deuda/PIB 1
Viejo G7						
Estados Unidos	14.96	69%	18.04	80%	21.93	83%
Japón	4.32	113%	4.84	125%	5.48	132%
Alemania	3.28	57%	3.86	48%	4.58	39%
Francia	2.34	74%	2.67	88%	3.18	88%
Reino Unido	2.25	69%	2.70	80%	3.24	76%
Italia	2.08	98%	2.18	113%	2.52	109%
Canadá	1.35	27%	1.63	26%	1.97	20%
<i>Suma</i>	<i>30.58</i>		<i>35.92</i>		<i>42.91</i>	
Promedio		72%		80%		78%
Nuevo G7						
China	12.41	0.6%	19.70	-3%	29.35	-3%
Estados Unidos	14.96	69%	18.04	80%	21.93	83%
India	4.45	-8%	8.00	-7%	12.84	-6%
Japón	4.32	113%	4.84	125%	5.48	132%
Alemania	3.28	57%	3.86	48%	4.58	39%
Rusia	3.24	-3%	3.73	-4%	4.31	0%
Brasil	2.80	38%	3.20	36%	3.63	60%
<i>Suma</i>	<i>45.46</i>		<i>61.36</i>		<i>82.12</i>	
Promedio		38%		39%		44%
Veces N/V G7	1.5	0.5	1.7		1.9	

1 Deuda Neta o superávit Proyecciones consulta 22.03.17.

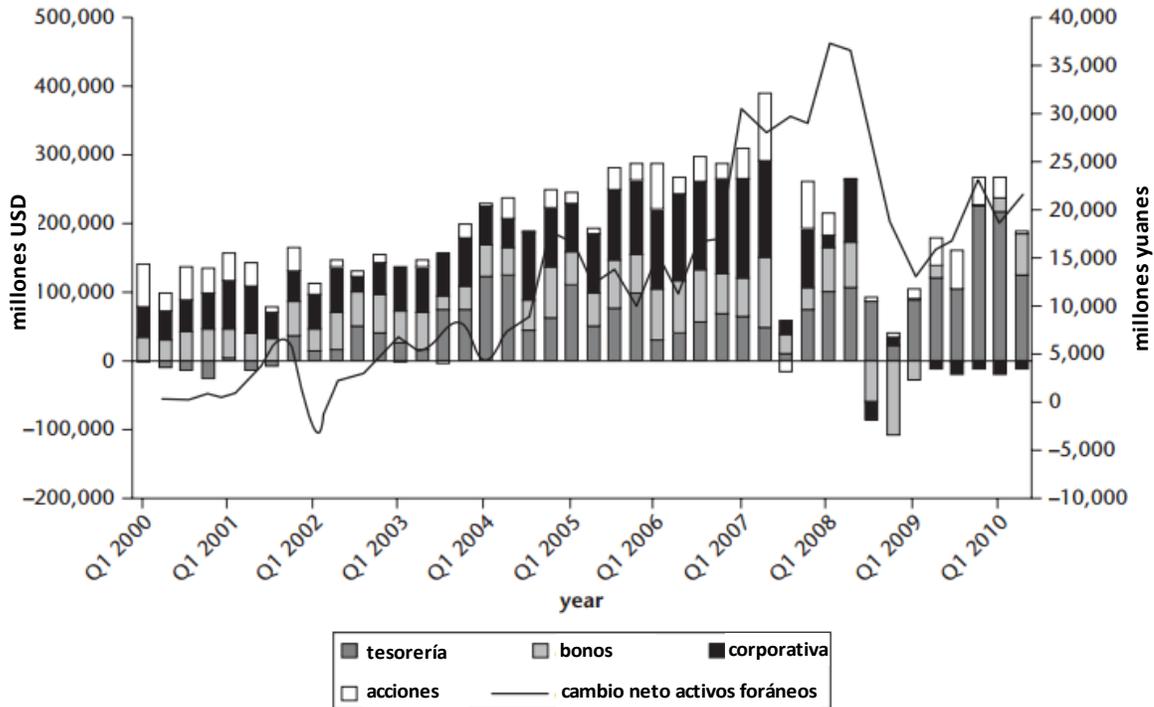
Fuente: Elaboración propia en base a FMI (2016), *World Economic Outlook Database*, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/weodata/index.aspx>

Esta transformación productiva internacional se complementa con una menor proporción de exportaciones hacia Estados Unidos –baja de 17.9 a 8.6%– entre 2000-2010 y también de importaciones –reducción de 12.2 a 8.1%– desde ese país por parte de China, India, Rusia, Brasil, Corea, Indonesia, Singapur, Turquía, aumento significativo de la importancia de la Unión Europea –aumento exportaciones de 4.3 a 5.8%– e importaciones –4.2 a 6.3%– y también incremento importante de América Latina (Ugarteche, 2011), lo cual consolida a la región asiática como la de mayor volumen de comercio internacional con alrededor del 50% de comercio exterior *entre* los países asiáticos, y con Rusia, Brasil, Turquía y otros países emergentes³¹.

12% (Servén y Nguyen, 2011), manteniendo la tendencia de países asiáticos más proclives al ahorro e inversión productiva; y Estados Unidos mayormente orientado a inversión y al consumo, convertido China en el principal acreedor estadounidense como antes lo era Japón.

³¹ Los países emergentes representarían hacia 2030 dos tercios del PIB mundial y lo que ahora se denomina Primer Mundo aportaría un tercio (Ibarra, 2013, en base a FMI). Una evaluación semejante en Martin, 2009, *When China rules the World. The Rise of the Middle Kingdom and the End of the Western World*.

Gráfica 10. Compras extranjeras netas de valores a largo plazo en Estados Unidos y posición neta de activos externos de China, trimestres 1 y 3, 2000-2010



Fuente: Servén y Nguyen (2011).

Dichas transformaciones a nivel tecno económico todavía no cuentan con el andamiaje socio institucional correspondiente, que los países de la OTAN buscarán retrasar y adecuar a sus propios intereses, mientras que está por definirse el rumbo de un poderoso grupo de países emergentes pero heterogéneos en proyectos e intereses. Dichos cambios cuantitativos involucran países capitalistas maduros en desarrollo extensivo, intensivo y densidad tecno económica y socio institucional, con países emergentes que están por transitar desarrollos capitalistas por vías pos-neoliberales en los mercados internacionales.

En perspectiva histórica los tardíos gigantes -China, India- han mostrado más autocontención debido a sus dimensiones que les aportan estabilidad y seguridad si continúan aprovechando sus mercados internos positivamente como hasta ahora, además de los exportadores. Los países con vocación histórica de expansión son Rusia y Brasil con diferentes perspectivas geoestratégicas, y con diversos alcances en sus ambiciones globales.

Capítulo 2. Vías de industrialización latinoamericana y asiática.

2.1. Recapitulación.

Iniciamos ubicando las principales transformaciones en la economía mundial, en la fase del capitalismo electrónico-informático, que denotan la naturaleza contradictoria del capitalismo en formas nuevas y evolucionadas en relación a etapas previas de su desarrollo.

Vimos las características especulativas del sistema financiero internacional, sesgado por el peso de la economía estadounidense, la sucesión y enlazamiento de diversas burbujas especulativas, que estallaron en la gran crisis a fines de 2007, con desiguales impactos en diferentes regiones de acuerdo al grado de integración de sus sistemas financieros, el grado de profundización financiera o la exposición a los activos financieros tóxicos, pero que en términos generales afectó relativamente menos a los emergentes dinámicos asiáticos con sistemas financieros más vinculados a la banca pública.

A nivel socio espacial la globalización produjo en alrededor de tres décadas una de las revoluciones tecnoeconómicas más radicales para el avance liberalizador del trabajo humano que han experimentado las formaciones sociales en los últimos trescientos años, el cambio de paradigma tecnoeconómico comandado por el sector electrónico informático y de las telecomunicaciones (SEIT), que han sido capturadas por las formas neoliberales y depredadoras del capitalismo.

La (re)construcción de la hegemonía de las clases dominantes se expresó a nivel filosófico y de economía política primero en la disputa entre las teorías y prácticas keynesianas, con las vertientes neoliberales, tendiendo como sustrato la transformación de la vieja división internacional de trabajo, que podemos simplificar como el viejo esquema centro-periferia, para dar paso a una transformación profunda de las empresas multinacionales que impulsaron y consolidaron un sistema red con cadenas de valor globalizadas. Más adelante veremos que este es un factor determinante en las vías de desarrollo de los capitalismo nacionales en América Latina y en Asia.

La expresión monetaria y financiera de lo anterior fue la desaparición de las paridades fijas, de la convertibilidad del dólar y la estanflación. Precisamente el estancamiento productivo y la declinación de la rentabilidad permitieron el ascenso de la vertiente neoliberal, buscando restablecer los niveles anteriores de rentabilidad, desplazando al paradigma keynesiano, por la nueva ortodoxia, que paradójicamente favorecieron no sólo las

transformaciones indicadas, sino también ampliaron el ámbito socio espacial del capitalismo en países anteriormente al margen del mercado mundial.

La decadencia relativa de Estados Unidos y el “viejo” G7 es una cara de la moneda del ascenso de Asia en general, y de otros emergentes tardíos dinámicos (ETD) que conforman un “nuevo” G7, modificando el centro gravitacional del dinamismo, peso y extensión del mercado en forma de economías mixtas entre los mercados y la planificación estatal, especialmente en Japón, Corea y China.

Dichas transformaciones no eliminan el peso de Estados Unidos como superpotencia tecno económica y militar, sino que lo acotan y se establece una serie de reajustes que se encuentran en proceso, sin un correlato definitivo en los niveles socioinstitucionales a nivel internacional, en tanto que constituyen una de principales correas de transmisión del ejercicio del poder a nivel internacional.

2.2. Los desarrollos tardíos.

Posterior a tres revoluciones industriales sucesivas que se corresponden con tres ciclos largos de acumulación que cubren un amplio arco histórico (Pérez, 1994, 2009), tras las experiencias tardías europeas (Gershenkron, 1952) y las latinoamericanas denominadas tardías tardías o doblemente tardías (Hirschman, 1968), en la segunda posguerra aparecen los llamados países emergentes a lo largo y ancho del planeta, durante la era del petróleo, el automóvil y la producción en masa, que coinciden con los procesos de descolonización.

El *fordismo* hará posible la ampliación de la esfera del consumo a bienes de consumo duradero inicialmente en los países centrales (electrodomésticos, automotores), y progresivamente se extenderán a los países emergentes de mayor dinamismo y con mayor tamaño de mercados internos. Son los años dorados del capitalismo cuando se amplía el estado benefactor (Bresser-Pereira, 1993).

El desarrollo extensivo e intensivo en industrias del hierro, acero, automóvil, petróleo, química, petroquímica, con grandes complejos industriales, elevaron notablemente la composición de capital en general y especialmente el fijo, produciendo el efecto contrario que trae el incremento de la productividad del trabajo, es decir, la declinación de la rentabilidad desde fines de los años sesenta, cuya inflexión es la crisis de mediados de los setenta.

Es el inicio del ciclo largo expansivo que permite la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) básica y, en algunos casos, se combina con la ISI compleja y los procesos de aprendizaje tecnológico en diversas modalidades.

En este sentido emerge la industrialización dinámica de Corea siguiendo el patrón japonés de economía mixta de planes quinquenales, conglomerados industriales, aprendizaje social amplio y avance en industrias pesadas, tradicionales, química, aeronaval, vehículos y electrónico-informáticas, impulsadas por políticas activas desarrollistas.

La irrupción del pequeño gigante Coreano (Amsden, 1989) replantea viejos interrogantes acerca de la forma, dinámica y naturaleza de las industrializaciones tardías. ¿Por qué fueron exitosas en pequeñas economías asiáticas (Corea, Taiwan, Hong Kong, Singapur), y no en economías de mayores dimensiones de América Latina?, ¿la geografía como espacio de la maldición de los recursos naturales?, ¿las instituciones, religiones y prácticas sociales asiáticas son más apropiadas para tales fines?

En este segundo capítulo abordaremos precisamente dos experiencias cual efectos demostración de las diferentes vías de desarrollo capitalistas: las de México y Corea, que esperamos demostrar una verdad incuestionable: no existe un solo camino en los procesos de industrialización, como no lo hubo en los países tardíos europeos en el siglo XIX Francia, Alemania, Rusia, Italia, Austria y Bulgaria (Gerschenkron, 1952), ni en las excolonias británicas empezando por Estados Unidos, Australia o Nueva Zelanda, ni existe en la actualidad una única vía como lo atestiguan el grupo de países que tenemos como marco de referencia, latinoamericanos, asiáticos y euroasiáticos³².

2.3. Vías de industrialización latinoamericana y asiática.

La declinación de la rentabilidad en los países avanzados desde fines de los sesenta trajo consigo la búsqueda de nuevos espacios de acumulación de capital, ampliando el mercado mundial de manera simultánea en diversos países periféricos por distintas vías nacionales.

³² Para diversos aspectos de las teorías del desarrollo consideramos, aparte de las fuentes citadas, Ros, 2000, 2013, Ross y Ocampo, 2013; Rodríguez, 2005 Tesis Doctorado (Apéndice I); Rivera, 1998, 2008, 2009; Ocampo, 2008; neodesarrollismo, Bresser-Pereira, 2017, 2009, 2007; Katz, 2014, 2016.

Una de esas vías la denominamos *vía latinoamericana rentista* (VLR), predominante no solo en los países con mayores dimensiones –Argentina, Chile, Colombia, México- y, con un avance progresivo mayor, Brasil.

La VLR presenta una dimensión doble, por un lado, se refiere a las rentas de recursos naturales (mineras, petroleras, gas, carbón, forestales), de magnitud considerablemente por encima de la media de otros países emergentes y avanzados. Por otra parte, el predominio en sus economías de grandes empresas trasnacionales de base nacional y extranjera que gracias a su amplio poder monopolista no tienen como principal motor la innovación tecnológica, ni el aprendizaje dinámico, sino el aprovechamiento de los mercados internos para continuar extrayendo rentas de monopolio.

Los principales canales de acumulación establecen pesadas y diversas barreras a la entrada que la competencia internacional ha modificado moderadamente, reajustándose en una redistribución de espacios donde la competencia no prioriza dinamizar la productividad ni el desarrollo tecnológico, la competencia es en ramas y segmentos que no abaten aspectos fundamentales de los costos de reproducción sociales (infraestructura, sector electrónico-informático, telecomunicaciones, alimentos), ni se avanza en construcción de Estados eficaces y eficientes que coadyuven y potencien el desenvolvimiento de aprendizajes colectivos, reduzcan enormes desigualdades sociales o abatan los peligros de riesgo moral para el desenvolvimiento económico³³.

En esa dirección la experiencia brasileña ha mostrado avances importantes, impulsando cambios internos en combinación con las presiones de la competencia externa. El Estado ha establecido contrapesos que a mediano y largo plazo es probable favorezcan la acumulación y despliegue sociales (durante tres lustros ha sido la economía latinoamericana con mayores flujos de IED, en 2016, con tendencia a la baja respecto de su pico de 2011, su monto por 58.6 miles de millones de dólares rebasa el agregado de Argentina, Chile, Colombia y México juntos, 57.2 MMD (UNCTAD, WIR, 2017, Tabla 1).

En México se fortaleció la coalición que no busca dinamizar de manera productiva la economía, ni a nivel social o del Estado. Se dejó a las fuerzas “disciplinadoras” del mercado mundial vía acuerdos comerciales, sancionar la destilación depuradora que en ninguna

³³ Arnott y Stiglitz, 1983, *Moral hazard and optimal commodity taxation*, 1990, *The welfare economics of moral hazard*, Chang, 1999, *The hazard of moral hazard*.

experiencia histórica han realizado exclusivamente las fuerzas del mercado (lo *sui generis* estadounidense confirma más que explica los estándares internacionales)³⁴.

De manera contrastante, la ampliación del mercado mundial en tres países asiáticos dinámicos, Japón, Corea, China -sin considerar a la India y otras economías de la región-, la denominamos *vía asiática progresiva* (VAP).

La VAP partió de una dotación de recursos naturales muy por debajo de la media de los países emergentes y avanzados (salvo China), con una inserción virtuosa en la división inter-industrial internacional del trabajo, promoviendo procesos de aprendizaje social amplios e innovación con base en la inversión en el desarrollo de trabajo simple, intermedio y de alta especialización, el ascenso en las redes productivas globales, el desarrollo de marcas propias con presencia global, y una amplia política estatal de integración de vínculos científico-tecnológicos con aplicaciones industriales y orientación exportadora.

La VAP se apoyó en mayor medida en aprendizajes tecnológicos sociales, en aumentos de productividad laboral, que permitieron aumentos salariales sostenidos, construcción de articulaciones funcionales entre régimen de conocimiento y las aplicaciones industriales o comerciales, así como en empresas públicas en minería, transporte, electricidad, gas, *holdings* diversificados, industriales, financieras (bancos, bienes raíces, seguros) y de servicios. De las mil quinientas empresas transnacionales (ETN) públicas a nivel mundial, Japón preserva 6, Corea 33, India 61, Malasia 79, China 259, cuyas matrices están mayormente en sus países de origen, y cerca de un tercio tienen filiales en la Unión Europea (UNCTAD, 2017, 13-15).

2.3.1. La maldición de los recursos naturales.

La dotación de recursos naturales mostrada en la Tabla 2.1 indica que su menor presencia pudo contribuir a impulsar a determinadas economías doblemente tardías como Japón y Corea con dotación casi nula –casos similares a los de Francia y Alemania que fueron de los primeros tardíos en industrializarse y alcanzar niveles competitivos frente a los líderes,

³⁴ La desmitificación de la industrialización librecambista estadounidense es conocida (Bairoch, 1993, Amsden, 1989, 2001, Chang, 1993, 1995, y a nivel científico tecnológico Mazzucato, 2013, 2016, insisten en la acumulación social e impulsos públicos articulados con el dinamismo privado). En otro nivel, el TLCAN en México institucionalizó los dos niveles que separan -profundizando añejas desigualdades- al mundo de los negocios donde se aplican las reglas comerciales, prácticas empresariales y leyes internacionales, y el mundo aparte de los ciudadanos y consumidores comunes donde se hacen más patentes las debilidades institucionales locales, aplicabilidad de las leyes y la impunidad delictiva.

Reino Unido y Estados Unidos-; y a otras como Malasia, Tailandia o Turquía, con muy bajos niveles de rentas, darles un curso diferente sin alcanzar el éxito de aquéllas.

Tabla 2.1. Rentas de recursos naturales* (% del PIB), 1970-2015

	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2015	Total
Argentina	1.3	2.9	1.2	4.2	2.9	12.4
Brasil	1.7	2.4	1.6	4.0	4.3	13.8
Chile	9.5	9.1	7.4	13.0	16.0	54.9
China	6.0	10.7	3.5	4.4	4.6	29.2
Corea	0.4	0.3	0.0	0.0	0.0	0.6
India	2.0	3.1	2.4	3.7	3.7	14.9
Indonesia	13.7	12.5	6.8	8.3	5.7	47.0
Malasia	0.6	0.4	0.1	0.0	0.3	1.5
México	2.5	7.8	3.0	4.3	5.2	22.8
Tailandia	0.3	0.3	0.0	0.0	0.1	0.7
Turquía	0.8	1.0	0.3	0.3	0.6	3.0
Media						18.3
Japón	0.17	0.07	0	0	0	0.24
Francia	0.17	0.16	0.08	0.06	0.05	0.52
Alemania	0.44	0.53	0.1	0.14	0.13	1.34
Reino Unido	0.68	2.04	0.58	0.9	0.77	4.97
Estados Unidos	2.4	2.55	0.93	1.18	0.83	7.89
Media						2.99

* Rentas: Gas, carbón, petróleo, minerales, forestal.

Fuente: Elaboración propia, Banco Mundial, WDI.

De manera contrastante la abundancia de rentas de recursos naturales no garantiza el éxito, como son los casos de Argentina, Chile, México, Colombia (no incluido en la Tabla, cuya suma para 1970-2015 es 21.0, ligeramente superior al 20.2 de la media de emergentes seleccionados) o Indonesia en Asia, con niveles muy elevados de rentas. La experiencia de Brasil es diferente como veremos más adelante.

La *maldición* de los recursos naturales, relación inversa entre dotación de recursos naturales y crecimiento económico y orientación exportadora (Sachs y Warner 1995, 836, 1999, 2001, 824, Rodríguez y Sachs, 1999, Leite and Weidmann, 1999, Gylfason, 2000, 2001, Papyrakis y Gerlagh, 2004, Sala-i-Martin y Subramanian, 2003, Kronenberg, 2004)³⁵,

³⁵ Esa “maldición” se extiende incluso al interior de los Estados Unidos (Miami, Maine o Wyoming). Papyrakis y Gerlagh (2007, 1029) o James y Aarland (2010). Pendergast, Clarke y van Kooten (2008) sofistican el análisis, distinguiendo entre los tipos de recursos, donde no son igual los petroleros inicialmente analizados por Sachs y Warner (1995), o los forestales o agrícolas, agregando también la dimensión de la corrupción en una variante

se asocia con la llamada *enfermedad holandesa* cuando un fuerte y breve aumento del precio mundial del producto de exportación produce sobrevaluación monetaria, un aumento del gasto gubernamental y del precio de los bienes no comercializados, produciendo un indeseado efecto desindustrializador (Corden y Neary, 1982; Fishlow y Bacha -2010- atribuyen la acuñación del término desde 1977 a *The Economist*).

En realidad el entorno geográfico y de recursos naturales es importante, pero lo determinante son los *usos* de las rentas económicas, y *cómo* dichas rentas a partir de la renta agraria, y las rentas diferenciales tipo I y II (Marx, Tomo III, Sección VI) entran en la nivelación de la tasa de rentabilidad y en el establecimiento de niveles salariales y la relativa baratura o carestía en la reproducción de los trabajadores y, por ende, en la fijación de tasas salariales nacionales y de las tasas de renabilidad.

Adicionalmente, en esta etapa del capitalismo electrónico-informático tienen creciente importancia las rentas de aprendizaje (Dabat, Rivera, Sztulwark, 2009) y ganancias extraordinarias, directamente relacionadas con los procesos niveladores de las rentabilidades nacionales³⁶, que no se perciben fácilmente debido a la interrelación con las rentas agrícolas³⁷, de recursos naturales consideradas, y a los efectos del comercio exterior (Kindleberger, 1965, 424-452).

Lo relevante a apuntar a este nivel es que el uso de los recursos de esas rentas puede ser benéfica o perniciosa para las economías nacionales, dependiendo de la vía y modalidad que adopten en la concurrencia internacional. Por ejemplo, Dinamarca, Australia, Estados Unidos, entre otros, basaron su industrialización en economías agrarias.

2.3.2. Condiciones iniciales o de despegue.

El capitalismo japonés exitoso de la segunda posguerra sigue representando un reto para el capitalismo estadounidense y sus teóricos. Lo que Inició como extensión, imitación, se

del *croniyism* de Krugman (1998). Discusiones críticas en la materia, Martin y Mitra (1999), Wright y Czelusta (*The Myth of the Resource Curse*, 2004), sobre Australia y Estados Unidos; Cuddington, Ludeman y Jayasuriya (2007, *Prebisch-Singer Redux*); Fishlow y Bacha (2010) para Argentina, Chile, Venezuela y Brasil.

³⁶ Por ejemplo la tasa de rentabilidad de las inversiones de entrada de IED que en 1990 era 4.4, mejoró en 2005-2007 a 7.3, y desde entonces vienen bajando a 6.9 en 2014, 6.2 en 2015 y a 6.0 en 2016 (UNCTAD, 2017, 12, Cuadro 2).

³⁷ Para el caso agrario en México ver Margulis (1979) y Bartra (2006), en Argentina Íñigo (2007), en Brasil Carcanholo (1982) y Caligaris (2014), representativos de un sector en el amplio debate en la materia.

adaptó logrando un híbrido e innovación peculiar (Boyer, 2014); y de manera análoga en esa dirección está ocurriendo con Corea y China respecto de Japón y Estados Unidos.

Entre autores con diferentes perspectivas (Díaz Alejandro, 1984, 1985, Hirschman, 1971 [1968], 1981, 1984, Fishlow, 1989, Fishlow y Cardoso, 1989, Amsden, 2004), de los factores explicativos del éxito de Corea frente a los de América Latina, un agudo observador priorizó los endógenos --desarrollo tecnológico, competitividad internacional, dinamismo--, combinados con los factores externos --agudización de la competencia entre países desarrollados que lleva al encarecimiento de la mano de obra y a la necesidad de buscar neutralizar tal tendencia--, entre las cuales estaban precisamente la construcción de plataformas de exportación en países de mano de obra barata “disciplinada”, la laxitud de vigilancia por parte del GATT tanto de políticas de subsidio a la exportación aplicada en los países emergentes, como de las medidas de protección en sectores específicos³⁸, y el desplazamiento de Japón de las industrias intensivas en mano de obra, a las intensivas en capital y tecnología (Fajnzylber, 1982, 1987), sin olvidar los aspectos geoestratégicos que marcaron la confrontación Este-Oeste y el surgimiento de las industrializaciones de Japón, Corea, “tigres” (Petras y Hui, 1991)³⁹, y en un tiempo y contexto diferente, de China; factor omitido o subestimado por las corrientes estatistas.

Existe consenso entre los especialistas que Corea, Taiwán, partieron de niveles comparativos inferiores a los que tenían los países grandes de América Latina en los sesenta, con indicadores como el patrón de consumo (industria automotriz, alimentaria, incluso en la calidad alimenticia de la dieta), el patrón de distribución (ingreso, producto *per cápita*, niveles escolares básicos y secundarios), y en los conocidos coeficientes de exportación manufacturera e industrias metalmeccánicas, químicas, electrónicas (Fajnzylber, 1982, 1987).

El punto de partida inferior de los asiáticos -Corea, Taiwán, Indonesia, Tailandia- en sus respectivos procesos de industrialización, lo corroboran diversas comparativos con los

³⁸ Existen numerosos ejemplos. Uno de ellos son las industrias textil y del calzado usuarias del *trans-shipment*, empresas japonesas y coreanas ocupaban cuotas de exportación de otras industrias, reexportando desde Hong Kong, para no saturar las cuotas oficiales (Fajnzylber, 1982, 213-215).

³⁹ Japón, Corea del Sur y Taiwán fueron los principales beneficiarios de la estructura de la guerra fría por la alianza de seguridad bilateral con Estados Unidos y el multilateralismo centrado en el GATT (Lee y Moon, 2009). Se integraron a la economía mundial a mediados del siglo XX por razones políticas y no económicas, como resultado de la confrontación de Estados Unidos con China y su participación en las revoluciones coreana y vietnamita. En estos países la participación de las corporaciones multinacionales ha sido mucho más débil que en América Latina (Petras y Hui, 1991, 190).

países más grandes de América Latina, e incluso con países de África, en los siguientes conceptos:

1) Tasa de alfabetización; 2) inscripción a nivel primaria y secundaria; 3) número de científicos y técnicos por cada 100 mil habitantes; 4) infraestructura (telefonía por cada mil habitantes, densidad de vías férreas); 5) superficie de tierra cultivable; 6) proporción de reservas internacionales de 17 minerales, industriales (cobre, plomo, magnesio, zinc, manganeso, bauxita, cromo, hierro, níquel, estaño), preciosos (oro, plata, diamantes), y minerales no metálicos (carbón suave y duro, gas y petróleo); y 7) valor agregado *per cápita* (Chang, 2002 [1998], 146-172)⁴⁰.

Este conjunto de condiciones inferiores de despegue (Rostow, 1960), fueron contrapesadas por la ubicación geoestratégica de la región (ver nota 39 de este capítulo), como veremos enseguida con la ayuda económica y militar.

Tras la separación de Corea en dos países con la guerra (1950-1953), los daños sufridos ascendieron a 410,590 millones de *hwan* (anterior moneda coreana), lo que representó el 85% del PNB de 1953 (MOI 1953: 212-229; BOK 1968: 14). Este monto subestima los daños de guerra considerando sólo los activos materiales como capital social (carreteras, ferrocarriles, puertos, telecomunicaciones energía eléctrica), vivienda residencial, empresas, etc. (Choi, 2007).

Considerando las capacidades productivas de 1945, la separación dejó a Corea del Sur con el 2% de las escasas reservas de carbón y 8% de la electricidad, con el 70% de los 25.9 millones de habitantes, misma proporción de la producción de arroz y un poco menor de la red carretera (64%), y menos de la mitad de la tierra cultivable, bosques, y de la red ferroviaria. En los dos rubros donde ambas Coreas quedaron casi en paridad fueron la producción manufacturera y la carga portuaria (Kim y Kim, 2012, Tabla 3.8).

⁴⁰ La exitosa industrialización japonesa ha tenido relativamente menor difusión que la de Corea, y sobre esta última Chang se convirtió en un difusor ampliamente conocido, al tiempo que un notable crítico de las teorías neoclásicas y del *mainstream*. Junto con los organismos internacionales han convertido a Corea en el ejemplo a seguir, sobredimensionando las políticas de mercado (desde el conocido reporte 1993 del Banco Mundial), o de los aspectos desarrollistas (Chang) sin destacar los elementos geoestratégicos y otros factores objetivos.

2.3.3. Restablecimiento de las condiciones generales de acumulación.

La ayuda externa brindada por Estados Unidos⁴¹ en las diferentes regiones del mundo busca restablecer las condiciones generales de acumulación, operatividad de los mercados y movilidad de capitales y la fuerza laboral, ayuda que disminuye gradualmente y eventualmente desaparece. Otra dimensión es la operatividad geoestratégica de las zonas a través de redes militares de protección bajo su hegemonía.

Tabla 2.2. EUA: Asistencia económica y militar, 1946-2014
(Miles de millones USD, constantes de 2014)

Años	Corea	Taiwán	Vietnam	Israel	Japón	RU*	ALC**
1946-1950	3.47	8.1	0.0	0.0	15.5	54.9	1.3
1951-1960	27.1	21.7	10.7	3.7	10.4	16.6	11.0
1961-1970	27.7	10.2	52.2	4.0	2.0	0.3	46.8
1971-1980	16.9	9.9	47.7	51.7	1.4	0.0	18.8
1981-1990	2.4	0.0	0.00	47.3	0.0	0.0	27.3
1991-2000	0.01	0.0	0.1	46.6	0.0	0.0	19.4
2001-2010	0.03	0.1	0.7	33.6	0.0	0.0	29.6
2011-2014	0.00	0.0	0.5	13.8	0.1	0.0	10.5
Total	77.6	50.1	111.9	200.6	29.4	71.8	164.7

* RU: Reino Unido. ** ALC: América Latina y el Caribe

FUENTE: Elaboración propia, *US Overseas Loans & Grants (Greenbook)*.

Considerando la devastación del territorio coreano, mucho menor a la posterior de Vietnam, la ayuda económica (financiera, asistencia técnica, préstamos blandos) y militar (compras de abastecimientos, bases militares, capacitación), canalizada a Corea del Sur ha sido una de las más amplias en la historia a partir de la segunda posguerra, muy cercana a la

⁴¹ Dada la variedad de fuentes (Choi, 2007, Kim y Kim, 2012, Mebrahtu, 2002, Noland, 2007, Cho, 2001, Cole y Park, 1979, Krueger, 1979, Yoon, 2014, US Gov, 1997, las coreanas oficiales), formas de agrupación, criterios y confiabilidad de la información, optamos por la Tabla 2.2. que tiene la desventaja de sobredimensionar en cierta forma los períodos más lejanos en el tiempo, y la ventaja de uniformidad y dimensionamiento adecuado de cada caso nacional. Pese a dicha diversidad de fuentes, casi existe consenso que la ayuda exterior representó aproximadamente un promedio de 10-12% del PIB anual de Corea de 1955 a 1963, con el pico máximo de 23% en 1957 (Choi, 2005, citado en Il Sakong, 2010, nota 8; Noland, 2007, lo ubica en 20%, Fig. 10.2, p. 484). Chang minimiza este aspecto en su comparativo entre África y América Latina, con información de ayuda externa *per cápita* de la OCDE solo para los períodos 1960-1964, 1965-1968, donde la media de nueve países emergentes seleccionados por nosotros (Argentina, Brasil, Chile, México, Indonesia, Filipinas, Corea, Tailandia y Taiwán) es 4.2 y 4.7 USD corrientes, y se encuentran muy por encima de esa media Taiwán 6.9 y 5.3; Corea 8.1 y 8.2; y Chile 13.0 y 15.6, respectivamente (Chang, 2002 [1998], Tabla 4.11, 174). (Mención aparte merece la ayuda cristiana y de ONG's, ver Kim, Suyoung, 2011, *The Politics of Struggle in a State-Civil Society Partnership: A Case Study of a South Korean Workfare Partnership Programme*, Tesis doctoral, London School of Economics).

“relación especial” con Reino Unido (la destinada a Taiwán es muy significativa, 65% de la otorgada a Corea o 70% de la brindada a Reino Unido).

Dicha ayuda externa previa y, sobre todo, posterior a la guerra de 1950-1953 fue ampliamente superior (ver Tabla 2.2.) a la del Plan Marshall, alrededor de 13 mil millones de dólares –MMD de 1948 a 1951, Schain, (2001)-, o a la que la extinta URSS brindó al Pacto de Varsovia (7.6 MMD de 1954 a 1978, Cho, 2001, 10), y considerablemente menor a la proporcionada en años posteriores a Vietnam e Israel.

La ayuda externa a Corea⁴² tiene su punto de inflexión a la baja a fines de los setentas, pese a *shocks* petroleros, cuando es evidente el paso de la industrialización ligera a las industrias pesadas, químicas, y a partir de los ochentas la ayuda se reduce prácticamente a cero⁴³.

La magnitud del apoyo a Corea multiplica por 2.6 la otorgada a Japón (de los casos destacados el doble tardío más exitoso y de menor costo), acaso proporcional a la magnitud de los daños bélicos, la insuficiencia de recursos naturales y materiales para regresar al sitio que ocupaba dentro del sudeste asiático, como parte de la nueva división internacional del trabajo que se estaba modificando en forma radical.

Y un factor previo determinante fue el éxito de la industrialización japonesa que inició extensiva, como otras experiencias, y derivó en la innovación con estabilidad del empleo para los asalariados polivalentes que contribuyen al buen desempeño de la empresa, el mucho menor peso de los accionistas pagados, la importancia del financiamiento bancario con respecto a la utilización de los mercados financieros (Boyer. 2014) y una efectiva planeación indicativa eficaz, muy ajena al canon estadounidense, pero no ajena a la sobreinversión y sobreacumulación que derivó en su posterior semiestancamiento prolongado.

⁴² Corea financió su formación de capital de 1965 a 1981 en casi dos tercios con recursos internos, el resto con importaciones de capital, de las cuales un tercio fue la ayuda externa aquí considerada, y dos tercios con préstamos y una ínfima proporción de inversión extranjera directa (Scitovsky, 1986, 242). Taiwán lo hizo casi completamente con recursos propios (buena parte con capital étnico chino), y la ayuda aquí destacada.

⁴³ La reducción de la ayuda a Corea (que no se aprecia en la Tabla 2.2) inició poco antes del inicio del cambio de estrategia de desarrollo en 1962-1963; y en Taiwán un poco antes, 1956-1958, para presionar la modificación de sus políticas económicas (Bustelo, 1992, 1117).

Aoki (1988, 2001) demostró que la modalidad japonesa es un tipo de capitalismo empresarial viable basado en un tipo distinto de acuerdo entre accionistas⁴⁴, directivos y asalariados (Boyer, 2014, 2012), y forma parte del restablecimiento del peso que Asia Oriental tenía en la producción mundial en 1820 (Maddison, 2013) y que ahora está alcanzando nuevamente como vimos en el Capítulo I (Aoki, 2011, 2012).

Un elemento crucial distintivo de las modalidades exitosas de los dobles tardíos Japón y Corea es la actitud disciplinada ante el trabajo, intensa, con mano de obra relativamente barata en relación a Europa y Estados Unidos, neo-mercantilista en comercio internacional, así como la decisión de constituir sus propios complejos científico tecnológicos, y la posición desafiante frente a la guerra⁴⁵, en contraste con los “Estados a los que no consideran adversarios o son despreciables por su debilidad” (Hobsbawm, 1999, al comparar las hegemonías británica y estadounidense), Japón como rival sometido y Corea como aliado subordinado confiable, con apoyo activo en la aventura estadounidense en Vietnam.

⁴⁴ El sistema de tenencias accionarias cruzadas japonés (adaptado por Corea) tiene una función en la industrialización tardía. Como sistema de gestión empresarial busca aislar a los gerentes-propietarios de la influencia del inversionista externo con el propósito de favorecer la acumulación de conocimientos tecnológicos por los agentes locales (Chang, 1999, Amsden, 2001, Dabat, Rivera, Toledo, 2001, 969). Otro tema es la introducción de reglas de lo que hoy se denomina *gobierno corporativo*, que ocurrió en muchos de los actuales países de la OCDE durante el siglo XIX, junto con el desplazamiento del capitalismo propietario (negocios individuales no incorporados) por el capitalismo corporativo. La importancia de magnitud, en los años noventa del XX, la diferencia entre el precio pagado por los *insiders* o controladores de las acciones preferentes de una empresa y los minoritarios que las adquieren en el mercado abierto, fue del 33% en América Latina (65% en Brasil) y 35% en economías de transición de Europa central (58% en la República Checa, 11% en Polonia), a diferencia, por ejemplo, del 2% en Sudáfrica, los Estados Unidos y el Reino Unido y el 8% en la Europa no anglosajona (1% en Noruega, 2% en Francia y 37% en Italia) (Oman y Blume, 2005, *Corporate Governance: A Development Challenge*). Para EUA y Europa Demsetz y Lehn (1985), McConnell y Servaes (1990); para Japón ver Weinstein and Yafeh (1998), Sakai y Asaoka (2003), Koyama (2010).

⁴⁵ En la antigüedad los griegos, el pueblo más culto, eran una sociedad guerrera y adoraban el valor en el campo de batalla. No se cuestionaban ese valor social, como segar la cabeza de un enemigo de un tajo, reproducido en sus platos y vasijas de la Segunda Guerra Médica (de Botton, 2001), como ahora puede hacerse con *drones* y armamento moderno, en la etapa de combate al terrorismo y la privatización de la guerra. En la Edad Moderna, Sloterdijk reflexiona sobre las culturas que tecnológicamente dominaron el mar (*En el mundo interior del capital. Para una teoría filosófica de la globalización*), recuerda que Melville en *Moby Dick* menciona las leyes en alta mar, las cuales distinguen entre “pez fijo”, aquel que pertenece a quien se ha acercado lo suficiente para atraparlo, y “pez libre” pertenece al que lo atrape primero. “¿Qué era América en 1492 sino un pez libre, en que Colón clavó el estandarte español [...]? ¿Qué fue Polonia para el Zar? ¿Qué, Grecia para los turcos? ¿Qué, India para Inglaterra? ¿Qué será al fin México para los Estados Unidos? Todos, peces libres. ¿Qué son los derechos del hombre y las libertades del mundo sino peces libres? ¿Qué son todas las ideas y opiniones de los hombres sino peces libres?” (Melville, 2001, [1851] 546-549, Sloterdijk, 2007, 127-128).

2.3.4. Las instituciones, filosofías y religiones en los capitalismo tardíos.

Han corrido ríos de tinta buscando explicar el éxito de Japón⁴⁶ y los “tigres” asiáticos (Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur), sobre las especificidades culturales de dichos países y ciudades-Estado en base a sus peculiaridades religiosas y filosóficas.

En el primer doble tardío exitoso así como el protestantismo se separó del catolicismo por interpretaciones diferentes de la Biblia, el confucianismo japonés es muy diferente al chino. Además, el taoísmo se introdujo en Japón al mismo tiempo que el confucianismo, separado de su raíz china, dio lugar al *shinto*, y serían el equivalente del espíritu protestante occidental (Morishima, 1984), logrando resultados funcionales al capitalismo nipón.

Los tigres doble tardíos siguieron una trayectoria propia, similar a Japón, colonizadas por el imperialismo japonés, particularmente Taiwán (1895-1945) y Corea (1910-1945),

Acemoglu, Johnson y Robinson (2005, 388 y ss.), siguiendo a North y Thomas⁴⁷ cuestionan a Solow (1956), Cass (1965) y Koopmans (1965), consideran que el crecimiento económico se debe principalmente a las instituciones y en menor medida a la geografía (recursos naturales, tecnología, enfermedades) y la cultura, ejemplificando con dos casos: la división de Corea en dos países, y las diferentes colonizaciones europeas a partir del siglo XV, anglosajonas progresivas e hispánicas retardatarias. Para Acemoglu y Robinson (2012) el fracaso de los países se explica por tres factores: i) instituciones extractivas que permiten que la clase política y económica abusen de los recursos de un país, ii) la falta de una ciudadanía capaz de transformar estas instituciones mediante la acción colectiva y la protesta, y iii) el interés de los actores políticos para resistir el cambio y mantener la estabilidad del sistema.

El neo-institucionalismo cuestiona debilidades de la teoría neoclásica (costos de transacción, productividad total de los factores, riesgo moral, búsqueda de rentas, explicación de las experiencias tardías asiáticas), y ha producido avances en la explicitación de los endeble pilares del marginalismo y aportaciones importantes en la búsqueda de

⁴⁶ Es una paradoja que pese al gran éxito de la industrialización japonesa, no hay ninguna teoría japonesa sobre la superioridad de su forma de capitalismo en relación a la experiencia europea o norteamericana. Al mismo tiempo, la región más exitosa en los últimos cuarenta años (Japón, Corea, Taiwán, Singapur, Malasia, China) es la menos neoliberal (Anderson, 2003).

⁴⁷ "Los factores que hemos enumerado (la innovación, las economías de escala, la educación, la acumulación de capital, etc.) no son causas del crecimiento, *estas son* el crecimiento" (cursivas en el original) (North y Thomas, 1973, 2).

explicaciones interdisciplinarias en el campo de la economía, la historia, sociología, etc., en lugar del economicismo estrecho de las vertientes modernas de la síntesis neoclásica.

Sin embargo, el neo-institucionalismo elimina de su problemática central tanto a la *sociedad civil* y sus conflictos sociopolíticos y relaciones de poder, como al propio contenido social del *Estado ampliado* (Gramsci) (Engels, 1976, Dabat, 2012), instituciones sociales familia, empresa, partidos políticos, universidades, ong's, asociaciones profesionales, deportivas, culturales, iglesias, etc., y el doble papel tradicional de todo Estado, coercitivo y de agente en la reproducción social en sentido amplio.

En particular, el neo-institucionalismo estadounidense constriñe las instituciones en relación al mercado y la propiedad (economía pública, economía de las organizaciones y de los costos de transacción) (Furubotn y Richter, 1991, Rutherford, 2001, Gandbrugler, 2003)⁴⁸.

En una palabra, los aspectos progresivos del neo-institucionalismo pueden ser fructíferos si se incorporan apropiadamente a la investigación de la historia y del pensamiento económico, de modo que la historia económica pueda abarcar al neo-institucionalismo y no al contrario, parafraseando a un seguidor de Polanyi (Krul, 2016)⁴⁹.

En definitiva, las instituciones, filosofías y religiones en las industrializaciones tardías cobran relevancia y su adecuada dimensión a partir de los factores estructurales fundamentales de la división internacional del trabajo, la acumulación de capital a nivel internacional y la concurrencia de estados. Cuestión que pasamos a considerar enseguida.

⁴⁸ Visiones cuestionadoras al neoinstitucionalismo y sus formas ahistóricas sobre los costos de transacción, la teoría de la firma, entre otros temas, ver Milonakis y Meramveliotakis (2010), o sobre el “imperialismo económico” en el quehacer teórico Fine y Milonakis (2009); Ankarloo y Palermo (2004), Ankarloo (2006). Discusiones desde una perspectiva gramsciana, Ordóñez (2012).

⁴⁹ Resulta interesante el ensayo de North (1977, 703 y ss.) sobre Polanyi. En su perfil ideológico como Nobel de economía se refirió al inicio de su carrera: “La revolución keynesiana se produjo cuando yo era estudiante graduado. Después de la guerra, Keynes era la gran cosa. Pasé por todo eso, aprendí Keynes. Eso fue útil. Recuerda, **yo era semi-marxista**. Así que me gustó Keynes, porque eso fue al menos un paso en la dirección correcta” (resaltado AHE). Contrasta con su opinión más adelante sobre Hayek, a quien considera “por mucho, el economista más grande del siglo XX. Si buscas alguien que realmente intentó comprender el mundo, Hayek se acercó más a ese ideal que cualquier otro estudioso vivo”, North, 2009, 168, entrevistado por Karen Horn, *Roads to Wisdom: Conversations with Ten Nobel Laureates in Economics*, Cheltenham, UK, Edward Elgar. *Econ Journal Watch*, 2013, 10(3), September, 525-532. https://econjwatch.org/file_download/756/NorthIPEL.pdf

2.4. Nueva división internacional del trabajo y competencia global.

La vieja división del trabajo surgió de la revolución industrial y la separación entre países industriales (Inglaterra, Alemania, Francia, en cierta forma algunos nórdicos y Estados Unidos desde fines del siglo XIX) y agrarios (la mayor parte de Asia, África y América Latina).

La generalización del taylorismo y *fordismo* en las economías líderes impulsaban su adaptación en el resto de las economías, cuya hibridación adoptó diversas modalidades, una de las cuales, la japonesa, adaptó de manera exitosa, dando paso a una modalidad revolucionaria y distinta de gestión empresarial y distribución social de los beneficios de la nueva gestión internacional del trabajo.

El avance de la tercera revolución industrial empezó a modificar drásticamente estas formas por el entrelazamiento de una serie de procesos:

- a) La progresiva difusión de las tecnologías electrónicas e informáticas, que permitieron segmentar los procesos de producción, fraccionar y redistribuir la producción territorialmente a nivel mundial y aprovechar las desigualdades del desarrollo económico, tecnológico y sociocultural de los países (Freeman y Soete, 1997, Ernst, 1997, 1999).
- b) Cambio en el patrón de competencia con el sector electrónico informático (SE-I) como eje articulador con mayor impacto económico y dinamismo, en el cual la competencia la controlan ya no las empresas productoras del producto final como en el fordismo, sino que se extiende a toda la cadena de valor y donde las grandes empresas buscan valorizar los conocimientos (Kenney, 1997) e imponer estándares tecnológicos en cada eslabón de aquella (Borras y Zysman, 1997; Dabat, 2000, 2009). El viejo complejo metalúrgico-automotor y las grandes empresas asisten a una des-verticalización de procesos y a procesos de modularización del diseño a la manufactura y la logística de operación (Sturgeon y Richard, 2003).
- c) La transformación de las empresas multinacionales, EMN o ETN, (Dunning, 1994, Dunning, et al, 1997) facilitada por la generalización de las tecnologías informáticas y de comunicación, lo cual, a su vez, contribuyó a la disminución de los tiempos de circulación, reducción de costos de transporte, en los sectores industriales y de servicios.

- d) El surgimiento de ETN privadas en los países periféricos (PP), o empresas públicas que aprovechan las rentas de recursos naturales, y el surgimiento de poderosos grupos financieros en Asia (Mandel, 1978), África y América Latina (Lall, 1983, Díaz-Alejandro, 1997). Por su importancia, a la temática de los dos incisos anteriores les dedicaremos un apartado un poco más adelante.
- e) El paulatino desmantelamiento de los antiguos imperios coloniales a partir de la segunda posguerra, y el consiguiente proceso de descolonización, independencias en diversas naciones, el impulso de reformas agrarias (por ejemplo, casos de México y Corea) como forma de desalentar los movimientos que no favorecían los mercados.
- f) Manifestación de los procesos señalados, la nueva división internacional del trabajo (NDIT) desde los sesentas con exportaciones de industrias intensivas en trabajo (ropa, calzado, etc.) de los países periféricos a los países avanzados, relocalizando capital a economías con amplias reservas de trabajo descalificado “barato” (Fröbel et al, 1978, 1980). Estos autores no apreciaron que esas diferencias salariales (que persisten y se han ampliado) también existían en otras industrias y particularmente en los sectores del SE-I que se establecieron en los países asiáticos, limitando el alcance del concepto (Dabat y Ordóñez, 2009). El nuevo ciclo industrial en torno al SE-I permitió incorporar al comercio internacional un conjunto de nuevos procesos productivos y productos intensivos en trabajo semicalificado y calificado (técnico, ingenierías y científico), en lugar del trabajo descalificado de la primera etapa de la NDIT. Se abrieron nuevos eslabonamientos productivos de la cadena de valor a los emergentes que estaban en posibilidades de desarrollar los procesos manufactureros, de servicios, e incluso las actividades de investigación y desarrollo, en suma, una división interindustrial del trabajo o de relocalización internacional con redes complejas que reflejan un desarrollo de la NDIT en profundidad (ibid., Gereffi, 1999, 2001), o lo que llamaremos *segunda etapa* de la NDIT.⁵⁰

La rápida transformación de las exportaciones de los países asiáticos indicados de 1990 a 1996, pasaron a depender cada vez menos de exportaciones de recursos básicos, por los de Media y Alta tecnología. En 1990 las primeras eran cercanas al 40% del total de las

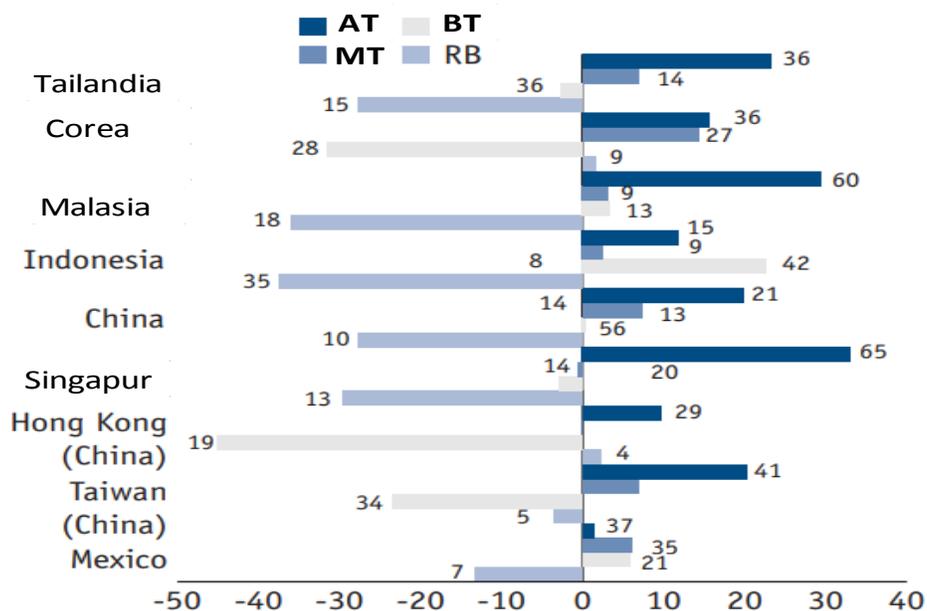
⁵⁰ La competitividad internacional de un país, en términos de costo salarial, es el diferencial positivo entre productividad y salario, a cualquier nivel de calificación del trabajo, y no el costo salarial del trabajo en sí mismo. La incorporación en el análisis de la productividad nacional y sectorial del trabajo es muy importante, porque ambas magnitudes (salario y productividad) no están necesariamente armonizadas como pretende la teoría económica ortodoxa (Dabat y Rivera, 1988, Dabat y Ordóñez, 2009).

exportaciones en China, Tailandia y Singapur; 54% en Malasia y 72% en Indonesia; mientras que China, Hong Kong, Taiwán y Corea tenían alrededor de 60% de exportaciones de Baja tecnología. En 1996 Singapur y Malasia duplicaron su participación en las de Alta tecnología, Tailandia las triplicó y Taiwán, Corea y China se movieron a las de Mediana y Alta Tecnología (cuyo crecimiento se ve minimizada en la gráfica). En contraste las de México variaron poco en el período (World Bank, 1998) (Tabla 2.3., los números cerca de las barras indican los respectivos porcentajes de 1996).

Del conjunto de tendencias que confluyen en la segunda mitad de los noventa destacamos las siguientes:

- 1) La exacerbación de la competencia interindustrial y en el SE-I entre Estados Unidos, Japón -de larga data desde el acuerdo 1986 de semiconductores EUA-Japón- y los acuerdos del Plaza, y el acuerdo “inverso” de 1996 (Kaufmann, 1994, Douglas, 1996, Brenner, 2009), Corea y las cadenas asiáticas en informática, telecomunicaciones y servicios, que derivaron en caídas espectaculares de precios en componentes de *hardware* y ruinosas en diferentes tipos de chips, DRAM, etc. (Borrus 1997), que junto con otros procesos eclosionan en la crisis asiática de 1997.

Tabla 2.3. Inserción en NDI países asiáticos y México, 1990-1996



RB: Alimentos procesados, tabaco, productos de madera, productos petróleo refinado, colorantes, cuero, productos de caucho y productos químicos orgánicos.

BT (Baja Tecnología): Textiles, ropa, calzado, productos de cuero, juguetes, productos simples de metal y plástico, muebles y artículos de vidrio.

MT (Tecnología Media): Productos automotrices, productos químicos, maquinaria industrial y productos eléctricos simples

AT (Alta Tecnología): Productos químicos finos, fármacos, maquinaria eléctrica y electrónica compleja e instrumentos de precisión.

Fuente: World Bank, 1998, *East Asia: The road to recovery*.

- 2) La segunda oleada de crecimiento espectacular de las exportaciones mexicanas, en especial de la industria electrónica ligada al *hardware* y, en menor medida al *software*, no reflejado en el estudio citado del Banco Mundial, por 32,998 millones de dólares (MD) (OMC), sumadas con las eléctricas alcanzan 49,155 MD (Bancomext) en el año 2000 y de las exportaciones automotrices, 32,336 MD, mucho más exitosa que las de sus competidores latinoamericanos, y mucho menos que las asiáticas: para el año 2000 Corea en maquinaria y equipo de transporte sus exportaciones netas fueron de 41,196 MD –para México de 10,614 MD y Brasil 8,742 MD-, las exportaciones automotrices coreanas por 15,368 MD (las brasileñas de 4,682 MD), las electrónicas fueron de 54,332 MD que sumadas a las eléctricas de 42,918 alcanzan 97,250 MD, casi el doble de las mexicanas, y casi 18 veces las de Brasil (OMC y WDI)⁵¹.

2.5. Empresas transnacionales flexibles en los países centrales y emergentes.

Los cambios con la segunda etapa de la NDI, la relocalización de los centros dinámicos de acumulación de capital a nivel mundial, y el resurgimiento de Asia como uno de los motores del crecimiento de flujos de capital y tecnología a nivel internacional, dejaron atrás la “triadización” (UNCTAD, 1992) de los principales flujos financieros desde la segunda posguerra, la atención del déficit estadounidense, la inconvertibilidad del dólar, el mercado del eurodólar y el ascenso del capital financiero japonés, dieron paso a la transformación de las empresas transnacionales, inicialmente a las de base estadounidense y europea, para generalizarse en las asiáticas y de los países emergentes.

Existen al menos tres procesos subyacentes a la conformación de un nuevo tipo de empresa flexible:

En primer lugar, en el capitalismo actual la principal contratendencia a la caída de la tasa de rentabilidad es la obtención de “rentas tecnológicas” (ganancias extraordinarias), a partir de la valorización del conocimiento convertido en capital (Dabat, Rivera, Stulwark, 2007).

En segundo lugar, procesos productivos más complejos con segmentación espacial del producto, separando las fases más vinculadas a la concepción y diseño del producto, de la manufactura y servicios relacionados (Gereffi, 1996, 1998, 1999).

⁵¹ Destacamos de entre una extensa bibliografía sobre el comercio exterior de los países emergentes, de México y Corea en particular, y del SE-I en especial y su participación en las cadenas globales de valor (Carrillo, 2000, 2007, Dabat, 2004, Dussel P., 1999, 2000, Lowe y Kenney, 1999, Ordóñez, 2001, 2006, 2013, Rivera, 2000, 2014, Rivera y Almaraz, 2013, Ross, 2013, Ruiz, 2005, 2015, Ruiz, Piore y Schrank, 2005).

En tercer término, la valorización y tiempo consumido en la producción contribuyen a la reducción del ciclo de vida del producto especialmente en el SE-I y telecomunicaciones, con una ágil gestión integral de la cadena de valor en menor tiempo (Coriat et al, 2011).

2.5.1. Diferencias entre ETN tradicional y ETN flexible

Las OEM (*Original Equipment Manufacturing*) y sus matrices se localizan en los países desarrollados y emergentes dinámicos, las ODM (*Original Design Manufacturing*) y EMS (*Electronic Manufacturing Services*) pueden ubicarse en los países emergentes que cuenten con adecuado desarrollo de infraestructura (ductos, puertos, etc.), cuenten con cierto grado de desarrollo de su sector científico educativo (SC-E) a bajos costos internacionales relativos de trabajo intelectual calificado, ventajas de localización y acceso a los grandes mercados, y ventajas culturales (idioma, etc.), particularmente en industrias de servicios (Dabat, Ordóñez, Chapman, 2007).

Tabla 2.4. Principales diferencias ETN tradicional y ETN global

ETN "clásica"	ETN en red
Fordismo, separación propiedad-gestión absoluta, especialización extrema	Toyotismo, separación propiedad-gestión relativizada, polivalencia
Estructura rígida, multidivisión, multiplanta	Estructura en red, surgen <i>OEM</i> y <i>ODM</i> *
Integración vertical / Matriz-filiales	Terciarización / <i>EMS</i> *, <i>foundries</i> en SE-I
Tendencia a autofinanciamiento	Capital de riesgo (hedge funds, etc.)
Amortización rápida de inversión, valorizar rápida de inversión en I+D, para maximizar renta tecnológica	Amortización rápida inversión en conocimiento I+D, maximizar renta tecnológica marcas, patentes, franquicias
Oligopolios en mercados protegidos a través de la IED	Oligopolios en mercados abiertos, diferenciación y jerarquía de empresas; cadenas productivas globales, muy complejas

**Original Equipment Manufacturing* (OEM): ej. IBM, Intel, GE, Siemens, Toshiba, etc.

Original Design Manufacturing (ODM)

Electronic Manufacturing Services (EMS): ej., Flextronics, Celestica, Jabil, etc.

Fuente: elaboración propia en base a Dicken, 1986, Eiteman, et al, 1992.

2.5.2. Principales ETN de países avanzados y emergentes, 2010-2017

Las tendencias vistas en el Capítulo I acerca del dinamismo de los países emergentes en general, de los asiáticos en particular y del grupo seleccionado en especial, se expresan en el aumento en la cantidad, calidad y dinamismo de las ETN.

En estos países emergentes han crecido empresas trasnacionales que en conjunto en 2014-2015 alcanzaron un elevado grado de internacionalización, sumando casi la mitad de los activos totales de las ETN de los desarrollados, 60% de las ventas totales y poco más del 80% del empleo total, de los grupos seleccionados de países (ver Tabla 2.5.).

Tabla 2.5. ETN's países seleccionados en 100 Mayores no financieras, Global y Emergentes (2014, 2015)
Millones de dólares y número de empleados

	Empresas	Activos			Ventas			Empleo		
		Externos	Total	ITN*	Externas	Total	ITN*	Externo	Total	ITN*
Argentina	1	8,055	9,690	0.83	6,078	8,726	0.70	11,278	16,919	0.67
Brasil	5	97,688	480,661	0.20	108,199	257,109	0.42	143,317	433,360	0.33
Chile	0	0	0	0.00	0	0	0.00	0	0	0.00
China	17	326,435	2,178,351	0.15	441,998	1,713,733	0.26	321,360	4,081,795	0.08
Corea	7	145,296	625,034	0.23	312,389	470,801	0.66	336,345	618,310	0.54
India	8	115,336	275,378	0.42	136,953	210,145	0.65	168,153	753,760	0.22
Indonesia	0	0	0	0.00	0	0	0.00	0	0	0.00
Malasia	5	96,653	223,683	0.43	97,126	131,395	0.74	106,965	251,456	0.43
México	4	93,906	159,368	0.59	68,155	113,467	0.60	243,644	580,720	0.42
Taiwán	8	146,032	245,798	0.59	230,452	319,196	0.72	1,278,394	1,843,198	0.69
Tailandia	1	6,825	6,903	0.99	2,946	3,145	0.94	6,115	6,185	0.99
Turquía	0	0	0	0.00	0	0	0.00	0	0	0.00
Total (1)	56	1,036,226	4,204,866	0.25	1,404,296	3,227,717	0.44	2,615,571	8,585,703	0.30
Japón	11	1,034,856	1,617,941	0.64	585,621	921,802	0.64	875,011	1,577,839	0.55
Francia	9	745,679	1,264,484	0.59	414,538	597,035	0.69	706,664	1,233,605	0.57
Alemania	13	479,456	771,536	0.62	324,639	564,712	0.57	691,685	1,206,338	0.57
RU	17	1,396,516	1,677,235	0.83	753,190	1,018,502	0.74	1,116,628	1,465,384	0.76
EUA	21	1,730,042	3,527,665	0.49	1,073,973	2,279,517	0.47	2,425,302	5,087,071	0.48
Total (2)	71	5,386,549	8,858,860	0.61	3,151,961	5,381,568	0.59	5,815,290	10,570,237	0.55
(1) / (2)	79%	19.2%	47.5%		44.6%	60.0%		45.0%	81.2%	

*ITN: Activos extranjeros/Activos totales, Ventas externas/Ventas totales y Empleo externo/Empleo total.

(1) Top 100 MNE's países en desarrollo y en transición (2014).

(2) Top 100 MNE's global (2015).

Fuente: *World Investment Report 2016*, UNCTAD, elaboración propia.

Los países de Asia Oriental son los más avanzados en la construcción de ET flexibles de alcance global.

Un dato destacable de la gran diversidad de niveles y dimensiones a nivel micro y mesoeconómico, los activos de *Samsung Electronics* (sin incluir conglomerado altamente diversificado, ni los grupos hermanos *CJ*, *Shinsegae*, *Saehan* y *Hansol Paper*) son superiores a la suma de activos de las siete ETN de México y casi equivale a los de *Petrobras*. La magnitud de la I+D de la sudcoreana (alrededor de 12 mil millones de dólares anuales de 2013 a 2016) (Statista, 2017), equivalen a los activos totales de *Bimbo* (México), de *Embraer* (Brasil) o de *Tata Consultancy* (India), y son mayores a los de *Mexichem* (México), de *BRF* (Brasil) o de *Infosys* (India) (ver Tabla 2.6).

En la economía sudcoreana los monopolios y oligopolios tienen mayor peso que en Japón y Taiwán. En 1981 el cuarto grupo coreano, *Lucky Goldstar (LG)*, tenía ingresos mayores a los 10 grandes grupos sumados de Taiwán (Scitovsky, 1986). Y actualmente dentro de las 500 de *Fortune*, exceptuando a China, Corea es la economía emergente que más empresas tiene, quince, en tanto Alemania y Francia tienen veinte cada una (*Fortune*, 2016).

Tabla 2.6. 59 de 100 principales ETN no financieras economías emergentes seleccionadas, por activos extranjeros, 2015a (Millones de dólares)

No.	Economía	Clasificación por:			Activos		Ventas		
		Activos externos	ITN ^b	Empresa	Industria ^c	Extranjeros	Total	Extranjeros	Total
1	Argentina	82	22	Ternium SA	Metales y productos metálicos	6,982	8,063	5,305	7,877
1	Brasil	7	60	Vale SA	Minas, canteras y petróleo	35,338	87,251	21,688	25,605
2		44	49	JBS SA	Agricultura, silvicultura y pesca	13,787	30,932	34,613	48,790
3		52	44	Gerdau SA	Metales and metal products	11,941	17,699	8,849	13,052
4		69	97	Petroleo Brasileiro SA	Minas, canteras y petróleo	9,899	227,284	12,865	96,325
5		96	57	Embraer Aeronautica SA	Aeronáutica	5,497	11,506	4,777	6,080
6		97	75	BRF S.A.	Agricultura, silvicultura y pesca	4,954	10,198	4,839	9,642
						81,416	384,869	87,632	199,494
1	Corea	4	37	Samsung Electronics Co.	Equipo de comunicaciones	62,294	205,860	158,756	177,143
2		12	91	Hanwha Corporation	Wholesale Trade	26,326	123,783	6,820	36,528
3		20	78	Hyundai Motor Company	Vehículos de motor	23,450	140,568	31,826	81,184
4		38	83	POSCO	Metales y productos metálicos	15,161	68,350	16,706	51,374
5		59	69	Doosan Corp	Componentes Electrónicos	10,730	26,824	6,943	16,739
6		92	59	LG Electronics Inc.	Equipamiento Eléctrico	6,429	30,868	37,254	49,888
7		100	66	SK Hynix Inc	Componentes Electrónicos	4,708	25,227	15,532	16,595
						149,097	621,478	273,836	429,451
1	India	10	29	Tata Motors Ltd	Vehículos de motor	30,589	40,646	35,675	42,087
2		18	77	Oil and Natural Gas Corp	Minas, canteras y petróleo	23,921	53,765	1,889	20,084
3		40	48	Tata Steel Ltd	Metales y productos metálicos	14,641	26,815	10,930	16,618
4		50	76	Bharti Airtel Limited	Telecomunicaciones	12,527	34,070	3,691	14,757
5		54	38	Hindalco Industries Ltd	Metales y productos metálicos	11,162	21,155	11,956	15,280
6		55	23	Infosys Limited	Informática y proces. de datos	11,116	11,379	9,289	9,537
7		58	36	Tata Consultancy Services	Informática y proces. de datos	10,818	13,448	15,429	16,594
8		71	84	Reliance Industries Limite	Refinación petróleo e ind. rel.	9,293	92,484	24,846	44,818
						124,066	293,761	113,704	179,773
1	Malasia	5	67	Petronas-Petroliam	Minas, canteras y petróleo	47,912	139,868	46,459	63,322
2		35	25	Genting Bhd	Hoteles y restaurantes	17,055	20,734	2,890	4,628
3		41	21	YTL Corporation Bhd	Construcción	14,412	17,691	3,333	4,849
4		60	20	Axiata Group Bhd	Telecomunicaciones	10,613	13,011	3,264	5,084
5		73	58	Sime Darby Bhd	Comercio mayorista	8,819	16,508	8,587	12,655
						98,810	207,812	64,532	90,537
1	México	9	42	América Móvil SAB de CV	Telecomunicaciones	34,480	74,624	44,219	56,298
2		11	18	Cemex S.A.B. de C.V.	Roca, arcilla, vidrio y prod. de hc	26,830	31,212	11,300	14,212
3		51	45	Fomento Econ Mexicano	Alimentos y bebidas	11,985	23,561	19,617	19,617
4		72	39	Grupo Bimbo SAB de CV	Alimentos y bebidas	9,014	11,491	8,996	13,800
5		85	53	Alfa, S.A.B. de C.V.	Metales y productos metálicos	6,694	15,351	10,711	16,262
6		93	73	Grupo Mexico, S.A. de C.V.	Minas, canteras y petróleo	6,207	22,254	4,288	8,179
7		95	24	Mexichem SAB de CV	Caucho, prod. plásticos diverso:	5,772	8,670	4,354	5,612
						100,982	187,163	103,485	133,980
1	Tailandia	90	5	Banpu Public Company	Minas, canteras y petróleo	6,499	6,553	2,271	2,477
1	Taiwán	3	13	Hon Hai Precision Ind	Componentes Electrónicos	64,040	70,244	139,633	141,070
2		16	86	Formosa Plastics Group	Productos químicos y afines	24,490	102,732	13,281	60,442
3		47	34	Quanta Computer Inc	Equipo de Cómputo	13,367	16,176	31,702	31,702
4		74	14	Pou Chen Corp	Textiles, ropa y cuero	8,442	8,540	4,378	8,469
5		79	27	Wistron Corp	Equipo de Cómputo	7,183	8,837	7,323	19,617
6		89	12	Compal Electronics Inc	Equipo de Cómputo	6,535	9,979	26,668	26,668
						124,056	216,509	222,985	287,967

a Ejercicio económico: 01-abril-2015 a 31-marzo-2016.

b ITN: Índice de Trasn.: promedio: activos extranjeros/activos totales, ventas en extranjero/ventas totales y empleo extranjero/empleo total.

c Clasificación Industrial de Estados Unidos utilizada por la *Securities and Exchange Commission* (SEC).

Fuente: Elaboración propia, *World Investment Report 2017*, UNCTAD.

Las ventas totales de las 7 ETN mexicanas (187 MMD) más las de las 6 brasileñas (199 MMD) son menores 29% a las de las siete coreanas (429 MMD); y prácticamente son equivalentes a las ventas totales agregadas de las 8 indias y 6 taiwanesas (Tabla 2.6).

El conjunto de las ETN-tardías privadas o públicas cuentan con algunas de las principales características del nuevo tipo de empresa flexible (nuevo paradigma tecnoeconómico, uso intensivo de tecnologías informáticas, funcionamiento financiero actualizado), en la medida que avancen en su profundización innovadora y tecnológica podrán acceder al primer nivel de internacionalización. Las excepciones son los gigantes chinos (de los cuales está por definirse si trascienden el nivel imitador o avanzan a la innovación) y Coreanos (Samsung, LG, compiten a nivel mundial en algunos aspectos con Apple y los gigantes tecnológicos), pues a nivel micro son pocas las ETN-tardías que están en ese primer nivel o cerca de ascender (para niveles ver Eiteman, Stonehill y Moffett, 2011 [1992]).

2.5.3. Clasificación de ETN's públicas y privadas

Un esquema de clasificación de estas se compone de los siguientes grupos y subgrupos:

Tabla 2.7. Clasificación de ETN-PED públicas y privadas, economías seleccionadas (2017)

	Grupo I	Grupo II	Grupo III
Tipo	Especializadas flexibles 4a revolución tecnológica	Grupos diversificados monopolistas-financieros industrias 2a o 3a revolución tecnológica	Públicas internacionales industrias 2a o 3a revolución tecnológica Telkom (Inn), PTT (Tai)
Tecnología	Basadas en innovación y rápido aprendizaje. Buscan alcance global en base a productividad del trabajo, y economía del conocimiento	Subgrupo II-A Basados en monopolios nacio- nales que financian su expan- sión exterior	Subgrupo III-A Innovadora orientada a alcan- ce global y el desarrollo Petrobras (Inn), Embrapa (Bra) Tencent, Lenovo (Chn) Petronas (Mal)
I + D	Niveles medio y avanzado	I+D baja o media	
Ejemplos		Dilek (Tur), YTL (Mal), Alfa, Femsas, Bimbo (Mex) Pou Chen (Taw)	
Argentina	Techint, Pescarmona (Impsa)		
Brasil	Embraer, Itaotec, Vivo		Subgrupo III-B
China	Hutchinson Wh., Huawei		Burocrática, internacionaliza- ción defensiva y de corte fiscal
Corea	Samsung, LG, Hyundai-Kia	Subgrupo II-B	(proveedores a gobiernos)
India	Bharti, Infosys, Tata Telecom	Lógica financiera: diversificar portafolios e inversión finan- ciera mas que productiva.	PEMEX (Mex), YPF (Arg)
Indonesia	Vads, Indosat Ooredoo		Antofagasta (Chi)
Malasia	I-bran, Maxis, Vads		Pertamina (Inn)
México	Cemex, Mexichem	Realizan poca I+D	Aselsan (Tur)
Tailandia	Charoen Pokphand	Carso (Mex), Sime (Mal)	
Taiwán	Acer, Foxconn, Quanta	Falabella (Chi)	
Turquía	Koç		

Abreviaturas: Arg: Argentina; Bra: Brasil; Chi: Chile; Chn: China; Cor: Corea; Ind: India;

Inn: Indonesia; Mal: Malasia; Mex: México; Tai: Tailandia; Taw: Taiwán; Tur: Turquía

Fuente: Elaboración en base: UNCTAD varios años, Fortune, varios años, Dabat, Ordóñez, Chapman (2007), Eiteman, Stonehill y Moffett, 2011 [1992], Rivera U. (2014).

Una característica de las ETN-emergentes, es que los de mayor éxito (Corea, India, China, Taiwán, Brasil) mantienen un grupo variado de empresas públicas en sectores de infraestructura, banca y actividades estratégicas que varía por país, soporte y complemento de la acumulación privada. México desmanteló dicha estructura y viene operando las pocas empresas estatales sin perspectiva de aprendizaje tecnológico ascendente y generación de ecosistemas empresariales con visión de futuro.

Las fronteras entre los diferentes grupos y subgrupos naturalmente es permeable a los avances y retrocesos de las ETN, como es el caso de *I-bran* (Malasia) que adquirió *Sanyo* en 1999, *Flextronic* (EUA-Singapur) compró *Solectron* en 2007, la compleja venta de la división de chips de *Toshiba* en 2017 al consorcio multinacional y multi-ETN *Bain* integrado por los principales productores y usuarios de sus productos, ejemplo de adquisición y subsidiarización entre países asiáticos en empresas del SE-I; o en otros sentido, *Pescarmona* (Argentina) en 2017 se encuentra en proceso de *default* por impago de deuda y profundo proceso de restructuración (posible venta de *Impsa*, firma más importante del grupo), los *chaebols* coreanos quebrados (*Jinro*, *Hanbo*, *Newcore*, 1977, *Daewoo*, 1979). De igual forma las operaciones parciales o totales de una ETN pueden corresponder a más de una de las categorías clasificatorias, considerando la posición que ocupe en la cadena de valor para conocer el tejido fino de la división interindustrial del trabajo que se superpone con la NDIT.

2.5.4. Redistribución espacial de la acumulación de capital internacional.

La redistribución de los flujos de acumulación de capital⁵² a nivel mundial se expresa en el creciente peso de los acervos (*stocks*) de IED / PIB de las economías emergentes como parte del surgimiento del nuevo G7.

Mientras que los acervos de los países avanzados se multiplicaron 10 veces, al aumentar de 1,668 miles de millones de dólares en 1990 a 16,917 mmd en 2016, los acervos de los países emergentes se multiplicaron casi 19 veces, creciendo de 550 a 9,078 mmd en el

⁵² Ante las dificultades de medición de la IED tanto económicas (subregistro, triangulación por paraísos fiscales, operaciones ficticias tipo *round tripping*, el nuevo tipo de “directa” de los *equity funds*), (Dabat, Ordóñez, Chapman, 2007), las legales (jurisdicción de operaciones, definición en contratos de riesgo), ver nota 11 Capítulo I; y contables (aplicabilidad para impuestos en adquisiciones internacionales entre varios países y sistemas legales, registro oportuno), buscamos mostrar las tendencias generales con los acervos (*stocks*) en divisas y relativas al producto global. En cuanto a la IED como obstáculo a la acumulación de capital en México, se estima que para incrementar el PIB en un punto porcentual se requiere disminuir la repatriación de utilidades de las ETN estadounidenses (aumentar la reinversión) en 2.8% anualmente (Briseño, Martínez y Neme, 2015, 96).

mismo período. Después del crecimiento más lento de estos acervos de inversión a raíz de la crisis de 2008, la participación porcentual de los países avanzados declinó del 77% en 1990 y 2000, a 66% en 2010 y continúa declinando a 63% en 2016; en contrapartida el ascenso de los acervos de los emergentes pasaron del 23% en 1990 y 2000 a 30% en 2010 y a 34% en 2016 (ver Tabla 2.8 y Figura 2.1.).

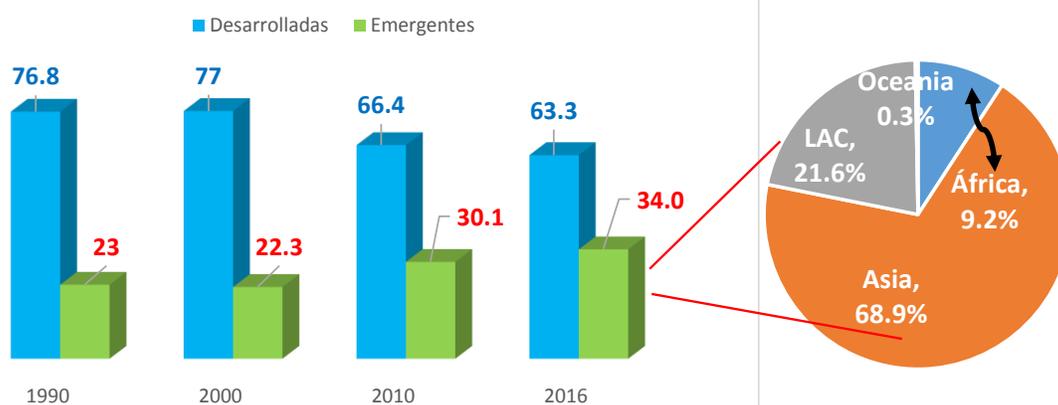
Tabla 2.8. Acervo de IED, % del PIB, economías seleccionadas, 1980-2016
Miles de millones Usd (MMD)

Economía	1980	1985	1989	1990-1999	2000-2009	2010-2016
1 Argentina	6.9	7.4	8.9 (1)	10.3	27.8	16.4
2 Brasil	7.4	11.5	10.0	10.1	20.3	27.6
3 Chile	3.2	14.1	15.5 (2)	42.3	62.7	78.8
4 China	3.1	3.4	2.7 (3)	12.0	12.1	10.3
5 Corea	2.0	2.3	2.1 (3)	3.6	10.6	12.7
6 India	1.1	0.9	0.6	1.6	6.7	12.6
7 Indonesia	5.6	7.5	9.3	11.0	11.2	23.7
8 Malasia	21.1	23.7	27.7 (2)	34.8	35.7	40.5
9 México	0.9	1.1	nd	10.2	26.9	39.1
10 Tailandia	3.0	5.1	7.0	12.9	32.0	44.2
11 Taiwán	5.8	4.7	5.5	6.1	11.1	12.9
12 Turquía	0.2	0.5		6.3	13.3	18.7
Media				13.4	22.5	28.1
1 Japón	0.3	0.5	0.6	0.5	2.3	3.6
2 Francia	3.4	6.4	4.9	17.5	18.7	26.0
3 Alemania	4.0	5.3	5.6	12.9	25.0	25.4
4 Reino Unido	11.7	14.0	16.2 (3)	17.1	32.1	49.6
5 EUA	3.1	4.7	7.3	15.2	22.1	28.0
Media				12.6	20.1	26.5
Miles de millones USD (MMD)			1990	2000	2010	2016
A) Mundo			2,198	7,490	20,245	26,728
B) Desarrolladas			1,688	5,768	13,444	16,917
C) Emergentes o en desarrollo			510	1,669	6,103	9,078
B / A			76.8%	77.0%	66.4%	63.3%

Notas: (1) 1986; (2) 1987; (3) 1988

Fuente: Elaboración *World Investment Report*, Unctad, 2017, 2015, 2000, 1992.

Figura 2.1. Acervos de IED total mundial (%), países desarrollados y emergentes (miles de millones USD)

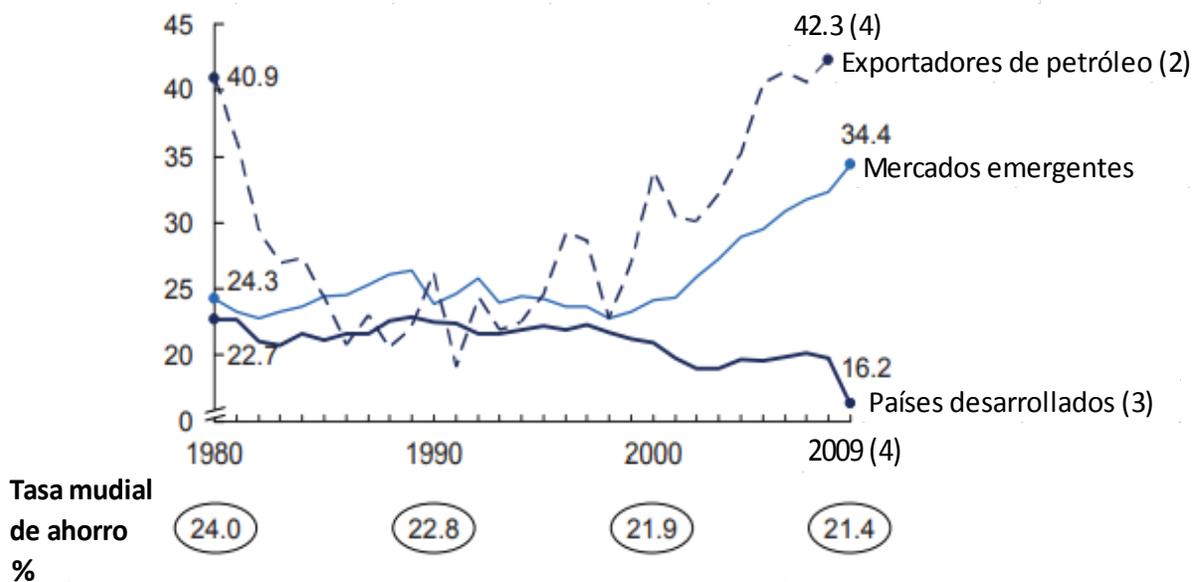


De los acervos de IED de los emergentes por 9,078 miles de millones de dólares en 2016, las economías asiáticas representan casi 70% y las latinoamericana y caribeñas el 22%.

El dinamismo o *núcleo endógeno* (Fajnzylber, 1983, 345-358) de las economías asiáticas, con diferentes grados de mercantilismo, primacía del mercado interno en las grandes y relevancia diferenciada de sus sectores externos en todas ellas, ha requerido menor proporción de inversión extranjera en relación al PIB, habiendo logrado aprendizajes tecnológicos y avances importantes en construir complejos científico-tecnológicos con vinculación universidades-empresas, compartidos a nivel social.

Para los años 2010-2016 Corea (12.7), Taiwán (12.9), India (12.6), China (10.3), multiplican por cuatro la proporción de Japón, que tiene la participación de IED más baja (3.6) de todas las economías, desarrolladas y emergentes (Tabla 2.8). Esta tendencia se corresponde con la propensión a menores niveles de consumo y mayores de ahorro e inversión interna en general, de la modalidad capitalista asiática oriental en relación a la estadounidense y europea (Morishima, 1984, Aoki, 2011, 2012, Sugihara, 2003 [1998], Figura 2.3).

Figura 2.2. Tasas nacionales de Ahorro / PIB (%), 1980-2009 (1)



(1) Ahorro bruto de hogares, empresas y gobiernos de 111 países.

(2) Argelia, Angola, Azerbayán, Kazajstán, Kuwait, Libia, Nigeria, Noruega, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Venezuela (8 OPEP, 3 externos)

(3) Países con PIB pc >14,500 (promedio mundial) Usd, sin exportadores de petróleo

(4) 52 países con 85% del PIB mundial de 2008.

Fuente: McKinsey, 2010, *Farewell to cheap capital?*

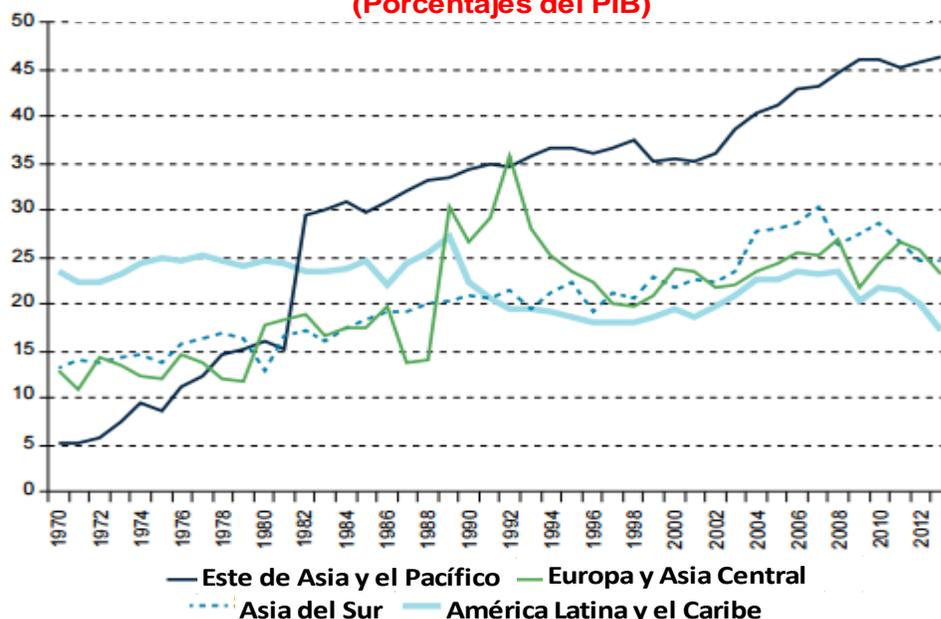
En cuanto a dinámica de crecimiento de los acervos de IED, entre 1990-1999 y 2010-2016, Corea más que triplicó su proporción, Taiwán la duplicó, la India la multiplicó por ocho veces, y China tuvo un ligero descenso (acorde a la tendencia señalada en Capítulo I de haberse convertido en uno de los principales inversores mundiales), que reflejan la internacionalización y creciente entrelazamiento de sus grandes empresas con las principales corrientes internacionales de capital.

Como hemos visto, las economías asiáticas en general y las orientales en especial, constituyen la espina dorsal explicativa del despliegue de la segunda etapa de la NDI, entrelazada con la división inter-industrial del trabajo, articulada en complejas cadenas generadoras de valor y rentas tecnológicas y de aprendizaje.

Las economías latinoamericanas tienen menor homogeneidad en los acervos de IED en relación al producto. En los años 2010-2016 Argentina tiene la proporción más baja (16.3), seguida de Brasil (27.6), ambas inferiores a la media (28.1) de nuestro grupo de emergentes, en tanto la superan notablemente México (39.1) y Chile (78.8), esta última históricamente desde 1985 ha tenido la mayor participación de tasa IED / PIB.

Entre 1990-1999 y 2010-2016 Argentina multiplicó su IED una vez y media, Brasil casi la triplica, México casi la multiplica por cuatro, mientras Chile casi la duplica, partiendo este último de un nivel más elevado (ver Tabla 2.8).

**Figura 2.3. Ahorro interno, regiones emergentes, 1970-2013
(Porcentajes del PIB)**



Fuente: Cepal (2015), *Financing for development in Latin America and the Caribbean. A strategic analysis from a middle-income country perspective.*

Capítulo 3. Industrializaciones tardías y ciclos largos: México y Corea.

3.1. Presentación.

Partimos de la teorización contemporánea de los ciclos u ondas largas actualizada por Ernest Mandel (1972), y de las aportaciones desde la perspectiva neoschumpeteriana (Freeman, 1992, Freeman y Pérez, 1988, Pérez, 2004).

El final de la cuarta onda larga (hasta donde teorizó Mandel) divide las opiniones de los especialistas. Unos dicen que desde los años 70 se ha iniciado una quinta onda larga, asociada con la revolución en electrónica, telecomunicaciones e informática (Freeman, 1982, Freeman y Louca, 2001; Pérez, 2004, 2010). Otros sostienen que todavía estamos en la desaceleración más prolongada de la cuarta onda larga (Wallerstein 1984, Zarotiadis 2012), mientras otros asumen que ahora estamos viendo el comienzo de la sexta onda, asociado con los nuevos desarrollos en nanobiotecnologías (Lynch, 2004, Ozouni, et al, 2015)⁵³ y otras tecnologías mencionadas en Capítulo I (ver Tablas 1.1. y 1.2.). En cuanto a la sexta onda larga es usada a nivel de negocios por diferentes ETN europeas (Allianz, 2010) y gobiernos como el de Finlandia (*Surfing the sixth wave*, 2012). Parte de esta disparidad de opiniones resulta no sólo del uso de diferentes técnicas empíricas, sino principalmente de diferentes argumentos teóricos

Una controversia adicional se refiere a si las ondas largas se vienen acortando de un promedio de 50-52 años, a períodos cercanos a los 40 años (*The Economist*, 1999, *Catch the wave*, Narkus, 2012).

Consideramos que las aportaciones de Freeman, Pérez y otros (Ernst, Dossi, Utterback, Mowery, Borrus, Nelson, Lundvall, etc., con preocupaciones y perspectivas teóricas no necesariamente convergentes), apuntan sólidamente en la quinta onda larga constituida con el ascenso del sector electrónico informático y de telecomunicaciones (SE-IT) que se ha convertido en el eje principal de la acumulación mundial en cuanto a dinamismo, magnitud y encadenamientos productivos; y persiste la discusión en torno al término del período de la parte descendente de la misma.

Cabe recordar que el tratamiento teórico de Mandel establece como eje de análisis la acumulación y rentabilidad de capital, junto con otros elementos de dinámica social

⁵³ Una perspectiva propone un prisma de análisis integrado por cuatro temáticas: el régimen de acumulación, el paradigma tecno-económico, la regulación social y la división internacional del trabajo (Husson, 2012).

(independientemente de sus aciertos y aspectos discutibles), mientras que las perspectivas neo-schumpeterianas, evolucionistas y las de negocios (Porter, etc.), se refieren a las tecnologías, entorno socio institucional y formas de financiamiento tecnológico.

En la explicación de las vías de industrialización de México y Corea, de su forma peculiar en las ondas largas, priorizamos los factores objetivos de las leyes de la acumulación en economías que se abrieron cada vez más al mercado internacional, a partir de las cuales actúan las políticas económicas y planes de negocios.

3.2. Ondas largas y vías de industrialización latinoamericana y asiática.

La etapa del capitalismo electrónico-informático y de telecomunicaciones aportó peculiar dinamismo al despliegue internacional de capacidades productivas a nivel internacional. La forma neoliberal que lideró la conformación del auge de los ochentas y noventas del siglo anterior, no implica que exista una única vía de desenvolvimiento como hemos visto.

Las modalidades de industrialización latinoamericana o asiática, en particular de la zona oriental, presentan resultados diferentes que podemos ver en una primera aproximación.

Tabla 3.1. Dinámica del producto México-Corea y participación en comercio mundial y regional, 1960-2015

Año	PIB, Miles de Millones Usd		PIB per cápita Usd		PIB per cápita Usd		Tasa promedio crecimiento PIB 1		Participación en comercio internacional, %					
	Corrientes (MMD)		Precios corrientes		PPA, corrientes		Precios Corrientes		Mundo		Norteamérica2		Asia 3	
	México	Corea	México	Corea	México	Corea	México	Corea	México	Corea	México	Corea	México	Corea
1960	13	4	342	156	--	--	--	--	0.7	0.2	2.2	3.6		
1970	36	9	683	292	--	--	6.8	8.7	1.8	0.5	3.0	3.0		
1980	194	68	2,803	1,778	5,631	2,184	6.7	9.1	1.7	0.6	5.8	4.9		
1990	263	285	3,069	6,642	6,019	8,436	1.9	9.7	1.2	1.3	3.8	7.4		
2000	684	562	6,650	11,948	10,319	18,083	3.6	6.6	2.1	1.7	5.8	8.4		
2010	1,051	1,094	8,861	22,151	14,603	30,465	1.8	4.4	1.6	1.7	6.0	8.5		
2014	1,298	1,411	10,351	27,989	17,357	33,417	--	--	1.7	1.8	6.4	8.4		
2015	1,144	1,378	9,009	27,222	17,277	34,549	2.8	3.0	1.6	1.9	5.5	8.2		

1. Promedios decenales (1961-1970, 1971-1980, 1981-1990, 1991-2000, 2001-2010), y quinquenal (2011-2015).

2. Norteamérica: Estados Unidos, Canadá y México (Banco Mundial clasifica la región de manera diferente).

3. Asia Oriental: China, Hong Kong, Japón, Macao, Mongolia, Corea del Norte y Corea del Sur

Fuentes: Elaboración propia a partir de Banco Mundial (2016), *Indicadores*, Junio; y FMI (2016), *WEO*, abril (PIB-PPA 1980).

Siendo México un país territorialmente 20 veces más grande (dos millones de kilómetros cuadrados contra 100 mil km²) y en población 2.5 mayor (127 millones de habitantes *bis a bis* 50 millones) en 2015 a Corea del Sur, en 1960 el PIB mexicano era 3.3 veces superior y el PIB *per cápita* 2.2 veces mayor al coreano, con tasas de crecimiento promedio superiores al 6% en ambos casos en los sesentas y setentas del siglo XX.

A partir de 1990 esas relaciones se invierten y el PIB coreano supera al mexicano en 10% y *per cápita* en 2.2 veces (a precios corrientes) o 1.4 veces a paridad de poderes adquisitivos –PPA-; alcanzando en 2015 una diferencia a favor de Corea de 1.2 veces en el PIB y triplicar el *per cápita* del mexicano a precios corrientes, o duplicarlo a PPA, en tanto que el dinamismo de la economía mexicana se desploma por la década perdida de los ochentas, mientras el coreano se mantiene, y posteriormente aminora (ver Tabla 2.9).

El crecimiento extensivo del capitalismo en ambos casos fue sobresaliente, ocurriendo primero en México y otras naciones latinoamericanas, y posteriormente empezó a despuntar en lo que vendrían a denominarse los “tigres asiáticos”, crecimientos como en otras experiencias capitalistas llenas de contradicciones y ahondamiento de contrastes e inercias propias de desempeños nacionales, debido a sus respectivas historias previas y al despliegue de las nuevos roles desplegados en la primera y segunda etapas de la nueva división internacional del trabajo (NDIT).

3.3. Sincronías nacionales diferenciadas.

Las ondas largas coexisten con los ciclos de negocios *juglar*, en un entrelazamiento que no significa plena y total sincronización, sino tendencia a acoplamientos y disociaciones en determinados momentos, de acuerdo a un conjunto de factores.

Los acuerdos comerciales regionales, mercados comunes y asociaciones internacionales en diversas zonas del mundo (TLCAN, Unión Europea, Cuenca del Pacífico, Asean+3, etc.), hace que las economías involucradas tiendan a converger en ritmos, picos y caídas en el crecimiento general del producto, la inversión, el comercio exterior y otros indicadores.

Una economía fuerte ligada a otra, Estados Unidos y Canadá, producen la convergencia de un socio de menor nivel de desarrollo, México, tendiendo a sincronizar sus ciclos de negocios, como se encuentra ampliamente documentado.

Esa sincronía es diferente entre Japón y los países del sudeste asiático, como veremos más adelante, pues si bien la mayor parte del comercio exterior de Corea y, en general, los países de la Asean, es intrarregional, también influye la proporción que cada país tiene con Estados Unidos.

En las ondas largas la tendencia general la marcan los países líderes, y el acoplamiento y desfases con las economías seguidoras dependen de los siguientes factores:

1. Nivel de desarrollo del *núcleo endógeno* (Fajnzylber) que se entrelaza con las corrientes internacionales de capital, comercio y fuerza laboral.
2. Grado de apertura al comercio internacional, a la inversión directa, de cartera y, por ende, a los mercados de capitales de deuda, bonos y de los fondos de inversión.
3. Avance en el desarrollo tecno-económico, despliegue de infraestructura, de la capacidad de absorción de tecnologías, aprendizaje y despliegue de sistema científico-tecnológico y su vinculación con las universidades y asociaciones de la sociedad civil.
4. Nivel de desarrollo socio-institucional, por una parte, de las regulaciones estatales a nivel social, sistema jurídico, autonomía efectiva del poder judicial; en competencia empresarial, gobernanza corporativa y, de otra parte, nivel de desarrollo de capacidades laborales de trabajo simple y calificado, ingenierías, científico.
5. Lugar que ocupa en la división internacional y en la interindustrial del trabajo (cadenas de valor), junto al nivel de desarrollo del Estado como entidad a nivel internacional, en las dimensiones de solidez y funcionamiento interno, así como en el nivel competitivo y de las relaciones de poder y diplomacia internacional.

En este trabajo proponemos que las vías de industrialización de México y Corea se ajustan a la categorización de las ondas largas. Las modalidades seguidas por estos doblemente tardíos son diferentes, de acuerdo a su historia particular y a su forma de inserción en la NDIT en su primera y segunda etapa.

Amsden ubica correctamente (1989, 2001) a ambos países en la categoría de estructuras industriales con precedentes coloniales. La diferencia reside que en México esa herencia fue de tres siglos, por una potencia colonizadora que no destacó en liderazgo tecnológico industrial en ramas dinámicas, en una etapa donde el capitalismo mundial estaba en pleno proceso de expansión comercial; mientras que el legado colonial en Corea fue de poco menos de 50 años, por una potencia en vías de convertirse en líder tecnológico e iniciador de un paradigma tecno-económico original, poco exportable en los aspectos socio-institucionales, que sirvió de efecto demostración a imitar, principalmente por economías regionales (Corea, Taiwán, Singapur, en cierta forma Hong Kong, China, entre otras)⁵⁴, en la etapa de despliegue tanto del *fordismo* a nivel internacional, como del “milagro japonés”.

⁵⁴ La experiencia en México y los países hispanoamericanos resultaron en una mezcla de culturas, el mestizaje con aspectos positivos y negativos nacionales; mientras que en el caso de Corea ese mestizaje fue marginal, los aspectos histórico-culturales fueron menos dispares, donde las culturas sino-japonesas valoran la cultura del esfuerzo, el aprendizaje a diferentes niveles y acceder a la burocracia gubernamental calificada se aprecia cual ascenso social de prestigio familiar (México, Paz, 1999 [1950], 1970; Corea, Hahm, 1967, Yang, 2013).

**Tabla 3.2 Ondas largas: México 1933-2016 y Corea 1954-2016
(precios corrientes USD, variación anual y por períodos)**

INDICADORES MACROECONÓMICOS	México		Corea	
	1933-1981	1982-2016	1954-1996	1997-2016
PIB Real	6.2	2.3	8.7	4.2
Inflación (índice implícito PIB)	9.6	24.4	10.5 (1)	2.9
Rentas de rec naturales % PIB *	3.6 (1)	4.8	0.2 (2)	0.0
INVERSIÓN PRODUCTIVA				
Formación Bruta Capital Fijo / PIB	19.4 (2)	20.0	27.5 (3)	30.7
FBCF / PIB (tasa crecimiento)	11.6 (2)	2.4	16.3 (3)	2.4
Formación Bruta Capital / PIB	21.3 (2)	21.6	29.4 (3)	31.4
FBC / PIB (tasa crecimiento)	9.6 (2)	2.1	15.8 (4)	3.1
TRANSACCIONES INTERNACIONALES				
Cuenta Corriente / PIB	-1.6 (3)	-1.6	-1.8 (5)	3.2
Balanza Comercial / PIB	-0.02 (4)	0.0	-4.7 (3)	3.4
Exportaciones / PIB	9.9 (5)	19.8	23.3 (5)	36.0
Importaciones / PIB	12.0 (5)	20.0	25.5 (5)	31.9
IED flujos entrada / PIB	0.7 (6)	2.1	0.2 (5)	1.1
Inversión de cartera / PIB	nd	0.4 (12)	0.7 (6)	0.6
PODER DE COMPRA SALARIAL				
Salario Mínimo Real Mensual	1.9 (7)	-4.0 (13)	6.9 (7)	3.3 (11)
Salario Medio Manufacturero Real	1.5 (8)	-1.0 (13)	7.1 (7)	2.5 (11)
APRENDIZAJE TECNOLÓGICO				
Exportaciones alta tecnología / PIB	nd	3.0 (14)	4.3 (8)	9.1
Exportaciones alta tecnología/Exps manufactureras	nd	16.6 (14)	20.4 (8)	29.5
Exps manufactureras / Exportaciones totales	24.5 (9)	66.1	81.5 (9)	89.5
Pagos uso propiedad intelectual MMD**	0.8 (10)	23.5	17.1 (5)	109.2
Ingresos uso propiedad intelectual MMD**	0.1 (10)	5.2	1.1 (5)	45.6
Distancia a Frontera (Frontera: 100)	nd	69.1 (15)	nd	83.2(12)
DINÁMICA EMPRESARIAL EN BOLSA				
Compañías nacionales en Bolsa	329 (11)	185	511 (10)	1,530
Capitalización de mercado MMD**	0.9 (11)	190.0	71.4 (10)	673.8

* Rentas: Gas, carbón, petróleo, minerales, forestal. ** Miles de Millones de Dólares (MMD)

Notas México: (1) 1970-1981, (2) 1960-1981, (3) 1939-1981, (4) 1960-1981: Bienes y ss, (5) 1933-1938 y 1979-1981, (6) 1970-1981, (7) 1935-1981, (8) 1940-1981, (9) 1962-1981, (10) 1979-1981, (11) 1975-1981, (12) 1989-2016, (13) 1982-2013, (14) 1989-2015, (15) 2009-2016

Corea: (1) 1967-1996, (2) 1970-1996, (3) 1960-1996 Bs y ss, (4) 1961-1996, (5) 1976-1996, (6) 1990-1996; (7) 1992-1996 (MOEL), (8) 1988-1996, (9) 1962-1996, (10) 1979-1996, (11) 1997-2016 (MOEL y OCDE) (12) 2009-2016

Fuente: Elaboración propia a partir de Mariña y Cámara, 2015, México: INEGI-BIE; Banxico, Estadísticas; CONASAMI y Banco Mundial WDI Indicadores. Corea elaboración propia: Bank of Korea (BoK), Banco Mundial WDI, Korea Ministry of Employment and Labor (MOEL), varios años, y OECD.Stat (salarios).

El pasado colonial es visible no solo en la estructura industrial, comercial y de servicios en cada país, sino en aspectos socio-institucionales, jurídicos y culturales que establecen

diferencias que se volverán estructurales en la modalidad de acumulación de capital y las relaciones entre esta y el Estado en cada caso.

En este punto queremos destacar la diferencia de sincronías de los procesos de cada país. México inicia su industrialización moderna hacia 1880, durante el porfiriato, coincidente con la revolución *meiji* japonesa, y en una segunda oleada industrializadora en la década de los treinta del siglo XX; por su parte, el expansionismo nipón llevará a diversos conflictos bélicos y a la colonización de Corea y Taiwán, que termina a fines de la segunda guerra mundial, por lo cual el proceso de industrialización coreano a partir de 1954 retoma rumbo diferente veinticinco años después de la segunda oleada industrializadora mexicana. En momentos diferentes del capitalismo internacional y de las formas de articulación de las economías nacionales en la NDI.

Las vías latinoamericana y del sudeste asiático difiere en los momentos de industrialización sustitutiva (ISI), primaria (productos agropecuarios) y secundaria (productos manufacturados), o de la industrialización orientada a la exportaciones (IOE), sea de productos primarios o de productos industriales con momentos sobrepuestos o en etapas diferentes, usando el lenguaje de la teoría tradicional del desarrollo latinoamericano (Gereffi, 1989, 1989a).

Ambas experiencias presentan una etapa ascendente y otra descendente de la onda larga, que acompaña a su expresión internacional, tendencialmente coincidentes pero con períodos un tanto más largos en nuestros dos casos, con sus diferentes modalidades que analizaremos más adelante, bajo la forma de los elementos semejantes y diferentes entre las vías de desarrollo de México y Corea, que explican los resultados dispares en ambas regiones y tipos de países.

La fase ascendente mexicana 1933-1981, se adelanta a la coreana, 1954-1996, como mencionamos líneas arriba. La fase descendente de la onda larga en México coincide con el boom petrolero mexicano y posterior decadencia del mismo, 1982-2016, mientras que la de Corea abarca el período 1997-2016, coincidente con el inicio de la crisis cíclica del sudeste asiático (ver Tabla 3.2).

Presentamos un panorama comparativo entre las dos vías latinoamericana y asiática en seis aspectos que nos aproximan a caracterizar la dinámica y características distintivas de ambos países. En primer plano tres agregados macroeconómicos de crecimiento del producto, la inflación y las rentas de recursos naturales, gas, carbón, petróleo, minerales y

recursos forestales. En segundo lugar, la inversión productiva a través de la formación bruta de capital fijo (FBCF) en magnitud y tasas de crecimiento medidas como porcentaje del producto. Un tercer aspecto compara los principales indicadores de comercio internacional de México y Corea, cuenta corriente, balanza comercial, importaciones, exportaciones, flujos de entrada de inversión extranjera directa (IED) e inversión de cartera, todos en relación a los productos nacionales. Un cuarto apartado son la participación salarial en el producto visto a través del salario mínimo y del salario manufacturero promedio, en relación al PIB. En quinto sitio, lo que denominamos el aprendizaje tecnológico, expresado en las exportaciones de alta tecnología en las totales y en relación a las manufactureras, las entradas y salidas de recursos por uso de tecnología y el indicador de distancia respecto a la frontera tecnológica; y, finalmente, en sexto lugar la cantidad de empresas que cotizan en Bolsa y el valor de capitalización total de tales empresas, medidos en dólares corrientes, como indicador del nivel de socialización empresarial en estos canales de financiamiento, termómetro del nivel de maduración de las grandes empresas.

3.3.1. Dinámica macroeconómica y de la inversión productiva en México (1933-2016) y Corea (1954-2016).

El comportamiento macroeconómico en las tasas de crecimiento del PIB durante la fase ascendente en ambos países son espectaculares, México 6.2 durante 1933-1981, y Corea 8.7 en el lapso 1954-1996; mientras que el declive es más acusado en el caso mexicano al caer aproximadamente a un tercio del previo, a 2.3; y el coreano cae a 4.2 cerca de la mitad de su período de ascenso. El aumento de precios en la fase ascendente es casi igual en ambos países, alrededor del 9-10%, y en la fase descendente de la onda larga, en ambos casos la inflación viene a la baja respecto de la fase ascendente, pero la de México casi cuadruplica a la de Corea; y las rentas de recursos naturales han sido importantes para México en ambas fases, 3.6 y 4.8 respectivamente, mientras que Corea no cuenta con ellas en ninguna fase.

En relación a la formación bruta de capital fijo (FBCF), México se encuentra alrededor de 20 puntos porcentuales del PIB en las fases ascendente y descendente de la onda larga, en tanto Corea cuenta con 30 puntos también en ambas fases; en cuanto a su ritmo Corea supera a México en la primera fase, 16.3 contra 11.6 en las respectivas tasas de crecimiento, y en la descendente se encuentran al mismo nivel de 2.4 ambas economías; y en la formación bruta de capital (FBC) general, la historia se repite en cuanto a niveles de 20 para México en ambas etapas y de 30 por ciento en relación al PIB para Corea en ambas

fases, y las tasas de crecimiento se desploman a una quinta parte de su ritmo de crecimiento en el paso de la etapa ascendente a la descendente tanto en México como en Corea, lo cual forma parte de la sincronía con la onda descendente de la economía internacional (ver Tabla 3.2).

3.3.2. Vinculación internacional y aprendizaje tecnológico: México (1933-2016) y Corea (1954-2016).

Con niveles de acumulación de capital equiparable, medidos a través de la FBC y de la FBCF, los resultados en la tasa promedio de crecimiento del producto, son mejores en Corea (4.2 en lapso 1997-2016) que en México (2.3 para 1982-2016), como vimos en el apartado anterior (3.3.1)⁵⁵.

Uno de los elementos que explican esa diferencia de resultados es el tipo y nivel de aprendizaje tecnológico alcanzados por ambas economías. Las exportaciones de alta tecnología en la fase ascendente de la onda larga en México (1933-1981) son inexistentes, y para la segunda fase (1982-2016) alcanzan en promedio el 3% del PIB, mientras en el caso coreano aparecen desde su fase ascendente (1954-1996) con 4.3% promedio del producto, y para la fase descendente (1997-2016) se multiplican por dos y alcanzan en promedio 9.1% del PIB, es decir, el triple del nivel alcanzado por la economía mexicana (Tabla 3.2).

Tal tendencia se repite al ponderar las exportaciones de alta tecnología en relación a las exportaciones manufactureras. En la fase ascendente en México (1933-1981) no figuran, y en la fase descendente (1982-2016) de la onda larga llegan a 16.6% en promedio del PIB;

⁵⁵ El mejor desempeño coreano en relación al mexicano se manifiesta también en las formas de ajustes previos y posteriores a sus crisis económicas y acuerdos logrados con el FMI, México 1982-1987 y 1987-1992, Corea 1979-1986 y 1987-1992 (Valencia, 1998, resumen de Tesis doctoral); o en su desempeño en la apertura financiera (ver Nota 15 Cap. 1 y Marchini, 2012). Entre las abundantes evaluaciones que resaltan el menor buen desempeño de la tecnocracia mexicana, contrastada por indicadores económicos y sociales obtenidos a nivel internacional, ver Weisbrot, Lefebvre y Sammut, 2014, *Did NAFTA Help Mexico? An Assessment After 20 Years*, CEPR. Surgido en el campo del manejo de comunicación política en Estados Unidos en los 80's, el término *spin doctors* se generalizó a todo tipo de asesoría en ámbitos públicos o privados incluido el campo de la economía (Herman, Edward y Chomsky, Noam, *Manufacturing Consent*, New York, Pantheon, 1988). En la alta burocracia coreana predominaban los abogados hasta fines de los setentas (Chang, 1993, 118-119), de manera similar a México, y a partir de entonces empezaron a tomar relevancia en los gobiernos los doctorados graduados en universidades anglosajonas en economía y políticas públicas tanto en países asiáticos como latinoamericanos. La orientación de los países en la economía política internacional y de la concurrencia entre estados (desarrollistas, "liberales",...), al igual que la modernización (o no) de los Estados han logrado resultados notablemente diferentes, a menudo contrastantes, y en ese marco toma dimensión adecuada esta temática.

en tanto en Corea en la fase ascendente (1954-1996) sumaban 20.4% y aumentan un 45 por ciento para ubicarse en 29.5% en promedio del PIB en el período 1997-2016, lo cual casi duplica el nivel alcanzado por la economía mexicana.

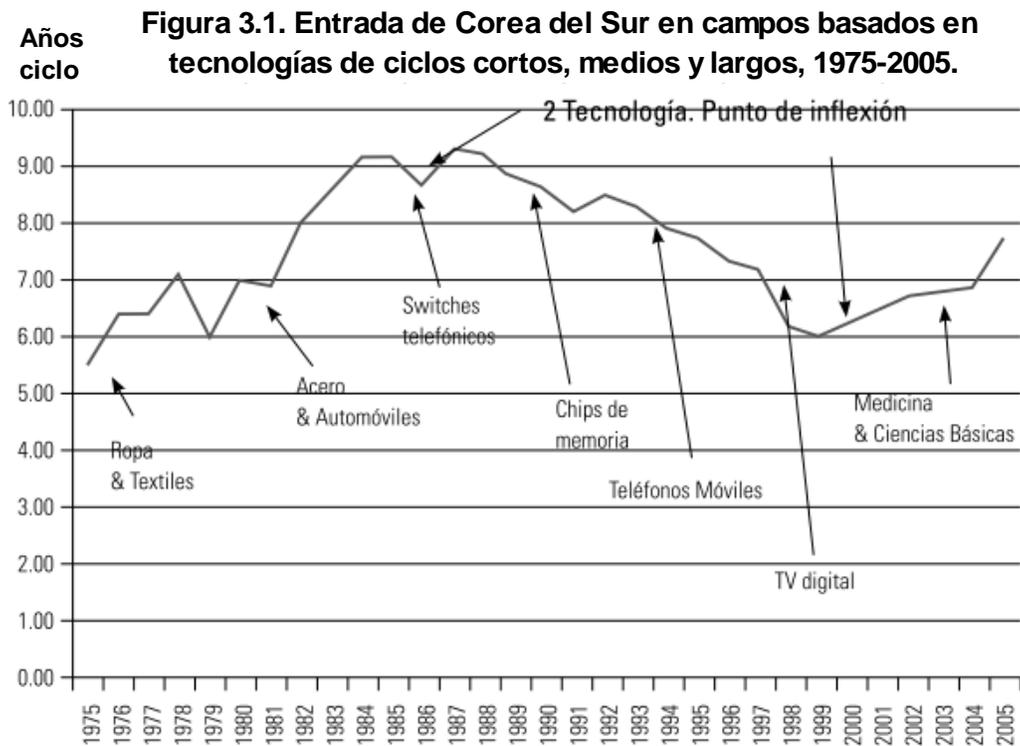
Dichas tendencias se matizan cuando analizamos el comportamiento global de las exportaciones manufactureras en relación a las exportaciones totales. Es destacable que la economía mexicana pasó de contar con una alta participación en sus exportaciones de productos petrolíferos, a constituirse en plataforma de exportación y suministrador de componentes de las grandes ETN globales, y en menor medida como subcontratista de alcances internacionales. Sus exportaciones manufactureras en relación a las exportaciones totales se multiplican por 2.7 veces entre la fase ascendente (1933-1981), 24.5% promedio del PIB, a 66.1% como media del producto para el período 1982-2016, en la fase descendente.

Corea se integró al mercado mundial desde el inicio como plataforma exportadora de bienes intensivos en trabajo, ascendiendo progresiva y de manera continua en un lapso relativamente corto, a subcontratista internacional y suministrador de componentes para las ETN globales, logrando insertarse dinámicamente en cadenas globales de valor en ramas del sector electrónico-informático y de telecomunicaciones (SE-IT) como vimos en los capítulos 1 y 2, llegando a establecer marcas propias a través de ETN's de base coreana, o con OEM's y ODM's asociadas a las grandes ETN internacionales.

De ahí que las exportaciones de alta tecnología coreanas como proporción de las exportaciones totales representaban 81.5% de en la etapa 1954-1996, y aumentaron a 89.5% promedio en la fase descendente de la onda larga, 1997-2016 (ver Tabla 3.2).

La secuencia de industrias donde se orientó la participación de las empresas coreanas se basaron en la duración de los ciclos tecnológicos (después de un análisis de la cantidad de patentes donde dominan los países avanzados), con una secuencia alternada de industrias intensivas en mano de obra y ciclos cortos (prendas de vestir), pasando por sectores intensivos en capital de ciclos medios (acero y vehículos) y largos (naviera), nuevamente ciclos cortos (mayoría de productos de informática) y finalmente llegando a los sectores de nivel alto y ciclos largos (biología y medicina), donde se requieren elevados niveles de investigación y desarrollo (I+D). El primer punto de inflexión fue en los años ochenta, donde se vuelca a la electrónica y semiconductores, y el segundo punto de viraje es en la década de 2000, algunas industrias coreanas han venido acercándose a las de países avanzados

(indicador de distancia a frontera), y que están intentando entrar en campos basados en ciencias exactas con ciclos largos (Lee, 2014)⁵⁶ (Ver Figura 3.1).



Fuente: Lee (2014), Gráfico 1, 244.

En la industria de construcción naval, el éxito de Japón al adoptar la técnica de soldadura y el éxito de Corea mediante la elección de la tecnología de membrana, demuestra que los tardíos pueden explotar la incertidumbre tecnológica para implementar un salto cualitativo (*frogging jump*). Ambos países combinaron la imitación con aprendizaje rápido, considerando que es una estrategia viable y con alta probabilidad de éxito si se cuenta con recursos, planeación e implementación adecuadas. Hacia 2005 Japón era el líder referente en las fases de diseño, producción y operación gerencial naviera, rebasado por Corea en la fase de diseño (105 vs. 100) y ligeramente por debajo en las de producción (100 vs. 95

⁵⁶ La relación entre las tecnologías, la duración de los ciclos, lo apropiado de ingresar en determinadas industrias, el *timing*, y la interrelación con la competencia interindustrial tanto entre países emergentes, como entre estos y los países desarrollados, son temas ampliamente discutidos (Pérez y Soete, 1988, Pérez, 1988, Byun y Park, 1989, Cohen y Levinthal, 1990, Lee y Lee, 1992, Lundvall, 1992, Evenson y Westphal, 1995, Kim y Dahlman, 1992, Hobday, 2000, Lall, 2000, Sabel et al., 2012, conforman una pequeña muestra al respecto). El autor en referencia sugiere a los países de ingresos medios no seguir la vertiente de Vernon (1966) sobre ciclo de vida del producto, discutiendo las dificultades de lograr el balance adecuado entre los diferentes componentes de política, de acuerdo a cada caso nacional, sus estructuras industriales y características empresariales (Lee, 2014, 240-256.).

en corte, soldadura, equipamiento, ensamble), y con mayor diferencia en la gestión operativa (100 vs. 88) Japón sobre Corea.

Dada la productividad coreana menor a la japonesa y a los menores costos salariales internacionales, Corea desde el año 2000 había rebasado a Gran Bretaña, Japón y los países nórdicos, llegando a contar con 41% del mercado mundial en sus astilleros, manteniendo ese liderazgo hacia 2010 (Sohn, Chang, & Song, 2009), el cual seguramente será sobrepasado por China que se encuentra lejano pero ascendente en la productividad y costos salariales en relación a los otros dos líderes asiáticos, con menos problemas en relación a escalas de producción, que le permite incursionar incluso en la aeronáutica (comercial y militar), sector nuevo para estos países⁵⁷.

La experiencia mexicana (Córdoba, 1991, Aspe, 1993) contrasta notablemente con la coreana, pues aquella desde los años ochenta⁵⁸ abandona cualquier modalidad de política industrial articulada, donde la planeación sexenal es mero ritual burocrático, aplicando de manera acrítica y dogmática las directrices de "obtener el mecanismo de control" y el establecimiento de los "precios correctos" (Amsden, 2001), priorizando la ventaja salarial deprimida. Los esfuerzos de establecer políticas en ciertas industrias han resultado descoordinados, faltos de continuidad y sin perspectivas de construcción en el mediano y largo plazo (Fajnzylber, 1983, Esser, 1993, Ruiz y Dussel, 1999, Moreno-Brid, 2007, 2013),

⁵⁷ La velocidad estimada de aprendizaje rápido coreano en patentes durante las décadas de los ochenta y noventa en todas las industrias (45.5), industria de máquinas-herramientas (39.8), automóviles (16.6), computadoras personales (36.1), memorias electrónicas, Dram, (53.4), electrónica de consumo (14.7), sonido y comunicación (95.2), indica la continuidad –no sin fracasos e inconsistencias- y selectividad estratégica (Lee & Lim, 2001). Una exploración convergente enfatiza los crecientes niveles de productividad general y por industrias (Abramovitz, 1986). Sobre el avance chino en una industria relacionada con la naval en cuanto a la construcción de motores, la industria automotriz, donde se ha convertido en el mayor productor mundial ver Chu, 2011, *How the Chinese Government Promoted a Global Automobile Industry, Industrial and Corporate Change*.

⁵⁸ A partir de entonces la tecnocracia mexicana viene confirmando el aserto del Secretario de Estado estadounidense Robert Lansing, quien le responde hacia el fin de la fase armada de la revolución mexicana al magnate de los medios de información W.R. Hearst: "México es un país extraordinariamente fácil de dominar; basta controlar a un solo hombre: el presidente. Tenemos que abandonar la idea de poner en la Presidencia mexicana a un ciudadano americano, ya que eso llevaría otra vez a la guerra. La solución necesita más tiempo: debemos abrirle a los jóvenes mexicanos ambiciosos las puertas de nuestras universidades y hacer el esfuerzo de educarlos en el modo de vida americano, en nuestros valores y en el respeto al liderazgo de los Estados Unidos. México necesitará de administradores competentes. Con el tiempo, esos jóvenes llegarán a ocupar cargos importantes y eventualmente se adueñarán de la Presidencia. Sin necesidad de que EU gaste un centavo o dispare un tiro harán lo que queramos. Y lo harán mejor y más radicalmente que nosotros" (Cockcroft, *Mexico's Revolution Then and Now*, 2010, 77); modalidad mexicana de la vinculación a la concurrencia de estados en forma subordinada a la potencia predominante a nivel mundial y en el NAFTA-TLCAN; en la versión coreana se habla de la *nación-chaebol* o la "*república Samsung*".

al igual que en otros países latinoamericanos. El acentuado contraste lleva a la consideración de prodigiosas resurrecciones en las industrias de alta tecnología (Amsden, 2004, *Prebisch renace en Asia*).

3.3.2.1. Restricciones de balanza de pagos.

Los procesos de industrialización en los países tardíos a través de sustitución de importaciones (ISI) primarias o secundarias, u orientada a la exportaciones (IOE), sea de productos primarios o de productos industriales, han generado en determinados momentos restricciones de balanza de pagos y apreciación del tipo de cambio, por diversas razones. En los países latinoamericanos se hicieron más acusadas tales tendencias debido a la falta de continuidad y dinamismo en la capacidad exportadora, la escasa diversificación de las exportaciones, o por la inelasticidad y crecientes importaciones de insumos, por factores externos ligados a las coyunturas y oscilaciones del comercio internacional, o por una combinación en cierto grado de algunos o todos estos componentes⁵⁹.

En el caso de México la evolución de la cuenta corriente en relación al PIB, ha sido deficitaria de manera sostenida, con pocos años superavitarios, que han sido la excepción más que la regla, como lo indican los promedios para los períodos 1933-1981 y 1982-2016, en que se ha mantenido un déficit de **-1.6** por ciento durante más de ocho décadas, pese al impresionante crecimiento de las exportaciones manufactureras con el *boom* del TLCAN y años subsecuentes. La fragilidad de las cuentas externas se revela después de ver el crecimiento de las exportaciones de bienes manufacturados y, dentro de estos, de las de las ramas de alta tecnología, que se ven neutralizadas por el alto contenido importado de partes y componentes de los bienes exportados.

Así tenemos que en 2015 del total de manufacturas generadas en territorio mexicano 32.6% se encuentran ligadas a cadenas globales de valor y el Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global (VAEMG) es de 14.9% (7% de valor agregado bruto y 7.9% por insumos nacionales) (INEGI, *Valor agregado de exportación de la manufactura global 2015*, 28 de Noviembre de 2016, Boletín 514/6)⁶⁰.

⁵⁹ La restricción de la cuenta corriente y la apreciación del tipo de cambio, vistas como trampas del atraso o del ingreso medio, o la modalidad de la “enfermedad” holandesa, son el principal foco de atención del neo-desarrollismo (Bresser-Pereira, 2017, 2009, 2007), ligada con su tesis sobre los ciclos de intervencionismo estatal (Bresser-Pereira, 1993, 1997, 1998).

⁶⁰ En 2012 la participación de los países emergentes en exportaciones ligadas a cadenas globales de valor (CGV) de América Latina y el Caribe (48%) es menor que en Europa (69%) y Asia (57%). Al interior de AL, la

En un estudio presentado en 1972 sobre las exportaciones manufactureras de Brasil, las generadas por empresas trasnacionales eran el 43% del promedio total, y en las ramas de maquinarias y vehículos llegaba a 75% (Fajnzylber, 1972, 1372).

De otro lado, las exportaciones brutas de cualquier país sobrestiman el monto del valor agregado nacional, en promedio aproximadamente 25% debido al múltiple registro de entradas y salidas entre países. Para México y China las exportaciones tienen un contenido importado del 63.5 y 56.8% respectivamente (Koopman, et al, 2014, "Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports", *American Economic Review*, 104, N. 2; no difiere sustancialmente de otras estimaciones, Koopman, Wei & Zang, 2008). Las cinco matrices insumo producto internacionales usadas por diversos autores para evaluar el desempeño de diversas economías emergentes, apuntan en la misma dirección con diferentes sesgos (Johnson, 2014).

Dichas restricciones de balanza de pagos y de apreciación del tipo de cambio no fueron ajenas a las modalidades asiáticas de industrialización. En particular en Corea, tales restricciones se presentaron tanto en los momentos de despegue de sus industrias ligeras, como en la transición a las industrias pesadas y las electrónicas. Incluso su déficit en cuenta corriente en relación al producto fue mayor que en el caso mexicano al promediar **-1.8** durante el período 1954-1996, tendencia que se invierte en el período subsiguiente, para llegar a transformarse en superávit en cuenta corriente de 3.2 puntos en relación al PIB para los años 1997-2016⁶¹.

Teniendo en consideración la falta de rentas de recursos naturales en los tigres asiáticos, el desempeño de la economía coreana es prueba de que en la etapa actual del capitalismo se vuelven más importantes las rentas de aprendizaje (Dabat, Rivera, Stulwark, 2007), como formas modernas de sobre-ganancia manifestadas a nivel internacional, como lo han

participación es muy heterogénea, México tiene *la mayor* proporción de valor agregado extranjero (38%), con valor añadido local 16% (directo e indirecto); Brasil en VA local 40% (directo e indirecto) y VA extranjero 12%, debido a la etapa en que participan en la elaboración de productos; donde el grado de apertura al comercio internacional no necesariamente aporta en agregar mayor contenido local (FMI, 2017, *Cluster report- Trade integration in Latin America and the Caribbean*, Country Report No. 17/66, March, 12 y ss). <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/CR/2017/cr1766.ashx>

⁶¹ A diferencia del neo-mercantilismo de Japón y Taiwán con superávits comerciales sostenidos, entre 1945 y 1997 Corea tuvo superávit comercial en sólo 3 ocasiones; en momentos muy diferentes, a mediados de los setenta en pleno *boom* de las industrias pesadas, después de la crisis de 1977 debido al colapso de las importaciones, y de 1986 a 1989, con el boom del sector electrónico (Chang, 1999, inicialmente plantea que sólo fueron dos ocasiones, pero en realidad fueron tres breves momentos con años de superávit, como él mismo lo expone).

sido en las diferentes etapas de las revoluciones industriales y científico técnicas, cuando algunas economías nacionales se insertan adecuadamente en las corrientes progresivas del comercio mundial.

Los mayores niveles de aprendizaje, del aumento de la productividad del trabajo, de la distribución de esos beneficios, de mejoras en la infraestructura industrial y la construcción de un “régimen de conocimiento”, entendido como mejoras en los niveles educacionales, posgrados, vinculación de universidades con empresas públicas y privadas, y la estrategia de construcción de capacidades competitivas en industrias seleccionadas y con potencial de competitividad internacional, en conjunción con otros factores, han conducido a un desempeño superior de la economía sudcoreana no sólo en relación a México, sino a América Latina y otros países europeos y africanos.

Todo lo anterior puede condensarse en un indicador indirecto pero revelador de la situación que guardan las economías mexicana y coreana. La distancia a frontera en la maduración industrial y de servicios toma como referencia el número 100 ubicado de manera arbitraria como el máximo alcance, indica que México se encuentra en 69.1 para el período 1982-2016, en tanto Corea se ubica en 83.2 para los años 1987-2016. El índice no considera las características de las empresas, sus niveles de maduración, etc., que parcialmente complementamos con las características de las ETN vistas en el Capítulo 2, en la medida que son uno de los factores de arrastre hacia adelante y hacia atrás.

3.3.3. Participación salarial y maduración empresarial en Bolsa.

3.3.3.1 Salarios reales y participación social en productividad.

Los procesos de industrialización en México y Corea arrojan resultados igualmente contrastantes en la participación de las remuneraciones salariales presentadas en la Tabla 3.2. La dinámica mexicana no puede considerarse como orientación estratégica, sino de exclusión, por lo cual en la etapa ascendente de la onda larga (1933-1981) los salarios mínimos reales aumentan en promedio 1.9, mientras en Corea lo hicieron 6.9 para el lapso 1954-1997, es decir, más que triplicaron el aumento salarial mexicano; y en la fase descendente de la onda larga México, 1982-2016, tiene un decremento promedio de -4 puntos, y Corea, 1997-2016, reduce su ritmo pero se mantiene positivo con una media de 3.3 puntos de incremento.

Esas tendencias se repiten en los salarios medios manufactureros, México aumenta promedio 1.5 y Corea 7.5, primera etapa; y México -1, Corea 2.5 en la fase descendente.

En conjunto y a nivel general, en México durante un período de 85 años predomina la sobreexplotación del conjunto de los asalariados, sin poder absorber a los trabajadores del campo, con una válvula de escape en los continuos flujos migratorios fundamentalmente hacia Estados Unidos, produciendo un grado relativamente bajo de aprendizaje tecnológico para los estándares de competitividad internacional.

Los promedios nacionales de ingreso *per cápita* van en el mismo sentido, en 2015 Corea supera a México por tres veces a precios corrientes y lo duplica en términos de paridad de poderes adquisitivos PPA (Tabla 3.1).

Al no existir un elevamiento considerable del salario real, la incorporación de nuevos productos al consumo obrero (en sentido amplio de trabajadores industriales, comerciales y de servicios) se hace a expensas del deterioro de las condiciones alimentarias. Esto es lo que sucedió en el "milagro brasileño" (Singer, 1980, 199-210; Dabat, 2009), en el "milagro mexicano" y lo que parece seguirse dando en los principales países de la región. Aspecto particularmente destacado en comparativos de niveles alimentarios, nutricionales y de dietas calóricas y proteínicas entre países asiáticos y latinoamericanos (Fajnzylber, 1982, 1987, 1989)⁶².

En Corea las compensaciones de los empleados en el PIB y en el ingreso nacional han permanecido prácticamente estables desde los años noventa (alrededor de 45-46% y de 59-61% respectivamente; cuando en 1965 las compensaciones representaban el 25.5% del PIB). Lo importante a destacar es que la estructura del consumo de los hogares ha consolidado su transformación a fines de los años 90 con una tendencia a la disminución en el gasto alimentario (25.4% del total), y un incremento en el gasto en comunicaciones y transportes (17.6%) y en educación (12.6%), estos dos últimos rubros sumados superan ya

⁶² En los emergentes latinoamericanos ocurre la doble carga (FAO, 2006) malnutrición/sobrepeso-obesidad, afectando la reproducción de la fuerza laboral, en factores como ausentismo, pérdida de productividad laboral, disminución de la calidad de vida. Los costos en México en 2014 por malnutrición son de 151 millones de dólares (MDD), 0.012% del PIB; los asociados a pérdida de productividad (sumando mortalidad y menor nivel educativo) son 20,458 MDD, equivalentes a 1.6% del PIB y a 14.8% del gasto público social; y los costos por sobrepeso y obesidad suman 6,134 MDD, equivalentes a 0.5% del PIB o 18% del gasto público social (CEPAL-WPF, 2017). Los gastos asociados a diabetes (ambulatorio, farmacológico y hospitalario) en 2016 representaron el 53% del gasto destinado a los seis principales padecimientos crónicos en el país. El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), estima pérdidas o costos sociales en 4,773 MDD cada año, de los cuales 70% corresponden a gastos de tratamiento médico y el otro 30% son pérdidas de productividad por muerte prematura y ausentismo laboral (IMMS, 2007, Evaluación de los riesgos considerados en el Programa de Administración de riesgos institucionales, y *El Financiero-Bloomberg, Diabetes impone una pesada carga económica para el IMSS*, 05.Jul.2016).

al gasto alimentario, cuando en 1965 tenían apenas una décima parte del peso respectivo. La experiencia sudcoreana camina sobre dos pies, el mercado interno y las exportaciones (Valencia, 2012, 148 y ss), y parece estar transitando a una modalidad de relación salarial cercana a la japonesa, en contraste con el escepticismo de Krugman.

A nivel social tenemos que en México no crecen los salarios reales, aumenta la doble carga obesidad-malnutrición, y en Corea mejoran salarios reales promedio, mejora distribución del gasto, reduciendo la porción destinada a alimentos y mejora esperanza de vida.

Tabla 3.3. Participación de los trabajadores en el aumento de la productividad del sector manufacturero

País	Valor agregado por trabajador industrial a			Compensación real del trabajo manufacturero b		
	1995	2010	Incremento anual %	1999-00	2008	Incremento anual %
Corea	38.8	91.8	9	1,476	2,758	10
China	3.1	10.8	17	650	1,674	20
México	13.4	27.5	7	71	80	1

a Valor agregado en 2005, miles USD.

b Remuneración directa más prestaciones, en moneda local.

Fuentes: Banco Mundial, World Development Report, 2013 (valor agregado) OIT, ILO Labor.sta (remuneración del trabajo).

Adaptado de Deyo, 2014, 268.

Los beneficios del aumento de la productividad son mayores en los países que generan mayores aprendizajes sociales, dándose una relación directa entre población con mayor escolaridad (secundaria, terciaria, posgrados), vinculaciones con los ámbitos empresariales y remuneraciones salariales directas e indirectas a nivel social (ver Tabla 3.3). De manera complementaria a las tendencias descritas en la Tabla 3.2 de las ondas largas en cuanto a los salarios reales; los países asiáticos muestran que la competencia en conocimientos y mayor valor agregado implica mayores remuneraciones reales y mayores niveles de calificación laboral y científico-técnica.

3.3.3.2 Salarios, productividad y TLCAN.

La productividad manufacturera en México aumentó casi un 80% bajo el TLCAN entre 1994 y 2010, mientras que la remuneración real por hora (salarios y beneficios) se redujo en casi 20%. Estos datos subestiman la desconexión productividad / salario. Los salarios en 1994, el año base, ya estaban 30% por debajo de su nivel de 1980 a pesar de los aumentos significativos en la productividad durante ese período. Aunque están produciendo más, millones de trabajadores mexicanos están ganando menos de lo que ganaban hace tres

décadas (Garavito, 2013, Shaiken, 2014). Esta baja salarial presiona a la baja general de algunos salarios en Estados Unidos y Canadá, por lo que ambos socios norteamericanos resienten este *dumping* mexicano no considerado en el TLCAN.

Estados Unidos vive una hemorragia del empleo manufacturero, perdiendo 5 millones de empleos, o sea el 30% del total, entre 1998 y 2015. El empleo manufacturero se desplomó de 17,6 millones en 1998 a 12,3 millones en 2015, a consecuencia de las tecnologías de la información, entre otros factores. La cuestión no es simplemente la fusión de puestos de trabajo en la manufactura avanzada, sino la combinación de alta productividad / salarios deprimidos que atraen a los inversionistas internacionales (*United States International Trade Commission*, 2016, *op. cit.*, con análisis por ramo industrial; Shaiken, 2016). Como parte de lo anterior, se estima la pérdida de empleos por el aumento de la competencia de importaciones chinas durante 1999-2011 en el rango de 2 a 2.4 millones, de los cuales 1 millón eran directamente manufactureros (Acemoglu, et al, 2015).

La industria automotriz en México y Estados Unidos está altamente integrada, las plantas automotrices en ambos países producen principalmente para el mercado estadounidense⁶³. Con calidad y productividad similares en ambos lados de la frontera, el salario mexicano en la industria de ensamble equivale al 19% del nivel de Estados Unidos y en la industria de autopartes sólo al 12%. El número de trabajadores es de 620,000 en México y 715,000 en los Estados Unidos en 2015, es decir, si consideramos una jornada laboral única anual, los trabajadores mexicanos laboran 46.4% y los estadounidenses 53.6% del tiempo, pero la masa salarial es de sólo 11% para los mexicanos y 89% para los últimos! (Shaiken, 2016).

⁶³ En 2005 Delphi, proveedor de General Motors, se declaró en quiebra en Estados Unidos y despidió a 35 mil sindicalizados, conservando 115 mil empleos en otros países, como China y México, en México tiene 54 mil trabajadores con “contratos” totalmente favorables a los empleadores (“sindicatos” blancos) (Shaiken, 2014). Ejemplo del carácter contradictorio que tienen las ETN en la globalización, por un lado, a nivel microeconómico contribuyen a que un país (o grupo de países) eleven niveles de producto, empleo, exportación, con lo cual tienden a elevar la ganancia media (empresarial y bursátil), obteniendo ganancias tanto la ETN como el país receptor de inversiones; por otra parte, la inversión en otras economías busca mayores niveles de rentabilidad y, como el ejemplo Delphi señalado, puede hacerlo a costa del empleo y salarios del país de origen de la ETN (Dabat, Rivera, Toledo, 2001). El caso de Apple en Irlanda es paradigmático de elusión de impuestos y compartir rentas tecnológicas para la ETN y rentas de aprendizaje, empleo y exportaciones para el país huésped, a costa de su propio nivel impositivo y del de la Unión Europea. La magnitud del vacío legal del sistema impositivo irlandés acumula más de 14 MMD de 1991 a 2013, cuando este último año inicia la investigación y litigio en tribunales internacionales. Actualmene (abril 2018) Apple fue obligada a pagar 13 MDD en impuestos a Irlanda (cuyo PIB creció 7.8 en 2017, FMI), que cubrirá en cuotas, en tanto continúa litigando contra las sanciones de la UE y pedirá el reembolso de lo que pague (NYT, 22.04.2018).

Tabla 3.4 Diferencia salarial industria automotriz México-EUA, 2015, Usd corr.

	Trabajadores x hora		Salario x hora USD	Masa salarial anual	
México	620,000	46.4%	8	4,960,000	11%
EUA	715,000	53.6%	56	40,040,000	89%
Total	1,335,000	100%	64	45,000,000	100%

Fuente: Elaboración propia en base a Shaiken, 2016.

El salario anual de un trabajador manufacturero mexicano promedio es equivalente al 11% de lo que produjo ese año, mientras que un trabajador estadounidense recibe una compensación de cerca del 29%, un costarricense con una productividad similar a la mexicana percibe 31% y los peruanos el 28% (Elton y Merino, 2017).

La sobreexplotación a la población trabajadora en Corea se expresa en largas jornadas laborales desde los sesenta. Las horas anuales trabajadas en 1970 en Taiwán eran 2,756 y en Corea 2,808, en 1980 2,756 y 3,068 respectivamente, en una comparación con otro “tigre” asiático (ILOSTAT).

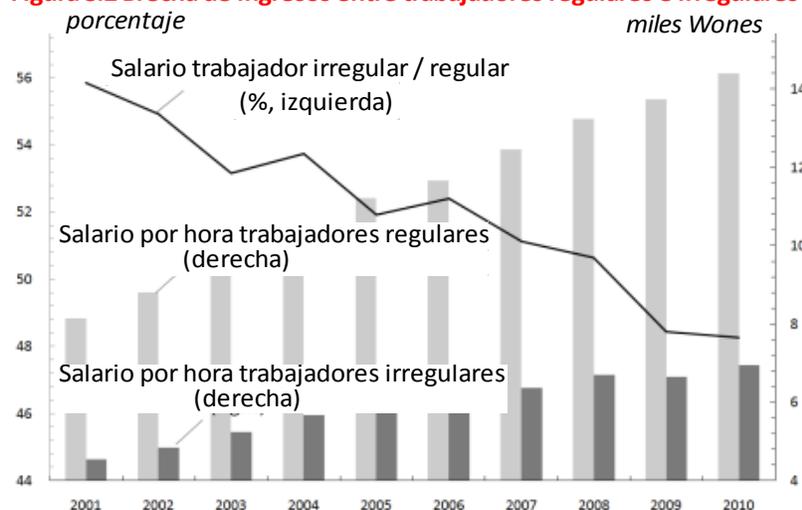
En relación con México de 2000 a 2007 las horas trabajadas anualmente fueron mayores en Corea, y de 2008 a 2016, al contrario, lo fueron en México. Así tenemos que para los años 2005, 2010 y 2016 las horas laboradas anualmente en Corea fueron 2,351, 2,163 y 2,069; y las respectivas en México 2,290, 2,254 y 2,255 (OCDE.stat, 18.octubre.2017)⁶⁴. Adicionalmente, la modalidad mexicana de *flexibilización* laboral (reducciones salariales sociales en busca de mantener la rentabilidad media) (Bensusán, 2000, Carnoy, 2000, Ruiz D., 2005) es la de una proporción de trabajadores ocupados en el sector formal, con una elevada proporción de sub-registro de ingresos ante el Seguro Social, y un gran sector de subempleo y autoempleo, sector informal, que en escasa proporción pasa al sector formal,

⁶⁴ En las etapas del capitalismo industrial, incluyendo la fase actual con predominio del SE-IT no desaparece la extracción de plusvalor absoluto, ni en las economías nacionales analizadas, ni a nivel internacional, por aumento de la jornada laboral, por aumento de la intensidad, por pago a los trabajadores por debajo de su valor, por restricciones a la sindicalización, o segmentaciones adicionales entre trabajadores (por género, raza, tiempo completo/temporales, con prestaciones/sin prestaciones, trabajadores migrantes, etc.); y se entrelaza con el plusvalor relativo. En Corea el estado desarrollista coadyuvó a la acumulación que sostuvo el auge de tres décadas desde los años setenta, comenzó a funcionar mal en los ochenta y se vino abajo con la Gran Lucha de los trabajadores por los beneficios en los noventa (Jeong, 2010, 155). La fuerte alza de los costos laborales comenzó en 1988, junto con la entrada de la economía sudcoreana en una etapa de crecimiento intensivo en capital y tecnología (encabezada por la industria de semiconductores). La amplia movilización de los trabajadores ganó la reducción de la jornada laboral de 54 a 44 horas semanales de 1988 a 1995, y el salario real manufacturero se elevó 58% en won y 100% en dólares, soportados por un aumento del mismo orden en la productividad laboral, según cálculos de Dabat, Rivera y Toledo, 2001, 966, consistentes con Valencia, 2012 y nuestros cálculos en base a BoK.

dificultando el elevamiento de la productividad general, y en las ramas manufactureras y de servicios en particular (Levy, 2008, 2016).

La modalidad de mantener la competitividad de las empresas coreanas también ha sido la segmentación entre trabajadores sindicalizados con contratos registrados, y los trabajadores contratados por tiempo parcial con mucho menor nivel de sindicalización y salarios, que surgen desde los años ochenta, consignados en los reportes de la OCDE (2004, 2007, 2015) sobre Corea, como se aprecia en la Figura 3.2, si bien dada una proporción relativamente mayor de pequeñas y medianas empresas ligadas directa o indirectamente a la exportación, el lastre en la productividad general y por sectores es mucho menor que en el caso mexicano.

Figura 3.2 Brecha de ingresos entre trabajadores regulares e irregulares



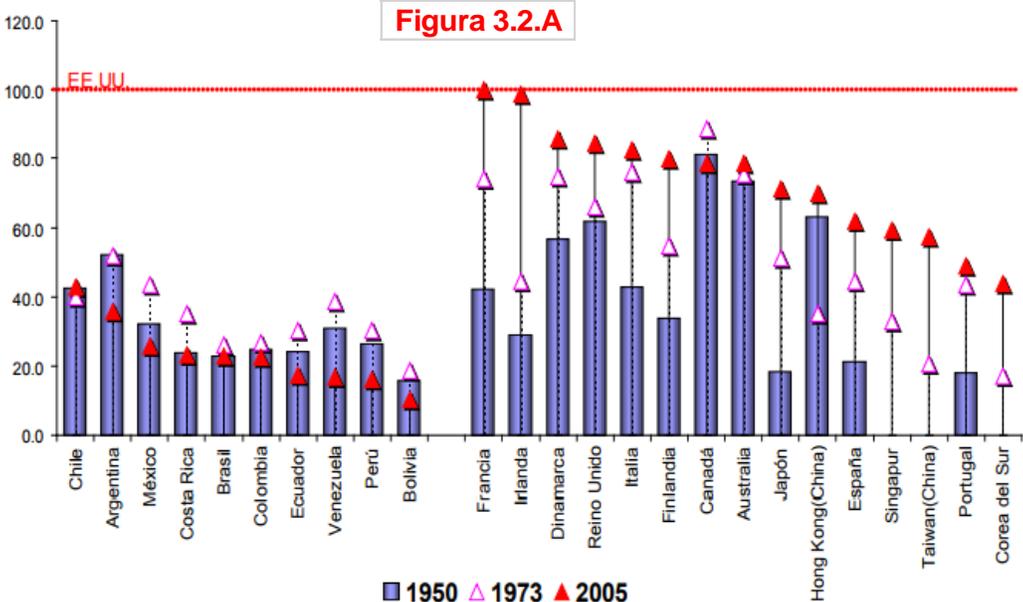
Fuente: *Statistics Korea* (Kim, Y.S., 2011), citado en Park, 2013, 197

El gran contraste es que en México desde 1976 se ha establecido una política de topes salariales o de incrementos a partir de la inflación esperada, y en Corea los salarios reales manufactureros aumentaron en forma casi ininterrumpida entre 1971 y 2008, excepto en cuatro años en las crisis o recesiones, es decir, 1980, 1981, 1998 y 2008. Esa mejora salarial ha sido acompañada de aumentos iguales o superiores en la productividad. Así tenemos que en los setentas los salarios reales manufactureros en promedio aumentaron, particularmente en el segundo lustro, 11.9% y la productividad aumentó 5.3%; en los ochentas los salarios reales crecieron en promedio 8.3% y la productividad 8%; y en los

noventas los salarios crecieron 5.1 y la productividad 11.9% promedio anual (medidos en wons, BoK, y Valencia, 2012)⁶⁵.

En resumen en materia de productividad y salarios, las experiencias asiáticas dinámicas mencionadas (Corea, China), muestran una relación virtuosa entre régimen de conocimiento, aprendizaje social amplio ascendente, productividad e incrementos salariales reales; que otros países de América Latina, Asia y África logran con niveles muy por debajo de aquellos y en sectores muy localizados, especialmente los ligados a los principales flujos de capital, tecnología y las exportaciones (ver Figura 3.2.A).

Comparación de la BRECHA de Productividad Laboral en relación con Estados Unidos (PIB por hora trabajada en cada país como porcentaje del estadounidense)



FUENTE: Machinea, 2007.

Conforme a Figura 3.2.A, la VLR en sus casos nacionales redujeron entre 1973 y 2005 sus ingresos (PIB por hora laborada), excepto Brasil y Chile, por causas muy diferentes, ensanchando la brecha de productividad con Estados Unidos; y en sentido inverso la VAP

⁶⁵ Los salarios mensuales promedio de China (en dólares) en 1990 eran de \$37, en comparación con \$54 para Vietnam y \$505 para México. En 2016, los salarios mensuales promedio de China fueron \$854, 306.7% más altos que los salarios de Vietnam (\$210) y 122.3% más que en México (\$384). De 2007 a 2016, los salarios mensuales promedio de China aumentaron en un 213% (Morrison, CRS, 2017). Conforme a esas cifras preparadas para el Congreso estadounidense, de 1990 a 2016 los salarios mensuales promedio (en dólares) en Vietnam aumentaron en 288%, los de China 1,308% y los de México cayeron 24%.

dichos ingresos aumentaron en Japón, Corea, China (mostradas aquí sólo para Taiwan y Hong Kong), reduciendo la brecha productiva con Estados Unidos.

Esa tendencia general destacada nos parece adecuadamente reflejada en la Tabla 3.2.A.

Donde resulta menos evidente el reflejo de tendencia es en la comparación entre algunos casos nacionales; por ejemplo, para 2005 la diferencia de productividad laboral parecería muy próxima entre Corea y Chile, o entre España y Argentina que pudieron ser ciertos, pero que no se han mantenido hasta nuestros días. Y donde parece más controversial es en la comparativa entre las experiencias latinoamericanas, pues parecería que el desempeño productivo chileno, argentino y venezolano en 2005 sería superior al de Brasil y México, inconsistencias que tienen que ver con factores como los explicados en nuestra nota 50 (relación productividad-salarios).

3.3.3.3 Tipos de empresas y participación en Bolsa de valores.

La estructura empresarial moderna coreana es menos longeva que la mexicana, con adaptación rápida a las nuevas formas de gestión de las grandes multinacionales globales, especializadas, flexibles, más diversificada en ramas dinámicas y, en consonancia, con mayor capacidad global de aprendizaje tecnológico y más internacionalizada debido a las crecientes necesidades de I + D.

La primera oleada de formación empresarial corresponde a la etapa del imperialismo clásico (1880-1914), en la cual se fundan 5 de las 10 empresas que se convertirán en los principales grupos financieros en México, y uno de los diez *chaebols* más grandes actuales.

La segunda ola de construcción empresarial de ETN coincide con la era del apogeo y declinación del *fordismo* posterior a la segunda guerra mundial, cuando se constituyen 5 de los 10 principales grupos financieros mexicanos y 9 de los 10 *chaebols* coreanos en la etapa de la globalización (ver Tabla 3.5).

Tabla 3.5 Orígenes de principales empresas, México (grupos financieros) y Corea del Sur (*chaebols*)

Chaebol	Fundador	Inicio	Empresa / Giro comercial	Empresa	Fundador	Inicio	Empresa / Giro comercial
1 Samsung	Lee, B.C.	1938	Samsung Sanghoe (comercio en general)	América Móvil	Slim, C.	2000	Telecomunicaciones
2 Hyundai	Jung, J.Y.	1938	Gyungil Sanghoe (tiendas de granos)	Cemex	Zambrano, G.	1906	Cementos Hidalgo, 1976 en Bolsa
3 SK	Choi, J.G.	1953	Sunkyung Textile (fundada por japoneses en 1939)	Femsa	Garza, I., Sada, F. +3	1890	Cervecería Cuauhtémoc
4 LG	Koo, I.H.	1931	Koo-In Sanghoe (tiedas de lino) Hikari Chemical Research in Japan	Bimbo	Servitje, L. +5	1945	Panificadora Bimbo
5 Lotte	Sin, G.H.	1946	(jabón y chicles) Lotte Confitería Corea (1967)	Alfa	Garza, I., Sada, F. +3	1890	Cerv. Cuauhtémoc; 1936 Visa e Hylsa; 1974 se funda Alfa
6 Kumho-Asiar	Park, I.C.	1946	Gwangju Taxi (transportes)	Grupo México	Gutiérrez, JA y Mota, L (1978)	1890	Asarco (Minería); 1952 Gpo Méx
7 Hanjin	Cho, J.H.	1942	E-Youn Engineering (reparación de motores) Hanjin Sanghoe (1945, transportes)	Mexichem	Capital mexicano e inglés, Del Valle, A.	1953	Cables Mexicanos; 1960 Aceros Camesa; 2005 Mexichem
8 Hanwha	Kim, J.H.	1952	Chosun Explosives (fundada por japoneses en 1939) Explosivos Corea (1952)	Gruma	González B., R.	1949	Molinos Azteca; 1950's Maseca
9 Doosan	Park, S.J.	1898	Park Seung-jik Shop (algodón al por menor)	Banco Mercantil de Monterrey	Mexicanos e ingleses	1899	1986 nace Banorte; 1992 se reprivatiza
10 STX	Kim, S.G.	1976	Ssang-Yong Heavy Industry (construcción naval, maquinaria)	Televisa	Azcárraga V., G.	1951	1955 Telesistema Mexicano; 1976 Televisa

Fuentes: Elaboración en bases a H.[G]. Lee, 1999, citado en Park, H.J., 2013, Corea; Basave, 2000, 2016, websites de empresas, México.

En esta perspectiva, es sintomático que el conglomerado (*chaebol*) número uno en la etapa *fordista* a la coreana fue *Hyundai*, en tanto que en la etapa del capitalismo del SE-IT, lo es *Samsung*⁶⁶ (aún con los escándalos judiciales en los que se encuentra involucrado).

En el caso mexicano en la primera etapa los grupos dominantes estaban ligados a ramas de la minería, la industria alimentaria (Cerveza) y de la industria pesada (Cemento); y en la era de las comunicaciones pasa a predominar *A-Móvil-Carso*, organización diversificada basada en rentas monopólicas internas y en otros mercados, y en la diversificación

⁶⁶ Hacia 2009 la dispersión accionaria de *Samsung Electronics* era prácticamente 50% nacional y 50% internacional, dentro del rango de empresas que cotizan en Bolsas internacionales financieras y tecnológicas, donde las familias originarias poseen menos acciones sin perder el control, entendible por la magnitud requerida de I + D, la magnitud de la economía coreana, pues la mayoría de sus centros de investigación se encuentran en los países avanzados, tendencia que deploran autores nacionalistas como Chang (2000, 2003) o críticos a estos, Park (2013, tesis doctoral, 72-73).

financiera de cartera, inversión financiera más que productiva sin desarrollo significativo de aprendizaje tecnológico, ni de I + D.

Los principales grupos financieros mexicanos dominantes se asientan en ramos tradicionales (alimentos, bebidas); los de sectores de minerales son los que realizan una proporción de I + D con menor peso en la economía interna y, por ende, menor poder de encadenamientos y arrastre; y los de banca y entretenimiento, ligados inicialmente a concesiones gubernamentales, basados principalmente en mercado interno e internacionalización defensiva, como vimos en el Capítulo 2.

Aquí ocurre el proceso inverso al señalado por Amsden (2004, *Prebisch renace en Asia*), donde el triunfo de los rentistas deplorado por Chang (1999)⁶⁷ se impone al conjunto de la sociedad, expresión del predominio del capital financiero internacional y grupos industrial-financieros locales que se apropian rentas oligopólicas en uno de los mercados más abiertos indiscriminadamente –carente de perspectiva estratégica de *upgrading* científico-tecnológico-, sin impulsar sistemáticamente la productividad, ni el aprendizaje industrial a nivel social amplio, con tasas de rentabilidad internas diversas⁶⁸ (Valle, 2008, Mariña y

⁶⁷ La dicotomía entre capital industrial progresista y capital financiero rentista en la versión de Chang es equívoca como sus predecesoras. La modalidad favorable a los intereses financieros del capitalismo coreano tras la crisis de 1997 fue impulsada *internamente* por los grandes conglomerados *chaebol*, aliados y representantes (Jeong, 2010). Por otra parte, en América Latina tradicionalmente las ETN innovan poco a nivel tecnológico y extraen rentas de mercados antes más protegidos y ahora más abiertos, con salarios deprimidos, baja o nula sindicalización, etc., prefieren amortizar inversiones sin necesidad de innovación o mejora tecnológica, conducta ampliamente documentada (Fajnzylber, 1972, 1982, 1987; Guillén, 2001; Shaiken, 2014, 2016; Galicia, 2015 industria automotriz; Lowe y Kenney, 2009, industria electrónica). De una muestra de 1,576 ETN en México (Dussel, 2007, 2009, 2012), sólo 21.5% se considera “innovadora”, casi 80% no innova, ni aporta inclusión social (Carrillo y Gomis, 2014, 404). En la época de las cadenas de valor y los *clusters* mantiene vigencia el comentario de un director general de filial automotriz extranjera en México de los sesenta, citado por alto funcionario especializado de la OCDE: “La lógica económica quisiera que fusionáramos nuestras operaciones en la región, introduciendo cierta especialización en el interior de la empresa para los productos terminados, las piezas de recambio y los accesorios, en lugar de trabajar para una docena de mercados diferentes [...] Pero tal racionalización necesitaría [...] gastos del orden de varios cientos de millones de dólares [...] **No tenemos ninguna razón para lanzarnos en operaciones financieras y tecnológicas gigantescas mientras los beneficios que obtenemos de las inversiones actuales sean relativamente satisfactorios** con algunos fondos suplementarios y ajustes tecnológicos **tomando en cuenta el débil crecimiento de los mercados nacionales**” (Guillén, 2001, nota 32, 364-365; destacado nuestro).

⁶⁸ Según el Banco mundial la rentabilidad de la empresa coreana cayó desde un nivel ya bajo de 2% en 1991 a cerca de cero en 1996 (0.4%) (Dabat, Rivera, Toledo, 2001, 967), que contrasta con la vigorosa recuperación de la crisis de 1998, pues en 1999 el producto creció 11.3%. Aunque se considera que la rentabilidad en los tardíos se comprime para tratar de ganar mercados ante los países industriales establecidos (Dertouzos, Lester y Solow, 1989), se deben distinguir no sólo las rentabilidades a corto y largo plazos, sino las de industrias ganadoras y perdedoras, como señalan más adelante Dabat, Rivera y Toledo, 2001, 969; o la caída ya citada de rentabilidad para las entradas de IED de 2014 a 2016 estimadas por UNCTAD, ver nota 36 en Cap. 2.

Moseley, 2001, Maito, 2015, 2016 considerando el efecto de China), con extremos como el sector bancario donde algunas filiales extranjeras obtienen una proporción significativa de su utilidad total en el mercado mexicano, y bajas remuneraciones en general como vimos en la sección anterior.

A diferencia de Taiwán y Japón cuyas vías de industrialización presentan una concentración y centralización del capital con un menor contraste entre grandes y pequeñas y medianas empresas (Pymes), México y Corea cuentan con unas docenas de enormes conglomerados centralizados, varias centenas de grandes empresas y muy amplios sectores de Pymes con menor conexión inter-industrial e inter-empresarial con aquéllas.

El contraste es mayor en México porque en 2014 el universo total de empresas es mayor (5,654 en miles), que en Corea (2,798 en miles), y las Pymes representan aproximadamente el 93% del total en cada uno de los dos tardíos.

Lo anterior se refleja en la participación empresarial en Bolsas de valores locales. México tiene una concentración notable al pasar de una media de 329 (1933-1981) a 185 (1982-2016) grandes empresas cotizando en Bolsa, es decir, una reducción en dos décadas del 45% en las empresas que se financian por esta vía⁶⁹. El crecimiento en el valor de capitalización de dicho proceso de centralización es impresionante, aumenta de 0.9 a 190 mil millones de dólares (MMD), se multiplica por 21 veces al partir de una base muy baja, donde buena parte es inversión de cartera es administración financiera de *hedge funds*.

En Corea crecen tres veces la cantidad de empresas cotizantes en Bolsa, de 511 (1954-1996) a 1,530 (1997-2016), proceso de “democratización” relativa entre sectores capitalistas con acceso a financiamiento bursátil y mercados exportadores; y el aumento en valor de capitalización es menos espectacular que el mexicano, se multiplica 9.5 veces, al aumentar de 71.4 a 673.8 MMD, en los respectivos períodos de las fases ascendente y descendente de la onda larga (ver Tabla 3.2).

⁶⁹ En 2017 las empresas listadas en México son 145, en Brasil 359, en Filipinas 320, en Malasia 807. Un estudio de una empresa privada no lucrativa *Value Investing Forum* (VIF) sobre 40 Bolsas en el Mundo, ubica a México en la posición 27 de 40, por debajo de Chile, Filipinas, Sudáfrica, Tailandia, Malasia y Singapur, cuyos PIB son menores al mexicano. Las causas son la elevada concentración del valor de capitalización comparada con Bolsas como Brasil o Estados Unidos, el limitado número de compañías que cotizan, la poca diversidad de sectores participantes, el difícil acceso para nuevos inversionistas y que la mayor parte de estos es a través de Afores, no se utiliza como método de ahorro. Esto explica el surgimiento de la nueva Bolsa Institucional de Valores (BIVA), iniciada en septiembre de 2017 en México (*El Financiero-Bloomberg*, “BMV tiene menos emisoras que Malasia y Filipinas”, 17.04.2017).

En lo que va de la segunda década de los 2000, el valor global de capitalización de empresas en Bolsa de Corea supera tres y media veces el de México, 673.8 contra 190 MMD, relacionado con el tipo de empresas y sus diferentes niveles de internacionalización, conforme a lo visto en el Capítulo 2.

3.4. Aspectos comunes y especificidades de las vías latinoamericana y asiática.

Los procesos de industrialización latinoamericanos ocurrieron antes de ser política y la política se puso en práctica antes de convertirse en teoría (Love, 1994, 395; Ocampo, 2008), así como en la década de los 30's Argentina, Brasil, México debieron abandonar el patrón oro y la convertibilidad monetaria se volvió compleja, cuando se vieron obligados a recurrir a controles de cambios para garantizar el pago de sus deudas en divisas, Prebisch escribió varios años después que "el control de cambios no fue el resultado de una teoría, sino una imposición de las circunstancias" (Prebisch, 1986 [1949], 490).

Un proceso análogo ocurrió en las industrializaciones asiáticas, las cuales venturosamente ocurrieron cuando habían pasado las turbulencias del abandono del patrón oro, del renacido proteccionismo estadounidense y europeo, las incertidumbres del período de entreguerras, y en plena consolidación de la supremacía estadounidense a nivel internacional. Corea saltó del estatismo evolutivo al neoliberalismo, sin pasar por el keynesianismo (Jeong, 2010); y las experiencias de las naciones doblemente tardías acudieron al éxito nipón que asombró al mundo, y posteriormente se amplió el camino virtuoso con Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur y más reciente China, si nos ceñimos a estas experiencias⁷⁰.

En los siguientes apartados identificaremos los aspectos en común y aquéllos elementos que permitieron un rumbo económico y social distinto en las vías latinoamericana y asiática del capitalismo en nuestros países analizados, entrelazados con las características de las ondas largas en cada experiencia.

⁷⁰ Las posteriores teorías del desarrollo basadas en los aportes de Rosenstein-Rodan (1943) o Gerschenkron (1952) se referían a países del este, sudeste europeos y a algunos que cambiaron su posición periférica. Hirschman (1971a, 1971b; Ocampo, 2008) destacó que los procesos latinoamericanos no presentaban las características analizadas por Gerschenkron. Otras perspectivas enriquecieron el debate Perroux (1950), Myrdal, (1957), Hirschman, (1958), Rostow (1960), Díaz Alejandro (1970, 1975), Fishlow (1987, 1989a, 1989b). Para reelaboraciones de conjunto, Gereffi, 1989, 1989a, Love 1994, *The Cambridge History of Latin America*, Dabat 1994, Rodríguez 2005, Apéndices; Ross 2013, Rivera 2014.

3.4.1. Reproducción ampliada y sector primario.

Las similitudes coloniales en México y Corea se refieren a las bases industriales equiparables en cuanto a formas de acumulación extensiva y desarrollo de industrias ligeras y de bienes de consumo. Las diferencias indicadas en el apartado 3.3 en la dimensión estructural parten de la desigual disposición de recursos naturales y posibilidades de acumulación a partir de rentas económicas que analizamos bajo la óptica del aprovechamiento de la dotación natural de recursos (sección 2.3.1).

3.4.1.1. La importancia de la agricultura.

El sector agropecuario juega un rol clave en las industrializaciones como medio de movilizar capital, mano de obra y aportar materias primas, alimentos y fuerza laboral a las áreas rurales y a los centros urbanos.

Un elemento común a México y Corea es que tuvieron reformas agrarias, el primero como un proceso reivindicativo de lucha social después de un proceso revolucionario (cima del reparto agrario en 1934-1940); y la segunda como un elemento del proceso de descolonización, disuasivo de posibles conflictos frente a la reforma agraria de Corea del Norte (1945-1950), proceso posterior en Corea del Sur alentado por Estados Unidos (“desde arriba”).

Ambos procesos fueron funcionales a sus industrializaciones, aportando materias primas, mano de obra a las industrias en expansión y alimentos baratos para mantener salarios relativamente bajos de los trabajadores urbanos.

Pero las diferencias son varias y sustanciales: en primer lugar, a nivel socio-político, en América Latina se vivieron momentos populistas (Cárdenas en México, Vargas en Brasil, Perón en Argentina), mientras en Corea desde el principio se excluyó al movimiento obrero del proceso de industrialización a través de los vaivenes de inclusión-exclusión en pactos con los estados (O'Donnell, 1972; Bustelo, 1992). La consecuencia fundamental de economía política fueron presiones para mantener salarios al alza basados en acuerdos-cooptaciones-presiones políticas y no en el elevamiento prioritario de la productividad, a diferencia de Corea donde todo el proceso de modernización –inicialmente titubeante, caótico-, la industrialización apareció como una lucha nacional por el progreso contra los peligros de invasión comunista por parte de Corea del Norte, interiorizado desde el Estado a los trabajadores como un compromiso por elevar la producción y la productividad como metas patrióticas.

En segundo lugar, en México las expropiaciones fueron confiscatorias, con distribución de parcelas en promedio de 2 a 8 has. (INEGI, Procuraduría Agraria), suelos de calidad variada, que perpetuaron la diferenciación de agricultura entre amplias extensiones ligadas al mercado y la exportación, por un lado, de sectores comunales, ejidales y pequeña propiedad alejados de ese dinamismo (sistema trimodal con funcionamiento social complejo); de otro lado, priorizando el control socio-político del mundo rural sobre la eficiencia productiva, minando el crecimiento de la productividad en el mediano y largo plazo (Womack Jr., 2012).

Mientras en Corea dada la limitada extensión geográfica y frontera agrícola, los predios fueron máximo de 2 has., el proceso no fue confiscatorio, sino orientando a los ex terratenientes a las industrias urbanas mediante títulos financieros, propiciando que el capital agrario se convirtiera en comercial e industrial, y se estableció un sistema agrícola unimodal sencillo y con movilidad social ascendente que produce una sociedad más igualitaria en general, altamente productivo, primero intensivo en trabajo y gradualmente tecnificado (Shin, 1976, Ban, 1979, Jang, 2005)⁷¹.

En tercer lugar, en la base de las transformaciones está un proceso mucho más amplio relacionado con el resurgimiento de la región asiática en la economía mundial (ver Gráficas 1 y 3 de Capítulo I), como es la *cooperación* en gran escala del trabajo agrario, acelerada en los siglos XVIII y XIX generada en la agricultura familiar húmeda altamente productiva del Delta del Yangtsé y de Japón central, trasladada a la *manufactura* y los núcleos urbanos. De manera similar a la agricultura californiana, si el Delta fuera una economía independiente sería la décima economía más grande del mundo en 2009, con un PIB per cápita de \$11,600 dólares (Li, 2012, citado en Aoki, 2012; en sentido convergente en el análisis de la dinámica agraria del cultivo de arroz, Bray, 1986).

Las tecnologías sino-japonesas se trasladaron a las zonas de influencia y colonias de aquéllos, de tal manera que los rendimientos por hectárea en toneladas de arroz de Japón

⁷¹ El éxodo rural en Corea expulsó 12 millones de personas de 1957 a 1982, con tasas de emigración de 1.7% en 1957-1961, 2.7% en 1962-1970 y de 5% en 1971-1982 (Bustelo, 1992), acelerando notablemente el proceso de proletarización, del paso del campo a la ciudad. Comparando el valor agregado agrícola en el producto, en Corea en 1970 era 28.9%, en 1990 se redujo a 8.4% (todavía superior al mexicano), y en 2016 al 2.2%; en tanto la emigración rural mexicana ha sido lenta y errática por la amplia válvula de emigración a Estados Unidos, el valor agregado agrícola/PIB en 1970 fue 12.7%, menos de la mitad del coreano, en 1990 era 7.8%, y en 2016 llega a 3.8%, que es ya superior al coreano (Banco Mundial, WDI, a 2016). Destaca que la gestión del mundo agrario y rural es menos eficiente y más costosa en México en relación a Corea, que contribuye a la menor desigualdad social general coreana y aportes más fluidos a la tasa media de rentabilidad.

(2.53), China (2.56), desde fines del siglo XIX que eran elevados, fueron emulados y superados por Corea (2.75) y Taiwán (2.96) desde los cincuenta del siglo XX (Sugihara, 2003 [1998], 86). Ambos autores japoneses -Sugihara y Aoki-, buscan contrapesar las visiones eurocentristas predominantes, enfatizando estos factores y la dinámica interna de las comunidades agrarias, antes que los cambios en los regímenes de propiedad, como ocurre en las explicaciones predominantes, por ejemplo, Selwyn, 2012, 216, siguiendo a Kay, 2002 (Grinberg, 2016, 2012, Grinberg y Starosta, 2009).

Dicha centenaria cooperación en rotación de ciclos de cultivo, aprovechamiento en climas no tan favorables de Corea, compartir agua, sistemas de riego, generaron una *cultura de elevada intensidad y productividad del trabajo*, que se trasladó a los centros urbanos y fue aprovechada por la acumulación en la manufactura e industrias ascendentes. La región asiática asiste a un proceso distintivo del europeo en el sentido de cooperación, manufactura y gran industria.

En cuarto lugar, el éxito de la industrialización en Corea, como mencionamos en los capítulos 1 y 2, obedeció en buena medida a que pudo enlazar directamente la sustitución de importaciones con la exportación de manufacturas, en momentos que la NDIT pasaba a una nueva etapa y los países avanzados buscaban relocalizar industrias intensivas en trabajo a regiones con alta intensidad y productividad laboral y relativamente bajos salarios.

Lo determinante fue la alta productividad e intensidad del trabajo compatible con el tipo de industrias relocalizadas, en una zona de influencia estadounidense libre de nacionalizaciones de recursos e industrias, como estaba ocurriendo en algunos países latinoamericanos.

En otras palabras, la competitividad internacional de la producción manufacturera era superior en el este de Asia que en América Latina, y gradualmente las ETN globales fueron estableciendo acuerdos OEM y ODM en mayor cantidad y profundidad con las empresas asiáticas, con mayor umbral de trabajadores calificados y semi-calificados, así como infraestructuras más funcionales y salarios bajos.

En quinto término, dicho éxito se basó en diversas medidas para promover la industrialización exportadora: devaluación monetaria, sustitución del sistema de tipos de

cambio múltiples por otro unificado, políticas monetarias y fiscales restrictivas para contener la inflación y mejorar la balanza de pagos, incentivos fiscales, comerciales, financieros y de tipo de cambio a los exportadores, control de consumo suntuario (industria automotriz), liberación de la entrada de capital extranjero, racionalización del uso de divisas (control de turismo, etc.), apertura de zonas francas industriales, políticas industriales selectivas (Chang, 1993, 1995, 2002)⁷². La adopción de acciones de ese tipo en América Latina tuvo que esperar a finales de los sesenta en Brasil, mediados de los setenta en Chile⁷³ y a los ochenta en México y Argentina (Bustelo, 1992; Amsden, 2001, Capítulos 3 a 7).

En otras palabras, la industrialización del este asiático es una vía distinta a la industrialización occidental intensiva en capital, basada en tecnologías intensivas en trabajo y ahorro de recursos (Aoki, 2001, Sugihara, 2003 [1998]), sustentada en una alta intensidad y productividad del trabajo con capacidad de aprendizaje social rápido y bajos salarios en relación a los países avanzados.

3.4.2. México y Corea en los mercados mundiales y la NDI.

Intentando desentrañar las causas del éxito de Corea del Sur se han desplegado multiplicidad de enfoques, del industrialismo (Deyo, 1987, 1989), a los emergentes (Amsden, 1989, 2001; y Chu, 2003), del estado desarrollista (Chalmers, 1982, 1987, Wade, 1999, 2005, Kohli, 2004, 2012), a la autonomía del estado (Evans, 1987, 1995, Hamilton y Kim, 1993), del sistema financiero y sus crisis (Marchini, 2000, 2012, Toledo, 2000, 2001, Park 2013, Park y Doucette, 2016) a las instituciones sociales y culturales (Acemoglu, Johnson, Robinson, 2005; Acemoglu y Robinson, 2012), del capitalismo de compadres o corporativo (*crony*) (Krugman, 1998, Kang, 2002, Krueger, 2002), a la crítica al *mainstream* (Chang, 1993, 1995, 2000, entre otros).

⁷² De los factores mencionados solamente este último aspecto sería susceptible de replicabilidad de la experiencia coreana en mayor o menor medida, en condiciones sociales e históricas y en un ambiente de economía política (niveles salariales, de productividad e intensidad del trabajo, modalidades de acumulación y formación de tasa de rentabilidad media) muy diferentes a las experiencias de Japón, Corea, Taiwán, China, a diferencia de opiniones ampliamente conocidas (Amsden, 1994, 1995, 2001, 2004; Chang, 1993, 1998, 1999, 2002).

⁷³ Las dictaduras pinochetista y de Chung Hee se analizan comparativamente a la luz de la correlación entre democracia y crecimiento económico, Park, K., 2008, *Military authoritarian regimes and economic development: the ROK's economic take-off under Park Chung Hee*, Tesis de Maestría, Naval Postgraduate School, <http://www.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/a493963.pdf>

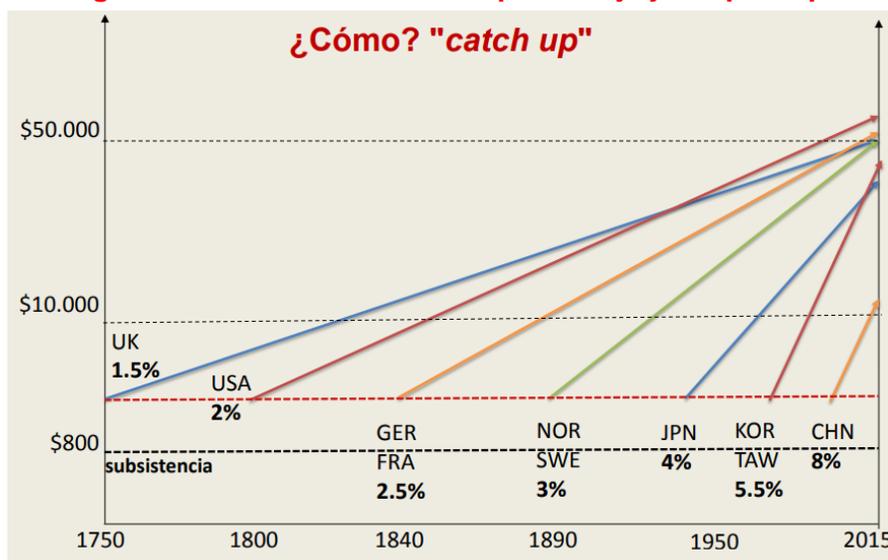
En los apartados previos brindamos una interpretación desde una óptica distintiva y en la perspectiva de la acumulación, reproducción ampliada del capital y las ondas largas.

Como vimos en el Capítulo 1, Japón, Corea, China... se han convertido en uno de los motores que han hecho de Asia el principal polo regional en el comercio y la producción internacional con cerca de 40% del total mundial (Maddison-Der Eng, 2013, Dabat, et al, 2009, 2013, Gereffi, 2015), así como una de las cuatro primeras fuentes de capital internacional, o la segunda si se agregan Honk Kong y Taiwán (Dussel, 2013, UNCTAD, 2016, *World Investment Report*), además de ser el principal acreedor internacional de Estados Unidos.

Si la primera revolución industrial fue con tasas de crecimiento de 1 a 1.5% promedio anual y en la época dorada del 3%, la de los países exitosos de Asia ha sido del 6% anual *per cápita*, esto la convierte *literalmente en la transformación más rápida en la historia de la humanidad*, y con ciertas características tal vez sea superior al modelo dominante anglosajón (Chang, 2006, [2002], 17, cursivas en el original).

Una transformación que en Corea tuvo una duración de 25 años, 1970-1995, en Japón 21 años, 1952-1973; tomó 80 a Alemania, 1891-1971, 89 años a Francia, 1882-1971, 97 a Estados Unidos, 1857-1954, y 128 años al Reino Unido, 1848-1970 (McKinsey, 1998, *Productivity led-growth for Korea*, en base a OECD, UN y Maddison).

Figura 3.3. Desarrollos tardíos aprendizaje y PIB per cápita



Fuente: Ramos, Joseph, 2016, Desafío y oportunidad de la productividad.

Lo anterior constituye uno de los acontecimientos históricos más importantes en la historia mundial, tanto a nivel del estudio del desarrollo del capitalismo electrónico-informático como expresión de la concurrencia internacional entre estados, la declinación de la rentabilidad en los países centrales y la ampliación de nuevos espacios nacionales como contratendencia a la caída del anterior nivel de rentabilidad que, a su vez, desarrollan nuevos polos dinámicos principalmente en Asia, y con diferentes grados en América Latina, África, y establecen un nivel diferente de rentabilidad en los diferentes espacios nacionales y en un nivel distinto al nivel internacional precedente.

Partiendo de la incorporación de las economías emergentes, la rentabilidad internacional considera una tasa global de ganancia ponderada (TGp), con tasas de rentabilidad de economías avanzadas (Estados Unidos, Reino Unido, Japón, Alemania, Holanda, Suecia) y periféricas (Argentina, Brasil, Chile, México, Corea del Sur, China, Australia, España). De un período largo analizado de siglo y medio, en 2008 la tasa estimada ponderada (20,0%), supera a la tasa promedio (19,7%) y a la ponderada sin China (15,1%). Es decir, China elevaba en dicho año 4.6 puntos porcentuales la tasa de ganancia internacional, en 2001 la elevaba en 1.5%, incorporando medición de la velocidad de rotación del capital y su influencia en la determinación de las tasas de rentabilidad (Maito, 2015, 2016, 160; Jeong, 2007 [2005]).

A los siete elementos contrarrestantes de la caída de la rentabilidad⁷⁴, se agregan las poderosas rentas de aprendizaje rápido (Dabat, et al, 2009) que entrelazan esas siete y materializan en un nivel cualitativamente distintivo en la fase del capitalismo del SE-IT, aprovechadas con un mejor desempeño en la vía asiática de modernización capitalista.

3.4.2.1. Vía latinoamericana rentista VLR y la experiencia mexicana.

La vía latinoamericana rentista, la ilustramos con la experiencia de la economía mexicana.

La configuración de la segunda etapa de la NDI asignó un rol crecientemente manufacturero a ciertas regiones de la periferia. Claramente existieron condiciones y factores distintivos en América Latina y Asia. Las principales características de América Latina y México son las siguientes:

⁷⁴ Aumento del grado de explotación de la fuerza de trabajo, abaratamiento del capital constante, pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, aumento de la velocidad de rotación del capital, exportación de capital, comercio exterior para ampliar mercados, aumento del capital por acciones (*El Capital*, Tomo III, Sección 3).

1. Despliegue industrializador con desigual desarrollo de capacidades endógenas, con menor peso relativo exportador y recurrentes problemas de déficits en cuenta corriente y sobrevaluación del tipo de cambio (Ocampo y Ros, 2013, Bresser P., 2017).
2. Mayor presencia de las ETN internacionales globales con mayor proporción de IED, que imprimieron una modalidad de vinculación con el mercado mundial y la interrelación con los Estados locales y los acuerdos regionales⁷⁵, renuentes a aportar convenios de transferencia de tecnología y aprendizaje similares a los establecidos con los países asiáticos.
3. ETN latinoamericanas principalmente Tipo II, III (internacionalización defensiva, rentista o estatales de corte fiscal) y, en menor medida Tipo I, con poca I + D (ver capítulo 2), que salvo algunos casos de Brasil y en menor medida México y Argentina, se ubican en sectores con insuficiente relevancia en sus estructuras industriales y, por ende, de capacidades de arrastre hacia adelante y hacia atrás.
4. Presencia de un amplio sector de economía informal o sumergida, que en conjunto con los elementos anteriores dificultan la generación de incentivos dinámicos para la inversión tecnológica, aprendizaje social y elevamiento de la productividad general y sectorial en las economías (Daude, Lustig, Melguizo y Perea, 2017).
5. Elevados niveles de concentración y centralización empresarial, Bolsas de valores poco diversificadas, con valores de capitalización poco atractivos al mercado internacional.
6. Estados fiscalmente frágiles, con capacidad insuficiente ante crecientes demandas sociales, legales, económicas y ecológicas de quinta generación, e instrumentos y prácticas desfasadas de segunda o tercera generación. Argentina, Brasil, Uruguay, con mejores indicadores que México a nivel impositivo (Alesina y Perotti, 1993; Breceda, Rigolini y Saavedra, 2008, Daude y Melguizo, 2010).
7. “Régimen de conocimiento” inexistente o desarticulado a nivel social. Baja proporción del PIB destinado a ciencia y tecnología, Brasil es el único que rebasa 1% de su

⁷⁵ Los acuerdos regionales de primera generación ALALC, ALADI, Mercado Común Centroamericano, Caricom, Grupo Andino, fracasaron en buena medida por las ETN estadounidenses (Guillén R., H., 2001), además de los rasgos “frívolos” locales (Fajnzylber). Los de segunda generación TLCAN, Mercosur, son defensivos frente a acuerdos más amplios tipo Unión Europea y los asiáticos, que parcialmente se vienen desfondando por el ascenso chino y la reconfiguración del dinamismo del Pacífico (Gereffi, 2014, 2015, Dussel y Ortiz 2016; Ortiz y Dussel, 2016). Sobre el sector electrónico informático y de telecomunicaciones SE-IT (Lowe y Kenney, 2009; Ordóñez, 2006, 2005; Dabat, Ordóñez, Rivera, 2005, *clúster* de Guadalajara las ETN estadounidenses moldean y condicionan el conjunto del sector).

producto, con crecientes pero todavía bajos parámetros internacionales de investigación pura, aplicada y patentes registradas.

La Tabla 3.6 condensa un panorama del desempeño de la economía mexicana durante las etapas de ascenso 1933-1981 y de descenso 1982-2016 de la onda larga particular, con una vía predominantemente rentista de acumulación de capital, donde la etapa de ascenso mostró mejor desempeño en crecimiento del producto, crecimiento de los salarios reales, donde la inflación como elemento desestabilizador se manifestó hasta después de 1971, con la caída de la rentabilidad local y la inestabilidad financiera internacional, con la declinación de las ganancias internacionales.

Durante la etapa ascendente de la onda larga, la tendencia declinante del producto desde fines de los sesenta se sostuvo a costa de mayor inflación y la preparación de la reversión del aumento de los salarios reales, que se convirtió en el eje central del inicio del crecimiento de las exportaciones, además de la subvaluación del tipo de cambio. Lo cual se puso de manifiesto con el *boom* petrolero, pues artificialmente mantuvo el dinamismo económico profundizando la sobreacumulación en diversos sectores, los enormes desbalances regionales, de tal manera que el espectacular crecimiento del producto en promedio de 9.2 en 1978-1981, disparó el déficit en cuenta corriente a **-5.3**, nivel más elevado de las ocho décadas reflejadas en la Tabla 3.6, evidenciando las fragilidades de la transición entre la etapa “cerrada” y el paso a la creciente apertura al mercado internacional.

Tabla 3.6. Elementos de ondas largas en México, 1933-2016 (precios corrientes USD, variación anual y por períodos)

INDICADORES MACROECONÓMICOS	Onda larga expansiva 1933-1981							Onda larga lento crecimiento 1982-2013 restructuración neoliberal		
	1933-1981	1982-2016	Inicio proceso	ISI sencilla	ISI compleja "Des.Estabilizador"	Inestabilidad	Auge petrolero	Choque inicial	Consolidación	Crisis
	1933-1981	1982-2016	1933-1945	1946-1955	1956-1968	1969-1977	1978-1981	1982-1987	1988-2000	2001-2016
PIB Real	6.2	2.3	5.8	6.0	6.6	5.4	9.2	-0.1	3.5	2.1
Inflación (índice implícito PIB)	9.6	24.4	9.1	9.4	4.2	13.2	22.8	78	24.4	5.4
Rentas de rec naturales % PIB *	3.6 (1)	4.8	nd	nd	nd	1.7 (21)	7.3	8.1	3.4	4.8 (24)
INVERSIÓN PRODUCTIVA										
Form Bruta Capital Fijo / PIB	19.4 (2)	20.0	nd	nd	17.2	19.7	23.9	19.3	18.3	21.5
FBCF / PIB (tasa crecimiento)	11.6 (2)	2.4	nd	nd	15.3	5.6	17.5	-7.1	6.4	2.7
Formación Bruta Capital / PIB	21.3 (2)	21.6	nd	nd	18.8	21.8	26.1	20.4	21.2	22.4
FBC / PIB (tasa crecimiento)	9.6 (2)	2.1	nd	nd	13.8	3.8	14.3	-8.0	6.4	2.4
TRANSACCIONES INTERNACIONALES										
Cuenta Corriente / PIB	-1.6 (3)	-1.6	1.3 (16)	-1.4	-1.9	-2.4	-5.3 (23)	0.9	-3.0	-1.6
Balanza Comercial / PIB	-0.02 (4)	0.0	3.9 (17)	-1.0	-1.2	-1.1	-1.3	5.5	-1.3	-1.6
Exportaciones / PIB	9.9 (5)	19.8	13.6 (17)	14.2	11.2	9.7	11.8	19.3	20.8	27.5
Importaciones / PIB	12.0 (5)	20.0	9.7	15.2	12.4	10.7	13.1	13.8	22.1	28.2
IED flujos entrada / PIB	0.7 (6)	2.1	nd	nd	nd	0.7 (21)	1.0	1.2	1.9	2.8 (24)
Inversión de cartera / PIB	nd	0.4 (12)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	0.8	0.1
PODER DE COMPRA SALARIAL										
Salario Mínimo Real Mensual	1.9 (7)	-4.0 (13)	-5.2 (18)	3.6	6.8	3.5	-2.8	-8.3	-5.4	-0.6 (13)
Salario Medio Manufacturero Real	1.5 (8)	-1.0 (13)	-4.6 (19)	2.5	3.5	3.1	-1.2	-7.4	0.1	1.1 (13)
APRENDIZAJE TECNOLÓGICO										
Exps. alta tecnología / PIB	nd	3.0 (14)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	2.2	3.7 (24)
Exps. alta tecnología / Exps manuf	nd	16.6 (14)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	14.6	18.1 (24)
Exps manuf / Exps totales	24.5 (9)	66.1	nd	nd	17.2 (20)	33.2	17.6	28.0	69.1	77.7 (24)
Pagos uso prop intelectual MMD**	0.8 (10)	23.5	nd	nd	nd	nd	0.8 (23)	1.0	5.6	16.9
Ingresos uso prop intelectual MMD**	0.1 (10)	5.2	nd	nd	nd	nd	0.1	0.1	1.0	4.1
Distancia a Frontera (100 Frontera)	nd	69.1 (15)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	69.1 (15)
DINÁMICA EMPRESARIAL EN BOLSA										
Compañías nacionales en Bolsa	329 (11)	185	nd	nd	nd	390 (22)	299	208	229	140
Capitalización de mercado MMD **	0.9 (11)	190.0	nd	nd	nd	0.6 (22)	1.1	4.5	106.2	327.7

* Rentas: Gas, carbón, petróleo, minerales, forestal

** MMD: Miles de millones de dólares corrientes

NOTAS: (1) 1970-1981, (2) 1960-1981, (3) 1939-1981, (4) 1960-1981: Bienes y ss, (5) 1933-1938 y 1979-1981, (6) 1970-1981, (7) 1935-1981, (8) 1940-1981, (9) 1962-1981, (10) 1979-1981, (11) 1975-1981, (12) 1989-2016, (13) 1982-2013, (14) 1989-2015, (15) 2009-2016, (16) 1939-1945, (17) 1933-1938, (18) 1935-1945, (19) 1940-1945, (20) 1962-1968, (21) 1970-1977, (22) 1975 y 1976, (23) 1979-1981, (24) 2001-2015,

Fuente: Elaboración propia a partir de Mariña y Cámara, 2015, INEGI-BIE; Banxico, Estadísticas; CONASAMI; y Banco Mundial WDI,

A nivel macro la FBCF y la FBC mantuvieron e incluso aumentaron su nivel tanto en magnitud, como en tasa de crecimiento, lo cual agravó las tendencias de sobreacumulación y caída de la rentabilidad general (Rivera, 2000, Mariña y Cámara, 2015), que se atacó de manera inmediata con la reducción de los salarios reales en pleno auge petrolero, 1978-1981, que se contraen **-2.8** los mínimos y los medios manufactureros **-1.2**.

Esa contracción también se expresó a nivel meso y microeconómico con la quiebra de multitud de pequeñas empresas y la contracción del número de grandes empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores, al caer de 390 hasta 1977, a 290 en 1978-1981, es decir, una contracción mayor al 25%, y el valor de capitalización casi se duplica de 0.6 a 1.1 miles de millones de dólares, expresión de la reestructuración de las grandes transnacionales de base mexicana y su articulación en la división inter-industrial, que les asigna roles de OEM de nivel inicial, rezagadas en relación a las empresas del sudeste asiático.

En la etapa descendente de la onda larga, el producto se contrae a **-0.1** promedio en 1982-1987, cuando a partir de entonces se modera su crecimiento desde sus momentos dorados previos al auge petrolero, a 3.5 promedio en 1988-2000 y de 2001 a 2016 baja a 2.5 promedio.

Este paso de la onda larga ascendente a la descendente son los años de mayor registro de apropiación de rentas de recursos naturales como se ve en la Tabla 3.6, que no se aprovecharon en mejorar la infraestructura que estaba generando cuellos de botella desde años antes, ni en avanzar en gestionar una modalidad estratégicamente más ventajosa en el comercio internacional (caída de capacidad de refinación, de autosuficiencia en granos básicos, etc), que debilitaban adicionalmente los ya declinantes niveles de remuneraciones.

A nivel de las exportaciones se asiste a un crecimiento sostenido y espectacular desde antes de la entrada en vigor del TLCAN, marcadas nuevamente por el crecimiento paralelo de las importaciones que mantienen un sostenido déficit en cuenta corriente de **-3.0** en 1988-2000 y **-1.6** de 2001 a 2016. Debido a ello la proporción de las manufacturas aumenta en relación a las exportaciones totales y en porcentaje del PIB, paralelo al aumento de los montos de inversión extranjera directa (IED).

En relación a las manufacturas de alta tecnología, continúan con una proporción modesta del PIB, 2.2 promedio entre 1988 y 2000; y alcanzan 3.7 promedio de 2001 a 2016. El auge exportador e importador se expresa en los flujos de pagos e ingresos por uso de pago de

propiedad intelectual, que ha venido mejorando, su proporción de 10 a 1 en 1982-1987, reduciéndose a 5.6 a 1 en 1988-2000 y a 4.1 a 1 en 2001-2016. Esta mejora se explica por la gran concentración exportadora en el sector automotriz, de las cuales cerca de la mitad son autopartes, el creciente uso de franquicias y al escaso desarrollo y peso del sector de *software*, al igual que al mayor peso en las exportaciones de bienes de consumo con bajo valor agregado nacional (Ruiz, Piore y Schrank, 2005, Blecker y Esquivel, 2012, Dussel, 2014); más que a la generación, uso y explotación de patentes desarrolladas por la industria mexicana (Mochi, 2006, Dabat, 2006 prólogo a Mochi, Dabat y Ordóñez, 2009).

3.4.2.2. Economía política del desarrollo y régimen de conocimiento (RC).

Las teorías del comercio internacional y la experiencia histórica muestran que los procesos de desarrollo exitosos, partieron de una política industrial activa y una política comercial proteccionista en las ramas industriales a promover y en la agricultura, para abaratar costos salariales (conformación de la tasa media de rentabilidad considerando la renta del suelo; el caso inglés *sui generis*, buscó compensar con librecambio y burocracia eficiente). La política comercial generalmente es complementaria y, dependiendo de un conjunto de variables, en buena medida supeditada a los objetivos estratégicos de construcción de capacidades industriales, asentadas en sólidas competencias científicas y tecnológicas (Kindleberger, 1965; Johnson, 1982, Bairoch, 1993, Amsden, 2001, Chang, 2003, Krugman y Obstfeld, 2006).

En este punto hubo un notable contraste entre las estrategias de México y Corea, que operan en el marco de los factores objetivos como son las etapas de la NDI, el nivel de intensidad y productividad del trabajo de cada economía, la calidad de su infraestructura y, de manera relevante, la calificación de sus trabajadores y desarrollo de un régimen de conocimiento⁷⁶, que considera el aprendizaje social o *upgrading*.

⁷⁶ El **régimen de conocimiento** es la interrelación entre los avances en investigación en ciencias básicas, en tecnologías industriales, en economía, humanidades y ciencias sociales, el conjunto de actores, organizaciones e instituciones que permiten su funcionalidad e influyen en el proceso de producción y de toma de decisiones a nivel social amplio. En Corea se construyó en tres etapas: a) inicial 1945-1960, b) la del milagro desarrollista 1960-1979, y c) de 1980 hasta el presente. La primera etapa 1945-1960 sienta las bases del RC basado en la tradición burocrática japonesa (e incluso neo-confuciana de la era Choson) (Romero, 2009). La segunda etapa -1960-1979- aporta tres factores institucionales clave: la tradición del servicio civil de carrera, la instauración de exámenes para reclutar las mentes más capaces, y un sistema de promoción meritocrático hasta nivel viceministro (L. Aymes, 2012, Horikane, 2015), que permitió prescindir de altos consultores extranjeros, proveyendo recomendaciones de políticas y de diseño institucional (los funcionarios coreanos eran enviados a capacitarse a Filipinas y Pakistán hasta fines de los sesenta, Chang, 2002, 48). En los sesenta se crean las instituciones vertebrales del RC coreano, en 1961 el poderoso Ministerio de Finanzas (MoF) y el famoso Buró

En el Capítulo 1 señalamos que en el contexto del consenso de Washington y las privatizaciones de empresas públicas, se impulsaron las de aquellas empresas con un valor mínimo de 18 mil millones de dólares (MMD), como requisito para acceder a determinados acuerdos internacionales y, en el caso de algunos países, a la OCDE. México puso a la venta *Teléfonos de México* (Telmex) con un valor de mercado de 33 MMD, y Corea una parte de *Korea Electric Power* (KEP) con valor de 17.7 MMD. La diferencia destacable es que en 1999 Telmex representaba el 34% del valor de capitalización del mercado mexicano, y la KEP la mitad, 17% (ver Tabla 1.4 en Capítulo 1); de tal manera que el boleto de entrada a la competencia con normas globales, desde su privatización una parte del capital accionario de dichas empresas es capital internacionalizado, que opera con las reglas y modalidades de las bolsas de valores internacionales, cuya actividad impacta a la Bolsa local de acuerdo a su peso específico, una de las contra-tendencias a la caída de la rentabilidad media, y como vimos las empresas en Bolsa han tenido mejor crecimiento en número y valor de capitalización en Corea.

México preservó sus gigantes de la energía Petróleos Mexicanos (Pemex) y Comisión Federal de Electricidad (CFE), ampliamente burocratizados, en proceso acelerado de descapitalización y sin horizonte estratégico de modernización tecnológica interna; mientras Corea preservó la mayor parte de las empresas públicas incluyendo las generadoras de electricidad, POSCO, gigante del acero, las empresas estatales comercializadoras que fueron altamente funcionales en apoyo de los grandes *chaebol*, sus refinerías de petróleo que aportan valor al comprarlo crudo, transformarlo e incluso vender los excedentes a su consumo interno, y un sistema de financiamiento empresarial vía bancario y de instituciones no bancarias, que no se desmanteló completamente con la privatización bancaria de la segunda mitad de los noventa.

Este otro elemento común entre ambas experiencias, la privatización e internacionalización del sector financiero, ocurrió en momentos post-crisis, presionados por los organismos

de Planificación Económica o Economic Planning Board -EPB, por sus siglas en inglés)- (equivalente al mítico MITI japonés), en 1966 el KIST (Korean Institute of Science and Technology), en 1971 el Instituto de Desarrollo Coreano (KDI) (a estos últimos la agencia USAID les permitió financiar al inicio varios proyectos con fondos de ayuda). En la tercera etapa, a partir de 1980, se consolidan una veintena de centros de investigación de los grandes *chaebols* y de ONG's, y por ley en 1999 se crean tres agencias coordinadoras de investigación de los *think tanks* públicos: el Consejo Nacional de Investigación para Economía, Humanidades y Ciencias Sociales (CNI, 23 institutos), el Consejo Coreano de Investigación de Ciencia y Tecnología Industrial (CCICT, 13 institutos), y el Consejo Coreano de Investigación de Ciencia y Tecnología Básica (CCICTB, 13 institutos) (L. Aymes, 2012).

internacionales a la apertura de los sectores financieros locales, que Corea ajustó en cierta medida a sus programas internos de desarrollo (concluidos en los noventa los planes quinquenales)⁷⁷, en tanto México al no contar con orientación estratégica salvo la vaga idea de “acceder al primer mundo”, se supeditó a las formas y ritmos de los organismos internacionales (nota 15 en Capítulo 1).

En contraste, Corea desplegó una amplia gama de medidas de política industriales, cambiarias, crediticias (tasas preferenciales bajas a exportadores), comerciales, zonas económicas especiales, promoción exportadora, capacitación de trabajadores e información industrial especializada a empresas, entre otras, fueron un complemento de otros dos pilares que se complementaron con la política industrial.

De una parte, generación y desarrollo de un régimen de conocimiento (RC) en base a instituciones públicas –ministerios, agencias estatales, universidades e institutos aglutinados, a su vez, en tres áreas de investigación: a) ciencia y tecnología básicas, b) ciencia y tecnología industrial, y c) economía, humanidades y ciencias sociales-, instituciones privadas, donde son claves los centros de investigación de los conglomerados *chaebol*, e instituciones de la sociedad civil y de organismos no gubernamentales.

Por otra parte, instituciones públicas orientadas a lograr aprendizaje en sentido amplio con el propósito de lograr desarrollo económico y social, con metas concretas programadas por etapas, instrumentación en base a planeación indicativa e instrumentos sociales y legales que contribuyeran a materializar los objetivos, en un marco de elevar progresivamente la proporción de personas con educación (el analfabetismo se eliminó prácticamente desde fines de los setentas) secundaria, terciaria, posgrados y de generar ingeniería aplicada y registrar patentes industriales.

En pocas palabras, la emulación del desarrollismo japonés buscando un rumbo propio, acotado por limitaciones internas, externas y de geo-política internacional.

En un contexto histórico y geografía muy diferentes, México invirtió el orden de aplicación de las teorías generales y la experiencia histórica, abandonando prácticamente por completo políticas industriales activas, incluyendo al sector agropecuario, asignando un peso decisivo a la apertura comercial, debido a los intereses de los grandes grupos de capital local más trasnacionalizados –*rent seekers* locales-, que se entrelazan con los

⁷⁷ Suele tomarse el sexto plan quinquenal 1987-1991 como el último con alcance real, si bien se formuló un séptimo 1992-1996 previo a la crisis de 1997, tuvo mucho menor alcance (SELA, 2017, Lee, 2017).

intereses de las ETN globales *-rent seekers* de clase mundial-, sin impulsar un grado de desarrollo científico y tecnológico que potencie las ventajas competitivas internacionales.

Tabla 3.7. Estrategias comerciales México y Corea hacia 2017

	MÉXICO		COREA DEL SUR	
	Cantidad	Países/Zonas	Cantidad	Países/Zonas
TLC's	12	46 / 3	12	10 / 2
Acuerdos Amplios	32	33	2	2 / 1
Acuerdos Limitados	9		2	2 / 1
Total	53		16	
En proceso	4	Corea, etc.	10	China-Japón México, etc.
Integrante de				
	OMC/APEC/OCDE/ALADI		OMC/APEC/OCDE/APTA ASEAN+3	

Fuente: Elaboración en base a *ProMéxico* y *Asia Regional Integrated Center*.

El apego irrestricto a las teorías y preconcepciones neoliberales predominantes y la creencia en las bondades de los beneficios del libre comercio, han sido aplicados como normativas de fe más que como guía pragmática más cercana a lo practicado en los países avanzados, sin considerar la retórica y la diplomacia económico-política usuales.

3.4.2.3. Desarrollo subordinado ascendente, caso mexicano.

La ventaja de ubicación geográfica mexicana, proximidad con el principal mercado y potencia mundial ha sido conflictiva en la historia. Al largo pasado colonial hispano de tres siglos se sumó la incorporación a la órbita de influencia estadounidense desde el siglo XIX.

La dualidad resistencia-admiración, produjo un nacionalismo pragmático que deriva en una incorporación subordinada al mercado mundial en sentido ascendente como productor manufacturero-plataforma exportadora, con crecimiento limitado desde 1982, bajo nivel de aprendizaje tecnológico, con estructura empresarial y régimen de conocimiento insuficiente para acceder a competir en los mercados mundiales en ramas dinámicas con marcas propias, anclado en ventaja comparativa salarial des-incentivadora de avances basados en productividad y progresividad tecnológica. Estos elementos existen en el entorno de las grandes ETN de base nacional y extranjera, pero no forman parte de una orientación general de las estructuras productivas y sociales.

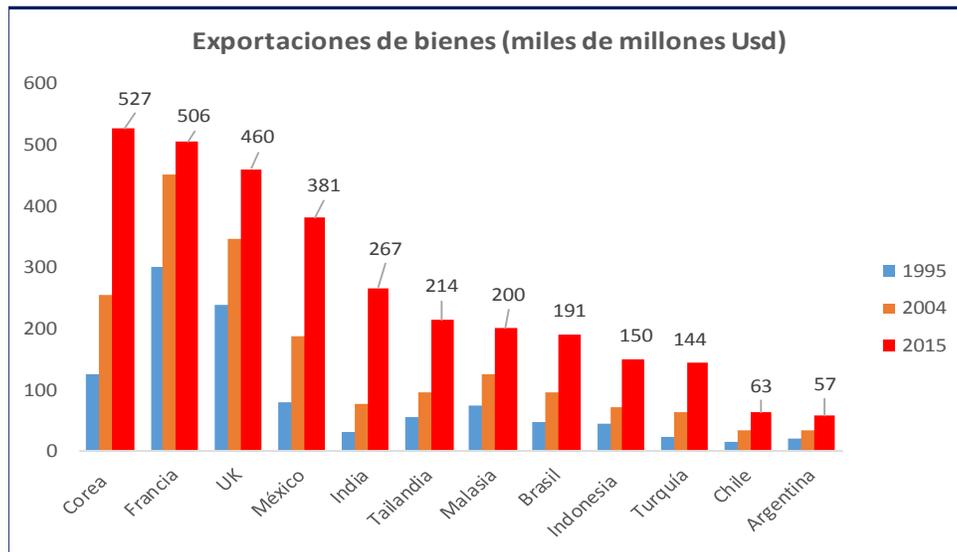
3.4.2.3.1. Composición de comercio exterior mexicano.

La distribución del comercio exterior mexicana en 2016 es relativamente simple, superávit bilateral con Estados Unidos 81% exportaciones y 46% de las importaciones; y déficit con la Unión Europea segundo destino de las exportaciones en un muy lejano 5% e importaciones por 11%, y sobre todo con China, a la que se exporta un 1.4% y se importa el 18%, tercer socio comercial con México (Secretaría de Economía, 2017, Ibarra, 2014).

3.4.2.3.2. Dinamismo exportador.

Tras los líderes mundiales exportadores de bienes en 2015 China 2,275 MMD, Estados Unidos 1,505, Alemania 1,329 y Japón 625 MMD, las exportaciones de bienes coreanas por 527 MMD superaron a las de Francia 506 o las de Reino Unido 460 MMD, con mayor proporción de bienes catalogados de “alta tecnología” con OEM y marcas propias.

Fig. 3.5 Líderes exportadores de bienes 1995-2015, países y años seleccionados



Fuente: Elaboración en base a World Trade Organization (2015), *International Trade Statistics (ITS)*, países seleccionados.

Las exportaciones mexicanas, octava potencia exportadora mundial, por 381 MMD superan a las de la India, 267 MMD, con menor proporción de las de “alta tecnología”, componente nacional y sin marcas propias tecnológicas, en relación a Corea (las excepciones son Cemex, Bimbo, las cerveceras se vendieron).

3.4.2.3.3. Estrategia comercial cuestionada, el TLCAN.

La vía rentista mexicana basada en la expectativa de captura de beneficios de la asociación con los países desarrollados al norte del Río Bravo a través del TLCAN, desde el ángulo de las exportaciones, ha atravesado dos etapas.

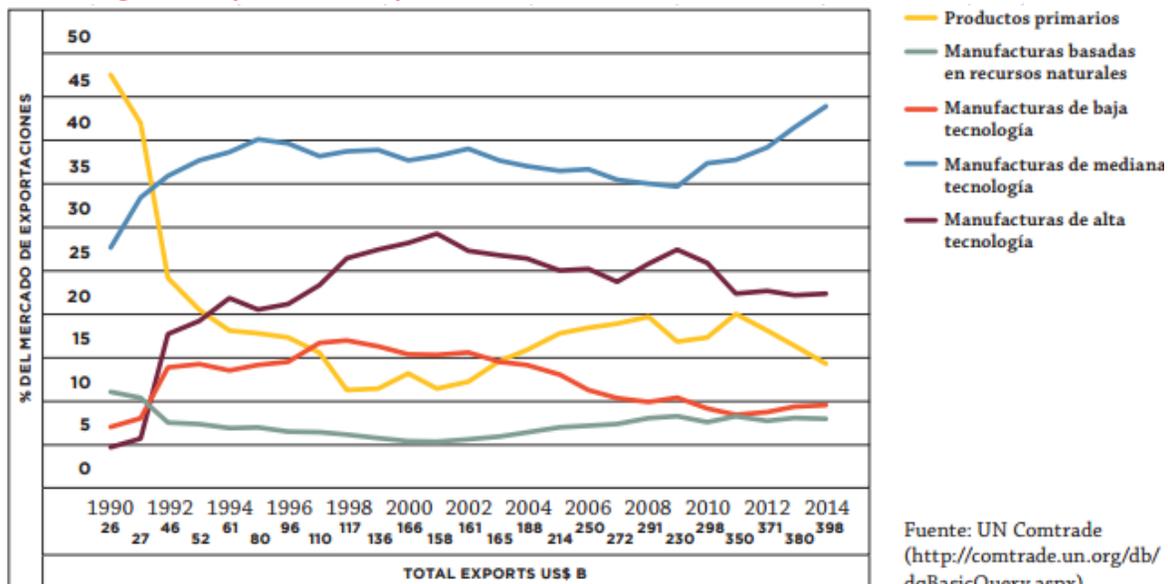
1990-2001: Conversión de la economía mexicana de exportadora de escasa variedad de bienes con amplio peso de bienes primarios, a un gran exportador manufacturero, como plataforma de las grandes ETN estadounidenses, japonesas y europeas, en conjunción con las ETN de base nacional las cuales no compiten con aquéllas, sino que se acoplan a ellas, algunas se convierten en proveedoras (Nemak, Vitro, Mexichem), y otras son absorbidas (cerveceras, bancos) por sus competidores internacionales. En 1995 esa capacidad exportadora manufacturera mexicana por 80 MMD, prácticamente equiparaba la suma conjunta de Argentina 21, Brasil 47 y Chile 16 (agregadas 84 MMD).

2002-2016: Esa tendencia se mantiene y se acrecienta, en 2004 las exportaciones mexicanas de bienes por 188 MMD, sobrepasan las de Argentina 35, Brasil 97 y Chile 33, que suman 165 MMD; y en 2015 esa diferencia a favor de las exportaciones mexicanas crece aún más, 381 México contra 311 MMD agregados de Argentina (57 MMD), Brasil (191) y Chile (63).

En esta segunda etapa, el TLCAN empieza a ser cuestionado por la irrupción de la competencia china, las molestias por el déficit de Estados Unidos con México, debido en lo fundamental a la industria automotriz (ver Anexo 1), revestida por un discurso neo-proteccionista estadounidense, que en el fondo expresan las tentativas defensivas de los líderes anglosajones –junto al *Brexit*- ante la reorientación inaplazable del neoliberalismo, con lo cual uno de los pilares en la estrategia de Integración mexicana al mercado mundial se encuentra en entredicho.

México viene perdiendo peso relativo como exportador en los principales sectores de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU, o SITC por sus siglas en inglés) categorías 752 equipo de procesamiento de datos automáticos, 764 equipo de telecomunicaciones, 778 maquinaria eléctrica, 821 muebles, 84 vestido, a excepción de autopartes categoría 784, siendo desplazado por el dinamismo exportador chino (ver Tabla 3.8).

Fig. 3.6 Composición de exportaciones de México al mercado mundial, 1990-2014.



Fuente: Gereffi, 2015.

Tabla 3.8 Exportaciones competidoras de México y China a Estados Unidos, años seleccionados, (MD y %)

Categoría SITC	Producto		2000		2007		2014		Variación en la participación de mercado 2000-2007	Variación en la participación de mercado 2007-2014
			Valor (millones)	Participación en el mercado de EE.UU.	Valor (millones)	Participación en el mercado de EE.UU.	Valor (millones)	Participación en el mercado de EE.UU.		
752	Equipos de procesamiento de datos automáticos	México	6,400	11.5	5,600	9.6	13,500	16.6	-1.9	7
		China	6,300	11.3	28,600	49.3	53,300	65.7	38	16.4
		Total de EE.UU.	55,900		57,900		81,100			
764	Equipo de telecomunicación	México	9,100	20.6	10,800	13.6	12,100	10.2	-7	-3.4
		China	4,600	10.3	29,600	37.3	68,700	58	29.9	20.8
		Total de EE.UU.	44,300		79,500		118,400			
778	Maquinaria eléctrica	México	3,100	18.3	5,000	21.8	7,200	21.4	4	-0.4
		China	2,000	11.9	6,100	26.6	11,200	33.2	14.7	6.6
		Total de EE.UU.	17,100		23,100		33,700			
784	Autopartes	México	4,600	16.3	10,200	22.2	19,100	30.4	5.8	8.2
		China	400	1.5	3,600	7.8	8,300	13.2	6.2	5.4
		Total de EE.UU.	28,400		46,200		62,900			
821	Muebles	México	3,200	16.9	4,600	13.6	7,600	18.3	-3.3	4.7
		China	4,500	23.6	16,200	47.7	19,200	46.3	24	-1.4
		Total de EE.UU.	18,900		33,900		41,500			
84	Vestimenta y ropa	México	8,700	13.6	4,700	5.8	4,000	4.4	-7.8	-1.4
		China	8,500	13.2	27,100	33.4	34,200	37.9	20.2	4.5
		Total de EE.UU.	64,300		81,200		90,200			

Fuente: Gereffi, 2015, en base a Departamento de Comercio de los EE. UU.

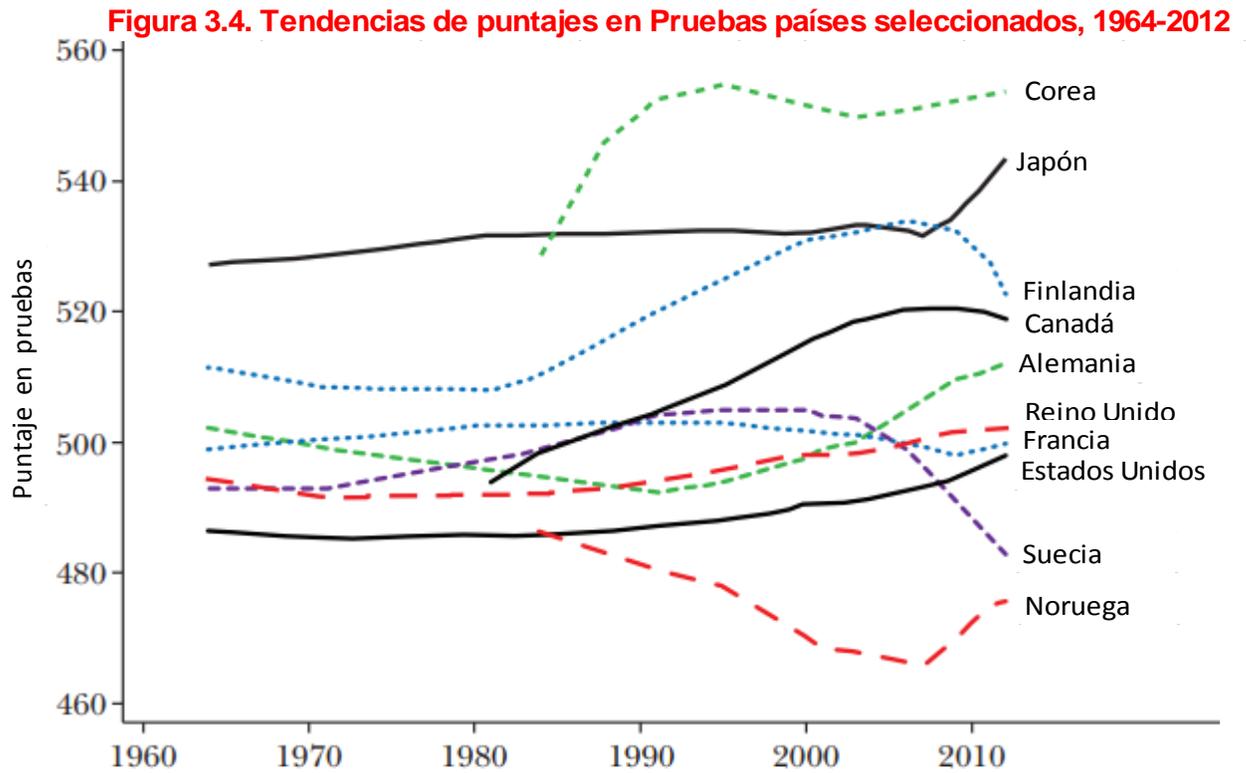
México: principal participación en mercado de EE.UU.

China: principal participación en el mercado de EE.UU.

3.4.2.4. Educación, crecimiento del producto y dinamismo a largo plazo.

La apertura comercial no es el mejor indicador del grado de avance y maduración en la competitividad internacional. La calidad educativa básica y media es la base institucional de la posibilidad de generar educación terciaria de calidad que coloque a un país en trayectoria de competitividad a nivel social. Lo anterior ha sido puesto en práctica por los países asiáticos, como se observa en las evaluaciones en el siglo XXI dentro de los diez primeros sitios se encuentran zonas o naciones de esa zona, junto a países nórdicos, bálticos y Canadá; México se encuentra en un modesto sitio 58 en 2015.

Estudios recientes establecen que diferencias de 25 a 30 puntos en los resultados de las evaluaciones estandarizadas a nivel internacional en las áreas de Ciencias, Matemáticas y Lectura, equivaldrían a un año educativo *standard*.



Fuente: Woessmann, 2016.

Ese rezago parecería no tan significativo para países por debajo del puntaje promedio de la OCDE, pero las cosas no son tan lineales como un aparente rezago de dos años y medio de México o de poco más de tres años en Brasil (ver Tabla 3.9).

De los múltiples elementos que intervienen en la calidad educacional, hay tres factores que explican más de cuatro quintas partes de las diferencias entre naciones: a) antecedentes culturales familiares (41%), el marco institucional educativo (50%) y los recursos de la escuela (9%) en Estados Unidos (Woessmann, 2016).

Tabla 3.9 Ventaja o rezago Test Pisa 2015, países seleccionados

Lugar	2015 *	Dif c/Media OCDE **	Años
Singapur (1)	552	60	2.0
Japón (2)	529	37	1.2
Corea (10)	519	27	0.9
Media OCDE (18)	492	0	0
EUA (25)	488	-4	-0.1
México (58)	416	-76	-2.5
Brasil (63)	395	-97	-3.2

* Promedio de Ciencias, Matemáticas y Lectura

** Diferencia: 25-30 puntos = 1 año *standard* educativo

Fuente: Elaboración en base a Woessmann, 2016, PISA 2015.

El factor institucional educativo representa la mitad entre los elementos que diferencian a los países en su calidad educativa; y es precisamente la mayor debilidad en el caso de México, herencia del pacto social corporativo con uno de los mayores sindicatos de América Latina, cuya solución requiere lustros de planeación y ejecución efectiva, que está por evaluarse el alcance real de la denominada “reforma educativa” de los 2000’s.

El otro elemento que explica un 41% de las diferencias de avance entre países, son los antecedentes culturales familiares, que en el caso mexicano se corresponde con la escasa movilidad ascendente del factor educativo.

Otro estudio presenta tres estrategias educativas y las diferencias en ganancias medibles en crecimiento del PIB a mediano y largo plazo: A) toda la matrícula *actual* con habilidades básicas; B) inscripción completa con la *calidad educativa actual*; y C) proporcionar *habilidades básicas universales*.

Las ganancias en términos del PIB para los países con ingresos medios, medios-altos serían: A) 480% en países nórdicos europeos, algunos asiáticos pequeños, Canadá; B) 134% en países como México y otros latinoamericanos; y C) 731% en países como Japón, Corea o ciudad-Estado como Singapur. A partir de lograr cierto nivel educativo, las ganancias se vuelven proporcionalmente menores conforme se asciende en el nivel de

ingresos, pero se mantienen las ganancias adquiridas y beneficios de crecimiento en el largo plazo (Hanushek y Woessmann, 2015, Tabla 5.8).

Japón y Corea son los países que iniciaron el resurgimiento asiático con crecimientos espectaculares del producto y del PIB *per cápita* en 25 a 30 años, que parecen responder a la política estratégica de mejorar las habilidades básicas universales, mediante la cual buscan cerrar la brecha con los países avanzados en la razón I + D / PIB, proporción de investigadores, doctorados graduados, patentes registradas por residentes, entre otros conceptos. Al partir de un rezago significativo, realizan esfuerzos adicionales que se reflejan en sus elevados niveles de inversión en I + D, por encima del de los países avanzados (ver Capítulo 1, Tabla 1.7).

3.4.3. Vía asiática progresiva (VAP) y onda larga en Corea.

La producción industrial históricamente ha permitido desarrollar las capacidades productivas de las naciones, brindar capacitación y empleo a los trabajadores en sentido amplio de trabajo simple y trabajo complejo o calificado, así como ingresos a los Estados.

La capacidad para transformar productos genéricos o *commodities* en fuente de rentas económicas, requiere una combinación compleja de capacidades. De una parte, de las empresas productoras y exportadoras, al igual que de la nación que aporta infraestructura, cuadros laborales, técnicos e ingenieros calificados, pero sobre todo *capacidad social u organizacional* (Dabat, Rivera, Sztulwark, 2007) que se concretó históricamente en el *Estado desarrollista* de los “milagros asiáticos”.

Esa afortunada combinación tuvo como base los elevados niveles de intensidad y productividad laboral rural y urbana de esas naciones que hemos destacado en el Capítulo 2, y tuvieron un ingrediente que suele pasarse por alto, que procedemos a ponerlo de relieve en sus adecuadas proporciones.

3.4.3.1. Desarrollo subordinado ascendente progresivo, caso coreano.

Japón, Corea del Sur y Taiwán fueron los principales beneficiarios de la estructura de la guerra fría por la alianza de seguridad bilateral con Estados Unidos y el multilateralismo centrado en el GATT (Lee y Moon, 2009). Los dos últimos se integraron a la economía mundial a mediados del siglo XX por razones políticas y no económicas, como resultado de la confrontación de Estados Unidos con China y su participación en las revoluciones coreana y vietnamita. En ambos países la participación de las corporaciones

multinacionales ha sido mucho más débil que en América Latina (Petras y Hui, 1991, 190), como vimos en el Capítulo 2 a través de los *stocks* de IED en las economías tardías emergentes. Se desarrollaron importantes coaliciones transnacionales cuando ambos países cayeron en la órbita de seguridad de Estados Unidos para mantener la hegemonía estadounidense y proteger la infraestructura y al capitalismo japonés y de la región. Y desde el inicio apareció una paradójica dualidad de sus Estados, "fuertes" en el interior y "débiles" en el exterior, intervencionistas en las economías nacionales y sumisos o cooperativos en política internacional (Petras y Hui, 1991, Hart-Landsberg, 1993). En la terminología de Wallerstein pasaron de economías semiperiféricas a periféricas ascendentes, con estados intermedios, ni "débiles" ni "fuertes" (Katz, 2016, Blog).

A nivel internacional Corea inicialmente tuvo un comportamiento pasivo, y posteriormente su estrategia ha sido en base a TLC's bilaterales principalmente con la región asiática, europea y Estados Unidos y Canadá (ver Tabla 3.7), distribuyendo su comercio internacional buscando equidistancia de las órbitas sino-japonesa y estadounidense.

El legado colonial de Corea fue bastante más breve que el de México pero igualmente profundo, resuelto por los sudcoreanos en el sentido de aprender rápidamente no sólo del país nipón admirado-odiado, sino de las tendencias del comercio mundial, adoptando medidas pragmáticas intermedias entre los planes ideológicos del "estado regulador" del capitalismo anglosajón y el del "socialismo de estado" (Chalmers, 1982; Haggard, 2013).

En cuanto al menor peso de las ETN, entre 1964 y 1970 su participación en la producción industrial de Japón se elevó del 2.5% al 3% (Ozawa, 1974, *Japan's Technological Challenge to the West*, 1950-1954, en Fajnzylber, 1982, nota 16); en contraste con un rol mucho mayor y más activo en América Latina. Los acervos de IED como proporción del PIB en Corea entre 1990-1999 promediaron 3.6%, y en Argentina, Brasil y México casi triplicaban esa magnitud al rebasar el 10%, Taiwán estaba en una posición intermedia con 6.1%, y Chile era el único país con una elevada proporción de 42.3%.

Y a partir del año 2000 se elevan considerablemente esas proporciones, en un mundo completamente diferente con las cadenas globales de valor, las ETN globales flexibles y la búsqueda de rentas por conocimientos aplicados en *commodities* particulares y procesos complejos de diseño y producción. En la subregión asiática el promedio de acervos de IED

entre 2000-2016 se encuentra en 12.7% en Corea, 12.9%, en Taiwán 10.3%; y en América Latina continúa siendo más elevada, 16.4% Argentina, 27.6% Brasil, 39.1% en México y 78.8% en Chile (ver Capítulo 2, Tabla 2.8, con información de UNCTAD varios años).

Otro aspecto del mayor protagonismo de las ETN extranjeras en América Latina, principalmente estadounidenses, fue que condicionaron o hicieron fracasar acuerdos comerciales regionales como ALALC, ALADI, Mercado Común Centroamericano, Caricom, Grupo Andino (Ianni, 1972, Grien, 1994, Guillén, 2001).

O cómo las ETN estadounidenses reorientaron conforme a sus intereses la industria eléctrica-electrónica en México, que se incorporó casi al mismo tiempo que Taiwán y Corea, en condiciones muy diferentes a las logradas por los países asiáticos (Dussel, 1998, Dabat, Rivera, Ordóñez, 2005, Lowe y Kenney, 2009), que contaron con la ventaja de inversiones tanto estadounidenses como japonesas.

3.4.3.2. Capitalismo asiático y características distintivas coreanas.

Esa modalidad favorable de acceso al mercado mundial de las pequeñas naciones o regiones asiáticas, la convirtieron en oportunidad aprovechada gracias a atributos propios en la competencia internacional de capacidades productivas y concurrencia entre Estados.

Estuvieron así en condiciones de aprovechar la maduración del ciclo de vida del producto y del cambio de paradigma en las tecnologías en los países avanzados para insertarse de manera dinámica en la segunda etapa de la NDIT, aprovechando la reducción de barreras a la entrada en ciertas industrias y a partir de ahí avanzar en aprendizajes tecnológicos o *upgradings* cada vez más complejos (Amsden, 2001, 2004, Pérez, 2004, Dabat, Rivera, Sztulwark, 2007), porque habían desarrollado *capacidades sociales, educativas y organizacionales* que galvanizaron con políticas autoritarias con perspectivas de desarrollo progresivo económico y social.

La baja en el dinamismo coreano también es notable entre la fase ascendente y descendente de la onda larga, si bien con un mejor desempeño debido al menor número

de crisis, sólo dos, en 1980 donde el producto cayó **-1.7** y en 1998 **-5.5**; y a recuperaciones más rápidas y vigorosas (BoK, referencia 2000-2010).

En cambio México ha experimentado cinco crisis con caídas del PIB en 1982 **-0.52** y 1983 **-3.49**; en 1986 **-3.08**; la crisis de 1995 **-6.23**; la de 2001 **-0.95** y la crisis mundial de 2009 cae **-5.95**, con recuperaciones menos rápidas y vigorosas (BM-Inegi, a precios de 2003).

Lo anterior se relaciona con la mayor estabilidad del capitalismo asiático, Japón sólo ha vivido 4 crisis (1970 y 1974; 1998-1999; 2008-2009 y 2011), mientras Estados Unidos ha experimentado 6 crisis desde la segunda posguerra (1957-1958; 1974-1975; 1980 y 1982; 1991; la *dot.com* de 2001; y epicentro de la gran crisis de 2008-2009, World Bank, *WDI*).

Mientras las crisis de Corea guardan una correlación débil con las de Japón (Girardin, 2002), pese a tener grandes similitudes en estructuras industriales y tendencias a la sobreacumulación, el PIB coreano no cayó en la gran crisis de 2008-2009, resintió el freno internacional, pero se mantuvo positivo; en cambio, las crisis en México a partir de 1982 tienen significativamente mayor correlación con las estadounidenses, sobre todo a partir de la entrada en operación del TLCAN, cuando el comportamiento del producto agregado mexicano sobre-reacciona a las caídas del de Estados Unidos, y no necesariamente a los auges, debido a insuficiencias de infraestructura, operaciones de escala, entre otros factores.

Tabla 3.10 Elementos de ondas largas en Corea, 1954-2016 (precios corrientes USD, variación anual y por períodos)

INDICADORES MACROECONÓMICOS			Onda larga expansiva 1940-1996, ISI E ISE					Onda larga crecimiento moderado		
	1954-1996	1997-2016	Período colonial	1961-1986 Estatismo evolutivo		1997-2015 Restructuración neoliberal		Crisis y ajuste	Consolidación	Moderación
			1905-1950	1954-1960	1961-1979	1980-1986	1987-1996	1997-1998	1999-2007	2008-2016
PIB	8.7	4.2	nd	5.3	10.0	8.0	9.1	0.2	6.1	3.1
Inflación (precios al consumidor)	10.5 (1)	2.9	nd	17.4 (13)	19.8 (13)	9.7	5.5	6.0	2.7	2.3
Rentas de rec naturales % PIB *	0.2 (2)	0.0	0.0	0.0	0.4 (14)	0.0	0.0	0.0	0	0
INVERSIÓN PRODUCTIVA										
Form Bruta Capital Fijo / PIB	27.5 (3)	30.7	nd	nd	22.9	30.2	35.8	33.5	30.8	30.1
FBCF / PIB (tasa crecimiento)	16.3 (3)	2.4	nd	nd	21.4	6.6	13.3	-10.9	5.4	2.5
Formación Bruta Capital / PIB	29.4 (3)	31.4	nd	nd	24.6	32.7	37.9	32.6	32.0	30.4
FBC / PIB (tasa crecimiento)	15.8 (4)	3.1	nd	nd	21.1	6.3	12.6	-15.7	7.6	2.9
TRANSACCIONES INTERNACIONALES										
Cuenta Corriente / PIB	-1.8 (5)	3.2	nd	nd	-2.3 (15)	-4.6	0.4	4.5	1.8	4.4
Balanza Comercial / PIB	-4.7 (3)	3.4	nd	nd	-8.2	-2.4	0.9	5.1	2.3	4.0
Exportaciones / PIB	23.3 (5)	36.0	nd	nd	24.8 (15)	23.2	22.9	28.9	30.3	43.4
Importaciones / PIB	25.5 (5)	31.9	nd	nd	28.1 (15)	28.1	22.6	24.2	27.0	38.1
IED flujos entrada / PIB	0.2 (5)	1.1	nd	nd	0.2 (15)	0.2	0.3	1.0	1.3	0.8
Inversión de cartera / PIB	0.7 (6)	0.6	nd	nd	nd	nd	0.7 (18)	0.7	0.8	0.4
PODER DE COMPRA SALARIAL PROXI										
Salario Mínimo Real Mensual todas las industrias	6.9 (7)	3.3 (11)	nd	nd	9.1 (16)	8.6 (19)	6.9	-3.4	5.1	3.1 (20)
Salario Medio Manufacturero Real	7.1 (7)	2.5 (11)	nd	nd	8.8 (16)	8.3 (19)	7.1 (7)	-4.6	6.1	0.5 (20)
APRENDIZAJE TECNOLÓGICO PROXI										
Exps alta tecnología / PIB	4.3 (8)	9.1	nd	nd	nd	nd	4.3 (8)	7.0	8.8	10 (21)
Exps alta tecnología / Exps manuf	20.4 (8)	29.5	nd	nd	nd	nd	20.4 (8)	18.5	20.6	16.3 (21)
Exps manuf / Exps totales	81.5 (9)	89.5	nd	nd	71.5 (17)	90.9	93.0	91.2	91.1	87.4 (21)
Pagos uso prop intelectual MMD**	17.1 (5)	109.2	nd	nd	0.0	1.6	15.4	5.0	35.4	78.1
Ingresos uso prop intelectual MMD**	1.1 (5)	45.6	nd	nd	0.0	0.1	1.0	0.5	12.2	39.5
Distancia a Frontera (100 Frontera)	nd	83.2(12)	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	83.2 (22)
DESARROLLO BOLSA DE VALORES										
Compañías cotizan en Bolsa	511 (10)	1,530	nd	nd	355 (18)	341	644	762	1,449	1,839
Capitalización de mcdo MMD*	71.4 (10)	673.8	nd	nd	5.4 (18)	6.3	123.5	78.2	488.3	1,056.2

* Rentas: Gas, carbón, petróleo, minerales, forestal

** MMD: Miles de millones de dólares

NOTAS: (1) 1967-1996, (2) 1970-1996, (3) 1960-1996 Bs y ss, (4) 1961-1996, (5) 1976-1996, (6) 1990-1996; (7) 1992-1996 (MOEL), (8) 1988-1996, (9) 1962-1996, (10) 1979-1996, (11) 1997-2016 (MOEL y OCDE), (12) 2009-2016, (13) 60's y 70's Chang (2002), (14) 1970-1979, (15) 1976-1979, (16) 1970-1979, (17) 1962-1979, (18) 1979, (19) 1990-1996, (20) 2008-2016 OCDE (wons constantes de 2015 y 2016), (21) 2008-2015, (22) 2009-2016

Fuentes: Elaboración propia a partir de Bank of Korea (BoK), Banco Mundial WDI-Indicadores, Korea Ministry of Employment and Labor (MOEL), varios años, y OECD.stat (salarios), consulta 14.Jul.2017.

Inflación promedio 60's y 70's, Chang, 2006, 20-21 y nota 9. *The East Asian Development Experience. The Miracle, the crisis and the Future*, Zed Books, New York.

Adicionalmente a las características de Corea en las fases ascendente (1954-1996) y descendente de la onda larga (1997-2016) que hemos venido analizando en la comparativa con México, reiteramos los resultados positivos en transformar el saldo negativo en cuenta corriente (-1.8) en relación al PIB, con déficit incluso mayor al observado por México (-1.6), en la fase ascendente, a un superávit positivo promedio de 3.2 en la etapa descendente de la onda larga.

Esa elusión de la trampa del ingreso medio, ocurrió con un incremento sostenido durante dos décadas de los salarios reales manufactureros y de la productividad del trabajo, y esta última ha continuado su incremento.

En el plano del comercio exterior, Corea en 2015 ascendió al quinto sitio de los mayores exportadores mundiales (ver Figura 3.8), superando a Francia y Reino Unido, alcanzando en la relación exportaciones/PIB un promedio de 43.4 de 2008 a 2016, lo cual la ubica como una economía con dos motores de crecimiento paralelos, el mercado interno y el mercado externo, con la modificación de su patrón de consumo donde los alimentos pierden peso y lo aumentan el transporte, educación y comunicaciones (Valencia, 2012). En el Anexo 1 sobre la industria automotriz veremos con detalle lo correspondiente al “transporte”.

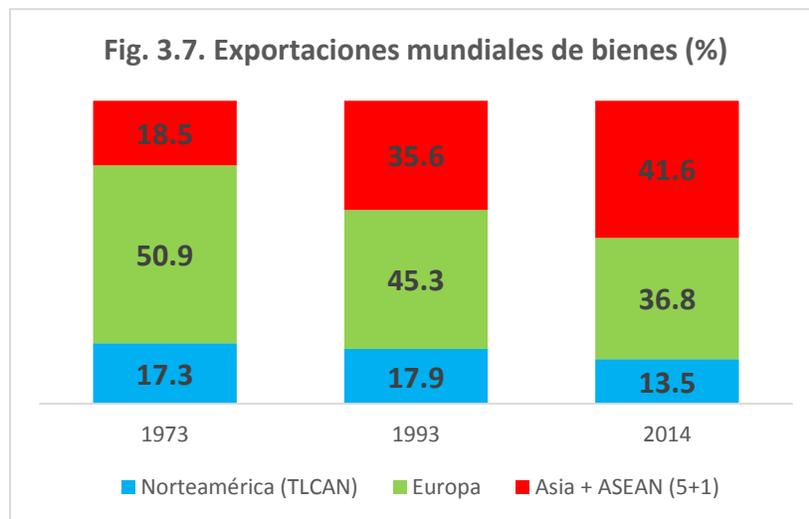
La relación exportaciones/PIB de Corea 43.4 promedio durante el período 2008-2016 ubica a su economía en una zona dentro de un rango semejante a países como Portugal 35.6, Finlandia 38.6 o Alemania 44.3, a diferencia de economías pequeñas asiáticas como Vietnam 80.0, Singapur 195.7; o europeas como Irlanda 106.1 o Luxemburgo 193.7 (*World Bank*), más del 50% de su comercio exterior es intra-asiático y solamente 14% con Estados Unidos.

3.4.3.2.1. Corea como parte del ascenso comercial de Asia.

La dinámica asiática es compleja y para efectos de nuestros propósitos procedemos a ubicar cuatro núcleos espaciales principales que se superponen entre sí: a) el archipiélago japonés, b) la Gran China (China continental, Hong Kong, Macao, Taiwán por su configuración geográfica, e incorpora a los núcleos de capital étnico chino entre otros países de Singapur, Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas), c) los “tigres” Corea, Hong Kong, Taiwán, Singapur; y d) la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) son 10 países, pero en el análisis consideramos los de mayor peso regional: Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas (ASEAN 4).

En el Capítulo 1 vimos el avance productivo y de dinámica del producto de los principales países asiáticos y el impacto que tiene en la modificación del G7. Esa tendencia también se expresa en la participación en las exportaciones mundiales de mercancías, donde las regiones asiáticas aumentan su participación a costa de Norteamérica y Europa, si consideramos el período 1973-2014 (Fig. 3.5).

Si consideramos el período 1948-2014, el declive de Norteamérica es mayor, al descender de 28.1 a 13.5 (donde México aumenta su parte de 0.9 a 2.1), y ese declive es aún mayor para Centro y Sudamérica de 11.3 a 3.8 (Brasil cae de 2.0 a 1.2); y el declive europeo no se aprecia porque pasa de 35.1 (nivel bajo después de la segunda guerra mundial) a 36.8 (ver Fig. 3.7).



Nota: CE (9) en 1973, UE (12) en 1993, UE (28) en 2014.

Fuente: Elaboración en base a Organización Mundial de Comercio (WTO), *International Trade Statistics* (2015).

Veamos el punto de partida y el comportamiento en el comercio internacional de las potencias económicas y de las economías emergentes de Asia Oriental.

Al inicio de la vía asiática progresiva (VAP) Japón, Corea, Taiwán, los países iniciales de la ASEAN, se beneficiaron de las consecuencias de la guerra fría para constituirse en barrera de contención de la amenaza comunista soviética y china (como vimos en el Capítulo 2 con los subsidios, préstamos e inversiones estadounidenses), y lo que parece más importante, del apoyo norteamericano a esfuerzos institucionales para promover homogeneización social por medio de reformas agrarias, mejoramiento educativo y profesionalización de las burocracias, buscando ampliación de mercados, oportunidades de negocio y ganancias, constituyó un soporte fundamental de la VAP.

El surgimiento y consolidación de Japón como potencia regional y mundial constituye la parte complementaria que propició la materialización del paradigma de los gansos voladores. Cada país de acuerdo a sus respectivas condiciones internas y niveles de avance aprovechó en mayor o menor medida dichas condiciones, para insertarse con modalidades particulares al comercio mundial y en la división internacional del trabajo⁷⁸.

Un primer aspecto general es que un poco más de la mitad del comercio internacional (importaciones y exportaciones) de todas las economías es intra-regional, y en casos como los de ASEAN 4 (Malasia, Tailandia, Indonesia, Filipinas) y Singapur la proporción se eleva al 68%, mientras los intercambios con Estados Unidos no rebasan el 15% en todos los casos, y la diferencia de 23% de importaciones y exportaciones es cubierta con el resto del mundo, como parte del dinamismo de la zona Oriental y de las asociaciones regionales asiáticas en conjunto. La VAP se encuentra en una etapa posterior a cuando surgieron las economías líderes Japón, Corea, modificando el necesario neo-mercantilismo inicial, sin perder importancia estratégica los intercambios comerciales con los Estados Unidos.

Japón en 1985 y 1995 tenía superávit con todos los países, incluidos Corea y China, regiones o asociaciones (excepto con ASEAN 4), y para 2015 ese déficit con esta última se duplica, además de emerger déficit con otras zonas asiáticas, principalmente China, de tal manera que el gran superávit casi estructural del que ha gozado con Estados Unidos por 58 MMD, compensa el déficit con Asia, pero no alcanza para el déficit con el resto del mundo, por lo cual desde 2011 por primera vez desde la segunda posguerra Japón tiene un déficit global en su balanza comercial que se mantiene hasta 2015, expresión de su largo semi-estancamiento debido a una crisis de sobreacumulación estructural (ver Tabla 3.11).

El coloso chino se convierte en proveedor mundial de bienes en industrias intensivas en trabajo y progresivamente de intensidad media y compleja, con lo que pasa de un déficit global en 1985, a un pequeño superávit en 1995 y a crecientes superávits comerciales, especialmente a partir del giro reformista de 1997 con el inicio de las “cuatro modernizaciones”, y de su incorporación a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en

⁷⁸ “La relativa exclusión de América Latina de la división internacional del trabajo cambiante y de la nueva oleada de inversión internacional se debió principalmente a su intervencionismo estatal y sus políticas industriales que, a diferencia de Asia Oriental, continuaron orientándose a la sustitución de importaciones con tecnología obsoleta y la atracción de IED hacia mercados oligopólicos cautivos, el creciente endeudamiento ocasionado por la baja capacidad exportadora de sectores manufactureros (Fajnzylber, 1983, Esser, 1993, *AL. Industrialización sin visión*, Pérez, 1996, *La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones*”, Dabat, Rivera, Toledo, 2001, 956).

el año 2001, dependiendo hasta ahora en buena medida de la tecnología y bienes intensivos en capital de Japón, Corea y Taiwán.

La economía coreana sigue dependiendo de la tecnología japonesa en diferentes ramas, que la conducen a déficits crecientes de 1985 a 2015 con Japón, y en el último año con Taiwán, mismos que compensa con superávits con China, otras regiones asiáticas, con Estados Unidos y el resto del mundo. Corea reproduce en otra escala la trayectoria japonesa de convertir a sus vecinos en mercados cautivos para su industria de bienes de consumo, componentes y equipo de capital, limitando el desarrollo interno de estos países⁷⁹, logrando un superávit comercial a nivel global, que forma parte del superávit en cuenta corriente que hemos visto ha alcanzado en la fase descendente de la onda larga (1997-2016) en promedio de 3.2 puntos del PIB (Tabla 3.11).

En las cambiantes y complejas corrientes comerciales asiáticas, Corea ha encontrado un soporte para financiar su dependencia del predominio tecnológico japonés, convirtiéndose en proveedor de bienes industriales a China, con la que aumenta su superávit a un ritmo y monto mucho mayores que su déficit con Japón, cuestión que puede cambiar de acuerdo a los progresos chinos en su avance en productos intensivos en capital y tecnología (Tabla 3.11), intensificando la competencia y las tensiones productivas, financieras y cambiarias en las competitivas regiones asiáticas.

⁷⁹ Bernard y Ravenhill, 1995, *Beyond product cycles and flying geese: regionalisation, hierarchy and the Industrialisation of East Asia*, World Politics, núm. 47, enero; Kwan, 2002, *The rise of China and Asia's flying-geese pattern of economic development: an empirical analysis based on US imports statistics*, Nomura Research Institute, NRI No. 52, agosto; Kasahara, 2013, *The Asian developmental state and the flying geese paradigm*, ONU-UNCTAD, Discussion Paper 213, noviembre.

Tabla 3.11. Comercio Exterior países y zonas de Asia Oriental y el mundo, 1985, 1995 y 2015 (Millones USD corrientes).

Exportaciones (valores FOB)		Importaciones (valores CIF).									1/3
País de origen	Japón	Corea	China y Hong Kong	Singapur	1985						Total Mundial
					ASEAN 4 a	Resto ASEAN	Total Asia	Estados Unidos	Resto del mundo		
Japón											
Exportaciones		7,159	19,154	3,893	7,368	350	53,000	66,684	72,556	177,233	
Importaciones		4,144	7,308	1,607	16,826	102	45,845	26,099	74,402	130,518	
Saldo		3,015	11,846	2,286	-9,458	248	7,155	40,585	-1,846	46,715	
Corea											
Exportaciones	4,546		1,565	491	1,029	15	7,646	10,789	11,848	30,291	
Importaciones	7,557		446	267	2,208	10	10,488	6,554	14,094	31,058	
Saldo	-3,011		1,119	224	-1,179	5	-2,842	4,235	-2,246	-767	
China y Hong Kong 1											
Exportaciones	7,371	544	15,006	2,913	1,823	100	30,860	11,637	18,119	57,550	
Importaciones	22,026	1,065	12,330	1,224	1,716	182	44,211	8,014	25,209	72,183	
Saldo	-14,655	-521	2,676	1,689	107	-82	-13,351	3,623	-7,090	-14,633	
Singapur											
Exportaciones	2,148	281	1,787		4,706	210	9,132	4,830		22,972	
Importaciones	4,486	423	2,761		4,478	133	12,281	3,988		26,239	
Saldo	-2,338	-142	-974		228	77	-3,149	842		-3,267	
ASEAN 4 a											
Exportaciones	14,203	1,770	1,627	5,432	2,044	55	27,807	9,070	47,557	45,742	
Importaciones	8,714	888	1,609	3,526	2,251	88	20,328	5,962	14,224	37,208	
Saldo	5,489	882	18	1,906	-207	-33	7,479	3,108	33,333	8,534	
Resto de la ASEAN 2											
Exportaciones	74	9	164	120	79	6	452	14	214	680	
Importaciones	188	17	109	215	60	11	599	33	359	991	
Saldo	-114	-8	55	-95	19	-5	-147	-19	-145	-311	
Total Asia Oriental											
Exportaciones	—	9,763	—	—	—	736	—	89,405	—	266,700	
Importaciones	—	6,537	—	7,304	—	526	—	40,722	—	235,490	
Saldo	—	3,226	—	5,546	—	210	-1,399	48,683	20,840	31,210	
Estados Unidos											
Exportaciones	64,298		5,956	6,642	3,476	4,562	20			213,222	
Importaciones	127,195		—	—	4,412	—	16			361,679	
Saldo	-62,897		—	—	-936	—	4			-148,457	

Notas: 1. Se considera la suma de las exportaciones e importaciones de China y Hong Kong en cada caso. Donde se cruzan se refiere al comercio entre China y Hong Kong.

2. El resto de la ASEAN se integra por Myanmar, Camboya, Laos, Singapur y Vietnam. Se excluye a Brunei Darussalam por ser un pequeño país petrolero.

a. ASEAN 4 comprende Tailandia, Indonesia, Filipinas y Malasia.

Información completada y/o con precisiones.

Fuente: Actualización en base a Dabat, Rivera, Toledo, 2001, FMI, *Direction of Trade Statistics* (DOTS), 1988 y 1997; y elaboración propia DOTS, 2016. (Se completan algunas series de 1985 y 1995 sin alterar su consistencia).

Tabla 3.11. Comercio Exterior países y zonas de Asia Oriental y el mundo, 1985, 1995 y 2015 (Millones USD corrientes).

2/3

Exportaciones (valores FOB) Importaciones (valores CIF).

País de origen	1995										
	Japón	Corea	China y Hong Kong	Taiwan	Singapur	ASEAN 4 a	Resto ASEAN	Total Asia	Estados Unidos	Resto del mundo	Total Mundial
Japón											
Exportaciones		31,292	49,714	28,984	23,006	53,590	1,109		122,034		443,116
Importaciones		17,330	38,658	14,329	6,846	38,369	1,840		75,880		335,882
Saldo		13,962	11,056	14,655	16,160	15,221	-731	70,323	46,154	-9,243	107,234
Corea											
Exportaciones	17,088		19,838	3,887	6,700	9,841	1,355	58,709	24,173	42,176	125,058
Importaciones	32,597		8,219	2,560	2,164	7,383		52,923	30,396	51,800	135,119
Saldo	-15,509		11,619	1,327	4,536	2,458	1,355	5,786	-6,223	-9,624	-10,061
China y Hong Kong 1											
Exportaciones	39,062	9,492	57,861		8,444	11,734	2,040	—	62,595	—	322,551
Importaciones	57,609	19,760	69,737		13,487	14,951	727	—	31,005	—	321,887
Saldo	-18,547	-10,268	-11,876		-5,043	-3,217	1,313	—	31,590	16,712	664
Singapur											
Exportaciones	9,219	3,243	12,885	4,813	21,576	31,417	2,468	64,045	21,576	32,647	118,268
Importaciones	26,308	5,399	8,149	5,116	18,725	26,767	671	72,410	18,725	33,372	124,507
Saldo	-17,089	-2,156	4,736	-303	2,851	4,650	1,797	-8,365	2,851	-725	-6,239
ASEAN 4 a											
Exportaciones	33,764	6,182	11,424	6,015	27,638	10,738	1,776	107,087	96,808	110	193,415
Importaciones	58,970	9,718	8,260	10,780	17,421	11,653	540	128,149	96,062	4,677	217,493
Saldo	-25,206	-3,536	3,164	-4,765	10,217	-915	1,236	-21,062	746	-4,567	-24,078
Resto de la ASEAN 2											
Exportaciones	1,673		661	300	610	493	141	3,878	316	4,796	8,990
Importaciones	1,219		2,306	1,146	715	1,854	155	7,395	507	9,205	17,107
Saldo	454		-1,645	-846	-105	-1,361	-14	-3,517	-191	-4,409	-8,117
Total Asia Oriental											
Exportaciones	56,484	50,209	—	43,999	38,149		8,889	—	209,830	—	1,211,398
Importaciones	90,756	52,207	—	33,931	22,577		3,933	—	137,474	—	1,151,995
Saldo	-34,272	-1,998	17,054	10,068	15,572	16,832	4,956	-3,668	72,356	—	59,403
Estados Unidos											
Exportaciones	64,298	25,413	25,999	19,295	15,318	23,909	271	—	—	—	583,021
Importaciones	127,195	24,891	59,266	30,158	18,898	45,154	308	—	—	—	771,084
Saldo	-62,897	522	-33,267	-10,863	-3,580	-21,245	-37	—	—	—	-188,063

Notas: 1. Se considera la suma de las exportaciones e importaciones de China y Hong Kong en cada caso. Donde se cruzan se refiere al comercio entre China y Hong Kong.

2. El resto de la ASEAN se integra por Myanmar, Camboya, Laos, Singapur y Vietnam. Se excluye a Brunei Darussalam por ser un pequeño país petrolero.

a. ASEAN 4 comprende Tailandia, Indonesia, Filipinas y Malasia.

Información completada y/o con precisiones.

Fuente: Actualización en base a Dabat, Rivera, Toledo, 2001, FMI, *Direction of Trade Statistics* (DOTS), 1988 y 1997; y elaboración propia DOTS, 2016. (Se completan algunas series de 1985 y 1995 sin alterar su consistencia).

Tabla 3.11. Comercio Exterior países y zonas de Asia Oriental y el mundo, 1985, 1995 y 2015 (Millones USD corrientes).

3/3

Exportaciones (valores FOB) Importaciones (valores CIF).

País de origen	2015										
	Japón	Corea	China y Hong Kong	Taiwan	Singapur	ASEAN 4 a	Resto ASEAN	Total Asia	Estados Unidos	Resto del mundo	Total Mundial
Japón											
Exportaciones		44,030	144,215	36,939	19,867	61,020	14,002	320,560	126,372	177,868	624,800
Importaciones		26,812	162,476	23,274	7,902	70,592	17,067	357,107	68,322	222,561	647,990
Saldo		17,218	-18,261	13,665	11,965	-9,572	-3,065	-36,547	58,050	-44,693	-23,190
Corea											
Exportaciones	25,577		167,542	12,004	15,011	30,287	29,254	307,323	70,117	149,304	526,744
Importaciones	45,854		91,743	16,654	8	25,565	10,555	222,291	68,322	145,886	436,499
Saldo	-20,277		75,799	-4,650	15,003	4,722	18,699	85,032	1,795	3,418	90,245
China y Hong Kong 1											
Exportaciones	151,796	108,462	582,674	53,404	60,700	159,777	92,010	1,384,879	455,064	906,080	2,746,023
Importaciones	176,349	196,511	264,320	179,906	57,764	161,910	37,883	1,184,529	172,172	767,660	2,124,361
Saldo	-24,553	-88,049	318,354	-126,502	2,936	-2,133	54,127	200,350	282,892	138,420	621,662
Singapur											
Exportaciones	15,281	14,510	88,590	14,449		86,971	16,326	267,848	24,115	59,555	351,518
Importaciones	18,589	18,193	44,844	24,670		59,834	3,895	180,647	33,371	83,016	297,034
Saldo	-3,308	-3,683	43,746	-10,221		27,137	12,431	87,201	-9,256	-23,461	54,484
ASEAN 4 a											
Exportaciones	61,020	30,287	159,777	16,769	52,721		40,922	418,814	67,678	133,558	620,050
Importaciones	70,592	25,566	161,910	25,834	51,407		19,525	413,878	43,671	136,454	594,003
Saldo	-9,572	4,721	-2,133	-9,065	1,314	0	21,397	4,936	24,007	-2,896	26,047
Resto de la ASEAN 2											
Exportaciones	15,516	9,596	34,440	2,403	3,541	17,750		97,023	37,460	58,143	192,626
Importaciones	15,403	31,793	101,212	11,006	17,959	35,198		265,593	8,488	-8,488	265,593
Saldo	113	-22,197	-66,772	-8,603	-14,418	-17,448	0	-168,570	28,972	66,631	-72,967
Total Asia Oriental											
Exportaciones	177,451	177,451	901,126	102,401	95,590	251,124	135,354	2,047,926	651,594	1,202,263	3,901,783
Importaciones	223,381	223,751	528,074	220,011	73,873	258,504	65,567	1,776,415	285,500	1,166,140	3,228,055
Saldo	-45,930	-46,300	373,052	-117,610	21,717	-7,380	69,787	271,511	366,094	36,123	673,728
Estados Unidos											
Exportaciones	62,472	43,499	153,361	25,929	28,657	38,571	7,716	415,204	0	1,089,367	1,504,571
Importaciones	131,120	71,827	488,584	40,708	18,235	92,199	41,206	956,936	0	1,284,827	2,241,763
Saldo	-68,648	-28,328	-335,223	-14,779	10,422	-53,628	-33,490	-541,732	0	-195,460	-737,192

Notas: 1. Se considera la suma de las exportaciones e importaciones de China y Hong Kong en cada caso. Donde se cruzan se refiere al comercio entre China y Hong Kong.

2. El resto de la ASEAN se integra por Myanmar, Camboya, Laos, Singapur y Vietnam. Se excluye a Brunei Darussalam por ser un pequeño país petrolero.

a. ASEAN 4 comprende Tailandia, Indonesia, Filipinas y Malasia.

Información completada y/o con precisiones.

Fuente: Actualización en base a Dabat, Rivera, Toledo, 2001, FMI, *Direction of Trade Statistics* (DOTS), 1988 y 1997; y elaboración propia DOTS, 2016. (Se completan algunas series de 1985 y 1995 sin alterar su consistencia).

3.4.3.2.2. Competencia intra-asiática.

En cuanto a la nueva configuración de la región asiática que analizamos para ubicar a Corea, la potencia económica mundial de la región es Japón como articulador de toda la zona, donde tiene predominio a nivel productivo, tecnológico y financiero, con el yen como una de las tres grandes divisas del sistema financiero internacional, hasta en tanto la divisa china no se establezca como un pilar adicional en la arquitectura financiera mundial. En ese aspecto la economía sudcoreana tiene un papel marginal, frente a las economías más grandes y poderosas.

Dos de las principales características con que se consolidó la vía asiática progresiva (VAP) en los ochentas y noventas han cambiado sustancialmente.

A) En el plano productivo, el predominio de la industria japonesa limita los avances de otros países de la zona, aunque ahora tal preponderancia se viene modificando por la confluencia de tres procesos convergentes: los avances de las economías de la ASEAN como Indonesia, Malasia, Tailandia, junto al de Corea y los otros tigres; por el semi-estancamiento nipón causado por sobreacumulación de capital; y, especialmente, por la creciente magnitud e importancia china.

B) A nivel comercial y financiero el predominio japonés sigue imponiendo una triangulación en la obtención de divisas por parte de los países asiáticos, restricción que se amplía ahora también a las divisas chinas, porque actualmente las fuentes de capital dinero regional se bifurcan entre Tokio y Pekín (ver Tabla 3.12), amplificando dificultades cambiarias por los esfuerzos de obtener yenes, dólares ó *renmimbis* asociados al expansionismo chino, pues los déficits de Corea y de otros países con Japón, requieren compensarlos con superávits con China o extrarregionales.

El breve predominio del capital financiero japonés a fines de los ochentas, cuando seis de los diez principales bancos internacionales eran japoneses, queda oscurecido en el promedio decenal, pero a partir de los noventa asistimos al continuado predominio del capital financiero estadounidense a nivel global, si bien regionalmente es menos abrumador⁸⁰.

⁸⁰ A nivel global el predominio del capital financiero nipón fue breve, de 1988 a 1991, y a partir de 1992 la IED estadounidense regresó a su predominio. A nivel regional la IED japonesa en Asia promedió 23.3 MMD anuales de 2003 a 2013; y la estadounidense de la que la OCDE cuenta con información de cuatro años, haciendo una

3.4.3.2.2.1. El capitalismo coreano acotado.

Significativamente la suma de los promedios anuales de flujos de salida de IED japonesa y china de 2010 a 2016, alcanzan casi tres cuartas partes de los estadounidenses (Tabla 3.12), en tanto los de Corea apenas son el 12.3% de la suma de los de Japón y China, y 9% de los estadounidenses, por tal motivo nos enfocamos en los sino-japoneses.

Tabla 3.12 Inversión extranjera directa, promedios anuales.				
Millones USD corrientes				
	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2016
EUA	17,549	86,949	205,601	312,920
Japón	14,403	25,070	53,424	117,871
China	363	2,323	18,751	110,413

Fuente: Elaboración en base a OCDE y UNCTAD.stats, consulta octubre 2017.

De la IED japonesa de 2003 a 2013 en promedio 45% permanece en Asia, con la mayor parte concentrada en China que desplazó a Indonesia y Malasia como principal destinataria, cerca de 25% se dirige a Europa, un 20% hacia Estados Unidos y un marginal 4% hacia América Latina, preponderantemente en Brasil y en menor proporción en México (OCDE.stat).

China ha priorizado el capital étnico chino tanto en las entradas de IED acumuladas durante el período 1979-2016, 61.1% proviene de Hong Kong, Macao, Taiwán, Singapur, y un equilibrio complementario entre capital financiero asiático 9.8% (5.9 Japón, 3.9 Corea), occidental 7% (4.5 EUA, 1.6 Alemania, 0.9 Reino Unido), y de paraísos fiscales 10.8% (8.8 Islas Vírgenes Británicas –IVB-, 2.0 Islas Caimán), flujos que aumentaron 62% de 2007 a 2016; como en las salidas de IED en 2015: Hong Kong y Singapur captaron 62.7%, los paraísos fiscales 10.4% (Caimán 5.7, IVB 4.7); los países occidentales 4.1% (2.6 Australia, 1.5 Reino Unido), tales flujos de salida en el mismo lapso 2007-2016 crecieron 578%, es decir, la IED anual china creció de 27 MMD a cerca de 183 MMD.

Esos crecientes flujos de capital financiero son la base de su expansionismo, usándolos para 1) acceder a derechos de propiedad, tecnología, *know how*, marcas globales, 2) colocar a empresas chinas en cadenas de valor agregado en manufacturas y servicios, 3) impulsar la innovación nacional, el desarrollo de marcas chinas, y ayudar a las empresas (especialmente estatales) a convertirse en importantes competidores mundiales (por

proyección moderada de sus flujos anuales de acuerdo a nuestros cálculos, promediaría 36.5 MMD, 56% superior. http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_BOP_IIP

ejemplo la compra de la división de computadoras de IBM por Lenovo en 2005 por 1,750 millones de dólares); 4) relocalizar industrias chinas menos competitivas en países de bajos costos, 5) como forma de diversificar las mayores reservas mundiales de divisas de 3.1 billones (métrico decimal) de dólares a mayo de 2017; e 6) impulsar la integración económica con sus vecinos en materia de comercio, inversión, infraestructura, a través del programa *Belt and Road* iniciado en 2013 (Morrison, 2017).

Los elementos señalados de las principales tendencias en la movilización de capitales financieros sino-japoneses, marcan acotaciones para el desenvolvimiento de Corea y países vecinos, como marco dentro del cual puedan reorientar su modalidad de industrialización y modernización dentro de la VAP.

El capitalismo japonés fue su inspirador, maestro y guía en la construcción de la modalidad coreana de la VAP, en tanto China era un proceso en ascenso que se ha convertido en factor preponderante en Asia Oriental y a nivel mundial.

3.4.4. Onda larga internacional y ciclos industriales en México y Corea.

A manera de resumen de ambas experiencias, del análisis previo podemos constatar que la quinta onda larga a nivel internacional al parecer se presentó en los países avanzados, manifestándose la fase descendente desde la segunda mitad de los setentas, pero se vio contrarrestada por el crecimiento espectacular de las economías emergentes principalmente en Asia y, en menor medida, en América Latina y África⁸¹.

El dinamismo asiático principalmente se centra en China, la India, Corea, y un semi-estancamiento prolongado en Japón, producto de dos oleadas sucesivas de acumulación en industrias cada vez más intensivas en capital.

⁸¹ “La noción de ciclo corto de coyuntura (CCC) se utiliza en el sentido clásico de Marx o Hicks como unidad básica de fluctuación temporal de la actividad económica determinada por la sucesión de fases de depresión, recuperación, auge y crisis, a partir de la misma lógica de acumulación de capital y variaciones de la rentabilidad, la demanda y el crédito que están en la base del ciclo largo, pero tienen una duración mucho más corta y expresan la potencialidad y decadencia del movimiento más amplio. Los CCC abren paso a cambios histórico estructurales de fondo al coincidir con el fin de un ciclo histórico de acumulación, como sería el caso de las crisis de 1929 (fin del capitalismo monopolista-financiero clásico) o de 1974-1975 (fin del capitalismo organizado o mixto), por lo que se puede hablar de *crisis terminales* que no pueden resolverse en el marco histórico-estructural vigente en un país y plantea la necesidad de una reconversión productiva y un saneamiento financiero como condición para abrir paso a una nueva onda expansiva. Por el contrario, cuando las crisis de coyuntura tienen lugar en un entorno de restructuración o despliegue ascendente del ciclo productivo, pueden considerarse como *crisis de desarrollo*, en cuanto sólo conducen a imponer la necesidad de profundizar o corregir el curso de los cambios impuestos por la lógica incremental del patrón tecnoproductivo y los imperativos de la competencia” (Dabat, Rivera, Toledo, 2001, 953).

El impresionante ascenso chino ha tenido dos impactos diferenciados, por un lado, en las dos décadas del siglo XXI impulsó un despliegue importante en las exportaciones de Brasil, Argentina, Chile, otros países del Cono Sur, y algunas naciones africanas; y, por otra parte, empezó a minar las bases competitivas de múltiples regiones, particularmente de México y su instrumento primordial de vinculación al mercado mundial, el TLCAN.

Otro aspecto de la quinta onda larga, es que la VLR en el caso mexicano presenta un espectacular auge exportador, con escasos aprendizajes tecnológicos auto-sustentados, realineando su economía y empresas a la orientación de las cadenas de valor internacionales y a las estrategias industriales de los países avanzados, donde los niveles de vida de los trabajadores se han deteriorado en cantidad y calidad.

En el caso de la VAP en Corea ese acoplamiento en la segunda etapa de la NDIT ha sido accediendo a aprendizajes sociales y tecnológicos, con empresas insertándose en las ramas y tecnologías dinámicas del SE-IT, además de mantener las ramas pesadas tradicionales, que les ha permitido elevar la productividad, los salarios y el nivel de vida de amplios sectores de trabajadores rurales y urbanos.

Un factor fundamental desempeña el papel del Estado y las políticas e instituciones públicas, que difieren conforme a las distintas circunstancias históricas y el nivel de desarrollo económico de los países, existiendo necesidad de los países en desarrollo y, sobre todo, de los "últimos en llegar" de un nivel más elevado de intervención pública.

Mientras México prácticamente desmanteló las políticas industriales por criterios ideológicos, dejando cualquier iniciativa a las fuerzas de los mercados internacionales, Corea logró superar la "trampa del ingreso medio" en base a políticas industriales activas, que aún con la culminación de la etapa de la planeación indicativa, los instrumentos estatales de políticas pro-desarrollo no desaparecieron por completo.

Conclusiones

1. El capitalismo a nivel internacional se encuentra en una fase monopolista-financiera sustentada en el sector electrónico-informático y de industrias de telecomunicaciones (SE-IT), base de la recuperación parcial de la rentabilidad a nivel internacional, y el fortalecimiento de los Estados en los países avanzados que impusieron el neoliberalismo y la redistribución del ingreso y la riqueza a niveles superiores a la etapa del *New Deal* estadounidense, con modalidades de acuerdo a los espacios regionales, siendo menos desiguales algunas zonas de Europa, Canadá, Japón y los emergentes o doblemente tardíos dinámicos asiáticos, y más desiguales Estados Unidos, México, América Latina y África.
2. La economía internacional continúa desarrollándose a través de ciclos juglar de negocios y al mismo tiempo se conforman ondas largas Kondratiev-Mandel, con fases ascendente y descendente. La quinta onda larga internacional combina la caída de la rentabilidad internacional en los países avanzados, el ascenso de la región asiática (Japón, Corea, “tigres”, la India, China) y otros países emergentes (Brasil, México, Turquía, Rusia...), como una tendencia contrarrestante a dicha declinación, un declive relativo de la hegemonía de la economía y poderío estadounidenses, reconfigurando el G7 a nivel de capacidades productivas, umbral de crecimiento, reservas internacionales y perspectivas de comercio global (medido en PPA's y con ciertos indicadores), que no cuenta con arreglos socio-políticos e institucionales a nivel internacional
3. El neoliberalismo como forma de la hegemonía de los sectores financieros a nivel internacional, contribuyó a la profundización financiera de diversas regiones del mundo, con la “financiarización” como una *manifestación* de la integración progresiva de ciclos de acumulación y reproducción internacional, a través de grandes empresas transnacionales flexibles, descentralizadas, des-verticalizadas, que conforman amplias cadenas de producción-circulación (cadenas de valor), que atraviesan las naciones, regiones y conforman redes internacionales interconectadas en formas complejas.
4. El límite del neoliberalismo lo constituyen precisamente las regiones emergentes dinámicas que surgieron gracias al impulso al comercio mundial, y que lograron desarrollarse exitosamente relativamente alejadas de las tendencias e ideas neoliberales predominantes, con los países asiáticos como epicentro, cuyas fuerzas de atracción impulsaron el crecimiento de zonas en América Latina, África; mientras que países latinoamericanos como México, los centroamericanos, permanecen en la órbita del polo de acumulación estadounidense, y zonas intermedias como Chile, Colombia.

5. Persiste el debate en torno al *momentum* de la onda larga sobre la conclusión de la fase descendente y la reconfiguración de un nuevo ciclo internacional de acumulación y onda larga.
6. Proponemos la conceptualización de las vías de desarrollo de la acumulación, industrialización. Una *vía latinoamericana rentista* (VLR), con mayor importancia de los recursos naturales, con predominio en sus patrones de acumulación de grandes conglomerados de empresas transnacionales internacionales y transnacionales locales que interactúan a nivel internacional, obteniendo flujos de rentas, donde el aspecto progresivo del incremento de la productividad, las remuneraciones y el crecimiento general a nivel social amplio, es impulsado en forma tangencial y limitado a los imperativos de la valorización de los promotores.
7. La VLR presenta dispares avances en construir *regímenes de conocimiento* que enlacen los avances en investigación en ciencias básicas, en tecnologías industriales, en economía, humanidades y ciencias sociales, al conjunto de actores, organizaciones e instituciones que permiten su funcionalidad e influyen en el proceso de producción y de toma de decisiones a nivel social amplio, con el objetivo de generar desarrollo económico y ciclos de productividad-patentes-bienestar social colectivo. El mayor avance es el logrado por Brasil y, en cierta forma, México y Argentina.
8. Una *vía asiática progresiva* (VAP) que contó con escaso peso de los recursos naturales, asentado en despliegue amplio de la intensidad y la productividad del trabajo inicialmente en ámbitos agrarios, trasladados al mundo urbano-industrial, que se enlazaron con la onda larga expansiva y la inserción dinámica en la reconfiguración de la primera y segunda etapas de la nueva división internacional del trabajo, asentados en estados promotores de políticas industriales activas comprehensivas, varias de cuyas experiencias nacionales se basaron en planificaciones indicativas eficaces, aprovechando la menor presencia de las empresas transnacionales de base estadounidense y europeo, lo cual contribuyó decisivamente al desarrollo exitoso de ODM y EMS locales.
9. Desarrollo de capacidades de conocimiento en base a mejoras progresivas en la amplitud, calidad y profundización de la educación a nivel terciario –posgrados incluidos- y retención de una buena parte del talento formado en universidades de élite en países occidentales, como parte de una cultura que valora el esfuerzo y las capacidades individuales y colectivas, con vistas a lograr marcas propias, patentes en industrias dinámicas e incursionar en industrias altamente competitivas con diferentes

ciclos de rotación tecnológica, que posibilitaron el aumento de la productividad laboral y la distribución mediante diferentes vías, mejoras salariales significativas auto-sustentadas y ascenso gradual en prestaciones durante y posteriores a la vida laboral activa.

10. El papel de las ETN o EMN globales en la tasa de ahorro y acumulación interna han gravitado de manera más significativa en América Latina, en flujos, acervos, en la reorientación o configuración de industrias enteras (por ejemplo, la electrónica en sentido amplio –de consumo, *hardware*, *software*-, o la automotriz en México), e incluso en el fracaso de acuerdos comerciales regionales –ALALC, ALADI, etc. En Japón, Corea, China, dichas flujos, montos y orientaciones han sido significativamente menores históricamente debido a una conjunción de factores.
11. Las industrializaciones y modernizaciones contemporáneas de México y Corea ilustran adecuadamente las ondas largas, conjugando las vías diferenciadas VLR y VAP de desarrollo del capitalismo, con roles diferentes en la división internacional el trabajo reconfigurada en la etapa de las cadenas de valor y flexibilidad de las grandes empresas globales.
12. México se constituye en una exitosa plataforma exportadora donde se entrelazan los capitales locales internacionalizados con las ETN globales estadounidenses, europeas, japonesas, que convierten a México en la octava potencia exportadora mundial, por encima de la India, o Argentina, Brasil y Chile combinados (en la rama automotriz en 2016 supera incluso a Francia e Irlanda juntos), incorporando a sectores de trabajadores a la vida productiva con salarios deprimidos, profundizando desigualdades con amplios archipiélagos de trabajadores industriales, de servicios, de tiempo parcial, sub-empleados y desempleados.
13. Corea inicia imitando, adaptando y logra consolidar una modalidad propia dentro de la VAP, inicialmente a través de un estado desarrollista con políticas industriales activas, -condición indispensable en los países tardíos, especialmente en aquellos más rezagados- mediante la edificación de un régimen de conocimiento, industrias que generan marcas propias, la superación del dilema del ingreso medio convirtiendo déficits en cuenta corriente durante cuatro décadas, en superávit por más de dos décadas consecutivas y mejoras productivas y salariales.
14. El *núcleo endógeno* (Fajnzylber) en la VLR mexicana es incipiente, sin perfil distintivo propio (*industrialización sin visión*, Esser), abandonando las políticas industriales activas, desplazando los resortes del ahorro, acumulación y dinámica global a las

fuerzas y acuerdos en los mercados internacionales, basados en estabilidad macroeconómica, el tipo de cambio y salarios deprimidos, orientación que actualmente se ve crecientemente acotada con el ascenso asiático en general y de China en particular, con ocho décadas promedio de déficit en cuenta corriente y márgenes muy acotados a nivel internacional.

15. La VAP coreana copió y adaptó la modalidad japonesa de manera peculiar, aprovechando también las ventajas geoestratégicas de la guerra fría, avanzando en industrias ligeras, pesadas, electrónicas y del SE-IT, ha logrado la modificación del patrón de reproducción de las clases trabajadoras en sectores significativos, reemplazando al consumo de alimentos y vestido por la educación, transporte y telecomunicaciones, sin desaparecer las profundas diferencias y rezagos con sectores de trabajadores de tiempo parcial, ajenos a la sindicalización y menor conexión con los sectores dinámicos, e igualmente su dinámica es acotada por las potencias regionales Japón y China.

Bibliografía y referencias

Abramovitz, Moses, 1986, Catching up, forging ahead, and falling behind, *The Journal of Economic History*, Vol. 46 No. 2, Junio, 385-406.

Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J. A., 2005, Institutions as the fundamental cause of long-run growth, en Aghion, P., Durlauf, S. (Eds.), *Handbook of economic growth*. New York, North Holland, 385–472.

Acemoglu, D., Autor, D., Dorn, D., Hanson, G. H. y Price, B., 2015, “Import Competition and the Great US Employment Sag of the 2000s.”, en *Chicago Journals*, The Society of Labor Economists, 18.12.2015.

Alesina, Alberto y Perotti, Roberto, 1993, *Income Distribution, Political Instability, and Investment*, NBER Working Paper No. 4486, October.

Álvarez B., Alejandro, 2007, Análisis comparativo de la UME y el TLCAN e implicaciones para México, en Calva, José Luis (Coordinador), *Globalización y bloques económicos: mitos y realidades*, Vol. 1, Porrúa-UNAM, 219-244.

Amsden, Alice, 2004, *La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia*, Revista de la Cepal, 2004, vol. 82, 75-90.

Amsden, Alice 2001, *The Rise of “The Rest”: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, Oxford University Press.

Anderson, Perry, 2003, Neoliberalismo, un balance provisorio, en Sader, Emir y Gentili, Pablo (eds.), *La trama del neoliberalismo*, Buenos aires, CLACSO.

--- 2010, Dos revoluciones, *New Left Review*, 61, marzo/abril.

Ankarloo, Daniel y Palermo, Giulio, 2004, Anti-Williamson: a Marxian critique of New Institutional Economics, *Cambridge Journal of Economics*, 28, 413–429.

Ankarloo, Daniel, 2006, *New institutional Economics and Economic History A Case of ‘Economics Imperialism’*, Paper for historical materialism conference: ‘New directions in marxist theory’, London, 8-10 december.

Aoki, Masahiko, 1988, [June, 1987]. “A New Paradigm of Work Organization: The Japanese Experience”, *Wider Working Papers*, N° 36, Helsinki, Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo (WIDER).

--- 2001, *Toward a Comparative Institutional Analysis*, The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England.

--- 2011, *The Five-Phases of Economic Development and Institutional Evolution in China and Japan*, ADBI Working Paper 340. Tokyo, *Asian Development Bank Institute*.

--- 2012, *Historical Sources of Institutional Trajectories in Economic Development: China, Japan, and Korea Compared*, *Asian Development Bank Institute*, No. 397, November.

Arnott, Richard, Stiglitz, Joseph, 1990, *The Welfare Economics of Moral Hazard*, NBER, WP 3316, april.

--- 1983, *Moral Hazard and Optimal Commodity Taxation*, NBER, WP 1154, june.

Aspe, Pedro, 1993, *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica, México.

Bairoch, Paul, 1993, *Economics and World History—Myths and Paradoxes*, Brighton, Wheatsheaf.

Ban, Sung-Hwan, 1979, "Agricultural Growth in Korea, 1918-1971", en Vernon, R., Hayami, Y., Southworth, H. (eds.), *Agricultural Growth in Japan, Taiwan, Korea, and the Phillipines, Hawaii*, University of Hawaii.

Bartra, Armando, 2006, *El capital en su laberinto. De la renta de la tierra a la renta de la vida*, UACM-ITACA, México.

Basave, Jorge, 2016, IED de las empresas multinacionales mexicanas y estrategias de "catch up" tecnológico, *Economía Informa*, Vol. 399, Julio–Agosto, 3-15.

--- 2012, Flujos de IED mexicana hacia Europa y presencia de grandes multinacionales mexicanas en España. Evidencia empírica y reflexiones teóricas, *ICEI Working papers*.

--- 2010, La ruta de las multinacionales mexicanas, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, mayo.

--- (coord.), 2000, *Empresas mexicanas ante la globalización*, IIEC-UNAM DGAPA, Col. Jesús Silva Herzog.

Benavente, J., Crespi, G., Katz, J., Stumpo, G., 1998, Nuevos problemas y oportunidades para el desarrollo industrial de América Latina, *Realidad Económica*, No. 153, ene-feb.

Bensusán, Graciela, 2000, *El modelo mexicano de regulación laboral*, Plaza y Valdés, México.

Bernard, Mitchell, Ravenhill, John, 1995, Beyond product cycles and flying geese: regionalisation, hierarchy and the Industrialisation of East Asia, *World Politics*, 47, january.

Borón, Atilio, 2003, La sociedad civil después del diluvio neoliberal, en Sader, Emir y Gentili, Pablo (Comps.), *La trama del neoliberalismo*, Buenos aires, CLACSO.

Bray, Frances, 1986, *The Rice Economies: Technology and Development in Asian Societies*, Oxford, Basil Blackwell.

Brenner, Robert, 2009, *What is good for Goldman Sachs is good for America. The origins of the current crisis*, Center for Social Theory and Comparative History, UCLA, April 18. (Prólogo a edición española, Akal, *The Economics of Global Turbulence*, Verso, 1996).

Bresser-Pereira, Luiz Carlos, 1993, Economic reforms and cycles of state intervention, en *World Development*, Vol. 21, No. 8, August, 1337-1353.

--- 2007, El nuevo desarrollismo y la ortodoxia convencional, *EconomíaUNAM*, vol.4 no.10 México ene-abr.

--- 2009, La tendencia a la sobrevaluación del tipo de cambio, *EconomíaUNAM*, Vol. 6, No. 18.

--- 2017, La nueva teoría desarrollista: una síntesis, *EconomíaUNAM*, Vol. 14, No. 40, ene-abr.

Briseño, J., Martínez, M. y Neme, O., 2015, "Impacto de la repatriación de utilidades de la IED estadounidense en América Latina", *Economía: teoría y práctica*, 73, jul-dic.

Buchanan, James, y Tullock, Gordon, 1962, *The Calculus of Consent. Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Ann Arbor, Michigan University Press.

Buscaglia, Edgardo, 2015, *Lavado de dinero y corrupción política. El arte de la delincuencia organizada internacional*, Editorial Debate.

Bustelo, Pablo, 2012, *India y China: ¿son y serán complementarias?*, Real Instituto Elcano, Ari 76, Noviembre.

--- 2008, *El ascenso económico de China: implicaciones estratégicas para la seguridad global*, Real Instituto Elcano, working paper.

--- 1992, *Les politiques industrielles en Corée du Sud et a Taiwan: lecons pour l'Amérique Latine*, Colloque du CEDIMES, Octubre.

--- 1992a, *La industrialización en América Latina y Asia Oriental: un análisis comparado*, *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 12, México, diciembre, 1111-1119.

--- 1992b, *La industrialización en América Latina y el Este de Asia: una comparación entre Brasil y Taiwan, 1930-1980*, *Ciclos*, Año II, Vol. II, Nª 2, 1er. Semestre, 69-89.

Carcanholo, Reinaldo, 1982, *Renta de la tierra: instrumento teórico para entender una realidad concreta*, Mimeo.

Carnoy, Martín, 2000, *El trabajo flexible en la era de la información*, Alianza Editorial, Madrid.

Carrillo, Jorge y Gomis, Redi, 2014, *Empresas Innovadoras e Inclusión en México: una perspectiva Micro*, en Foxley, A. y Stallings, B. (eds.), *Cómo avanzar más allá del ingreso medio*, CIEPLAN, 391-427.

Carrillo, Jorge, Plascencia, Ismael y Zárate, Robert, 2012, *La inversión extranjera directa y las corporaciones multinacionales en América Latina y México*, en Carrillo, Jorge (coord.), 2012, *La importancia de las multinacionales en la sociedad global. Viejos y nuevos retos para México*, El Colegio de la Frontera Norte, Juan Pablos Editor

Carrillo, Jorge, Hualde, Alfredo y Villavicencio, Daniel, 2012, *Dilemas de la innovación en México: dinámicas sectoriales, territoriales e institucionales*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, Red Telemática Complejidad, Ciencia y Sociedad de Conacyt, 2012.

Carrillo, Jorge, 2007, *La industria maquiladora en México: ¿evolución o agotamiento?*, *Comercio Exterior*, vol. 57, núm. 8, agosto, 668-681.

Castells, Manuel, 2001, *La galaxia internet*, Plaza y Janés, Barcelona.

Castells, Manuel, Kiselyova, Emma, *The Collapse of Soviet Communism: the view from the Information Society*, University of California, International Area, Studies Book Series, Berkeley, 1995.

Chandler, Alfred, 1987, *La mano visible: La Revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Madrid, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.

Chang, Ha-Joon, 2002, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London.

--- 2007, [2004], *La política social en el desarrollo económico: algunas reflexiones teoricas y enseñanzas del Asia Oriental*, *Economía UNAM*, Vol. 4, Núm. 11, Mayo-Agosto.

--- 2006, [1993], *The political economy of industrial policy in Korea*, en *The East Asian Development Experience. The miracle, the crisis and the future*, Zed Books Ltd.

- 2006, [1995], Explaining flexible rigidities, en *The East Asian Development Experience. The miracle, the crisis and the future*, Zed Books Ltd.
- 2006, [1998], How important were the "initial conditions" for economic development?: Asia Oriental vs. África Subsahariana, en *The East Asian Development Experience. The miracle, the crisis and the future*, Zed Books Ltd.
- 2006, [1999], Industrial policy and East Asia. The miracle, the crisis and the future, en *The East Asian Development Experience, The miracle, the crisis and the future*, Zed Books Ltd.
- 2006, [1999], The hazard of moral hazard. Untangling the Asian crisis, en *The East Asian Development Experience. The miracle, the crisis and the future*, Zed Books Ltd.
- 2006, [2000], The triumph of the rentiers?, en *The East Asian Development Experience. The miracle, the crisis and the future*, Zed Books Ltd.
- 2006, [2002], The East Asian model of economic policy, en *The East Asian Development Experience. The miracle, the crisis and the future*, Zed Books Ltd.

Chesnais, Francois, 2016, 04.08.2016, El curso actual del capitalismo y las perspectivas para la sociedad humana civilizada. <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=215206>

Cho, Yoon Je, 2001, The International Environment and Korea's Economic Development During 1950s-1970s, *Sogang IIAS Research Series on International Affairs* Vol. 2, 115-138.

Choi, Sang-oh, 2007, Evolution of Aid-depending Economy and Search for Self-sustaining Economy, *The Review of Korean Studies*, Vol. 10, No. 4, December.

Cockcroft, James D., *Mexico's Revolution Then and Now*, Monthly Review Press, New York. 2010.

Cole, David, Yung, Chul Park, 1979, *Financial Development in Korea*, Working Paper 7904, Preliminary Draft, Cambridge, Harvard University Press, 1983.

Collins, Susan, 1988, Korea' s experience with external debt, NBER, Working Paper No. 2598, Cambridge Ma., May

Collins, S., Park, W., 1989, An Overview of Korea's External Debt, NBER, in Sachs, J. & Collins, S. (Eds.), *Developing Country Debt and Economic Performance*, Vol. 3, *Country Studies - Indonesia, Korea, Philippines, Turkey*, University of Chicago Press, 170-182.

Córdoba, José, 1991, "Diez lecciones de la reforma económica en México", *Nexos*, México, Año 14, Vol. XIV, núm. 158, febrero.

Coriat, Benjamin, 1980, *El taller y el cronómetro*, Siglo XXI Editores, México.

Coriat, Benjamin, Dossi, Giovanni, 2002, Problem-solving and coordination-governance: advances in a competence-based perspective on the theory of the firm, *Revista Brasileira de Inovação*, Vol. 1, No. 1, 49-84.

Criado, Sarai y Van Rixtel, Adrián, 2008, "La financiarización estructurada y las turbulencias financieras de 2007-2008", *Documentos Ocasionales*, 808, Banco de España, Madrid.

Cuddington, J., Ludeman, R., Jayasuriya, S., 2007, "Prebish-Singer Redux". In Lederman Daniel y Maloney, William (eds.), *Natural Resources: Neither Curse Nor Destiny*, World Bank, Stanford Univesity Press, Chapter 5, 103-140.

- Dabat, Alejandro, 1993, *El mundo y las naciones*, CRIM-UNAM, México.
- 1994, *Capitalismo mundial y capitalismos nacionales*, FCE, México.
- 2006, Prólogo a Prudencio Mochi, *La industria del software en México en el contexto internacional y latinoamericano*, tesis doctoral, Centro de Estudios Latinoamericanos, FCPYS, UNAM, 2003.
- 2009, *Estados Unidos, la crisis financiera y sus consecuencias internacionales*, Mexico and the world, Vol. 14, No. 2, Primavera.
- 2012, "Estado, neoliberalismo y desarrollo", en Dabat, Alejandro (coord.), *Estado y desarrollo*, México, UNAM-IIEc, 19-64.
- Dabat, A., Rivera, M.A. y Toledo, A., 2001, Revaluación de la crisis asiática: espacio, ciclo y patrón de desarrollo regional, *Comercio Exterior*, vol. 51, México, nov, 951-969.
- Dabat, A., Ordóñez, S., Rivera, M. A., 2005, La reestructuración del cluster electrónico de Guadalajara (México) y el nuevo aprendizaje tecnológico, *Problemas del Desarrollo*, vol. 36, núm. 143, oct-dic, 89-111.
- Dabat, A., Rivera, M.A. y Sztulwark, S., 2007, Rentas económicas en el marco de la globalización: desarrollo y aprendizaje, *Problemas del Desarrollo*, México, Vol. 38 no. 151, oct-dic.
- Dabat, A., Ordóñez, S., Chapman, M., 2007, La nueva empresa transnacional, países en desarrollo y gran empresa mexicana, IIEc-UNAM, núm. 348, sep-oct.
- Dabat, A. y Ordóñez, S., 2009, El nuevo ciclo industrial y la división internacional del trabajo: el entorno de la integración de México, en Dabat, A., y Ordóñez, S. *Revolución informática, nuevo ciclo industrial e industria electrónica en México*, IIEc, UNAM, México. Capítulo 3.
- Dabat, A., Leal, P. y Romo, S., 2012, Crisis mundial, agotamiento del neoliberalismo y de la hegemonía norteamericana: contexto internacional y consecuencias para México, *Revista Norteamérica*, Vol. 7, No. 2, México, jul-dic.
- Dabat, A., Hernández, J. y Vega, C., 2015, *Capitalismo actual, crisis y cambio geopolítico global*, *EconomíaUnam*, México, Vol. 12, núm. 36, 62-89.
- Daude, Ch., Lustig, N., Melguizo, A., Perea, J.R., 2017, On the middle 70%. The impact of fiscal policy on the emerging middle class in Latin America using commitment to equity, CEQ, Tulane University, WP 72, August.
- Daude, Christian, Melguizo, Ángel, 2010, Taxation and more representation? On fiscal policy, social mobility and democracy in Latin America, OECD Development Center, Working Paper No. 294
- De Botton, Alain, 2001, *Las consolaciones de la filosofía*, Taurus, Madrid.
- Deyo, Frederic C., 2014, Productividad, educación e inclusión económica de los trabajadores y pequeñas empresas en el desarrollo en el Este de Asia, en Foxley, Alejandro y Stallings, Barbara (eds.), *Economías latinoamericanas. Cómo avanzar más allá del ingreso medio*, Cieplan, 265-310.
- Diaz Alejandro, Carlos F., 1975, "Less Developed Countries and the Post-1971 International Financial System", *Essays in International Finance*, No. 108, Princeton University.
- 1977, "Foreign Direct Investment by Latin Americans", en Tamir, Agmon y Kindleberger, Charles, *Multinationals from Small Countries*, Cambridge, Mass., MIT Press, 167-195.
- Duca, John, Saving, Jason L., 2014, *Income Inequality and Political Polarization: Time Series Evidence Over Nine Decades*, Federal Reserve Bank of Dallas, Research Department, Working Paper 1408.

Duménil, Gérard, Lévy, Dominique, 2004, Trends in capital ownership and income pension funds in the neoliberal compromise, CEPREMAP, París, Preliminary Draft.

--- 2015, Neoliberal Managerial Capitalism: Another Reading of Piketty's, Saez's, and Zucman's Data, CEPN, París, Junio.

Dunning, John, Van Hoesel, Roger, Narula, Rajneesh, 1997, "Third world multinationals revisited: new developments and theoretical implications", Discussion Papers in International Investment and Managements, No. 227 (Rutgers/Reading University), mimeo.

Dussel, Enrique, 1998, La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (Mexico) en la década del noventa, Santiago, CEPAL, 1998.

--- 2000, El Tratado de Libre Comercio de norteamérica y el desempeño de la economía en México, CEPAL.

--- 2012, Inversión extranjera directa, especialización territorial e innovación en México (1994-2007), en Carrillo, Jorge (coord.), La importancia de las multinacionales en la sociedad global. Viejos y nuevos retos para México, El Colegio de la Frontera Norte, Juan Pablos Editor.

--- 2013, La economía China desde la crisis: estrategias políticas y tendencias, en *EconomíaUnam*, Vol. 10, Núm. 28, México, 53-69.

--- 2015, Mexico's new industrial organization since the 1980s, en Weiss, John y Tribe, Michael (Eds.), Handbook of industry and development, Routledge, London.

Dussel, Enrique y Ortiz, Samuel, 2016, El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ¿contribuye China a su integración o desintegración?, en Dussel, Enrique, 2016 (Coord.), La nueva relación comercial de América Latina y el Caribe con China, ¿integración o desintegración regional?, Red ALC-China, UDUAL y UNAM/CECHIMEX, México.

Eiteman, David, Stonehill, Arthur, Moffett, Michael, 2011 [1992], Las finanzas de las empresas multinacionales, Editorial Pearson, 12a edición.

Engels, Federico, 1976, El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado, en Obras Escogidas M-E, Tomo I, Progreso, Moscú.

Ernst, Dieter, 2008, Asia's "upgrading through innovation" strategies and global innovation networks: an extension of Sanjaya Lall's research agenda, *Transnational Corporations*, Vol. 17, No. 3, December, 31-57.

--- 1997, From Partial to Systemic Globalization: International Production Networks in the Electronics Industry, *BRIE Working Paper* 98, April, 1-113.

Esser, Klaus, 1993, Industrialización sin visión, Nueva Sociedad, No. 125, mayo-Junio.

Fajnzylber, Fernando, 1972, La empresa internacional en la industrialización de América Latina, *Comercio Exterior*, vol. 22, núm. 4, abril. Republicado en vol. 30, núm. 12, México, diciembre de 1980, 1363-1378.

--- 1982, *Reflexiones sobre el futuro de los newly industrialized countries*, inédito, Biblioteca de la CEPAL, Naciones Unidas, noviembre, incluido en Torres O., Miguel, 2006, (Comp.), Fernando Fajnzylber. Una visión renovadora del desarrollo en América Latina, Libros de la CEPAL.

--- 1983, La industrialización trunca de América Latina, Nueva Imagen, México.

--- 1987, Reflexiones sobre las particularidades de América Latina y el sudeste asiático y sus referencias en el mundo industrializado, *Investigación Económica*, Vol. 146, No. 180, abril-junio.

--- Cambio técnico y desarrollo económico, Santiago de Chile, CEPAL.

Ferguson, Niall, 2010, El triunfo del dinero, Ed. Debate.

Fishlow, Albert, Bacha, Edmar, 2010, Recent Commodity Price Boom and Latin American Growth: More than New Bottles for an Old Wine?, en Ocampo, J.A. y Ross, J. (eds.), *Handbook of Latin American Economics*, Oxford University Press

Fishlow, Albert y Cardoso, Eliana, 1989, Latin American Economic Development: 1950–1980, NBER, Working Paper 3161, November.

Fishlow, Albert, 1985, “El estado de la ciencia económica en América Latina”, *Progreso Económico y Social en América Latina*, Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, Chapter 5.

--- 1987, Market Forces or Group Interests: Inconvertible Currency in Pre-1914 Latin America, University of Berkeley, Working Paper 8753.

--- 1989, Latin American Failure against the Backdrop of Asian Success, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 505, 1, 117-128.

Flood, John, 2007, “Lawyers As Sanctifiers: The Role Of Elite Law Firms In International Business Transactions”, *Indiana Journal of Global Legal Studies*, vol. 14, 1, 35-66.

Foster, John Bellamy, 2008, The Financialization of Capitalism, en *Monthly Review*, Volume 58, Issue 11, April.

Freeman, Cristopher, 1982, *Innovation and Long-cycles of economic development*, Paper presented at the Internacional Seminar on Innovation and Development at the Industrial Sector, Economics Department, University of Campinas.

--- 1998, La economía del cambio tecnológico, Freeman, Christopher y Soete, Luc (eds.), 1997, *The Economics of Industrial Innovation*, MIT Press.

Freeman, Christopher, Louca, Francisco, 2001, As time goes by: from the industrial revolutions to the information revolution, Oxford University Press, USA.

Fröbel, F., Heinrichs, J., Kreye, O., 1980 [1977], La nueva división internacional del trabajo: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo, España, Siglo XXI Editores.

Gamble, Andrew, Walton, Paul, 1978, El Capitalismo en crisis: la inflación y el estado, Siglo XXI Editores, España.

Garavito Elías, Rosa A., 2013, Recuperar el salario real: un objetivo impostergable ¿Cómo lograrlo?, Fundación Friedrich Ebert México, Cuadernos de Análisis, diciembre.

Garrido, Celso, 2000, Una revisión de las teorías de la empresa, para el análisis de las grandes empresas industriales en México y América Latina, en *Empresas mexicanas ante la globalización*, IIEc-UNAM, México, 85-121.

Gereffi, Gary, 1989, "Repensando la teoría del desarrollo: experiencias del este de Asia y Latinoamérica", *Foro Internacional*, vol. 30, núm. 1, México, jul-dic, 36-65

--- 1989a, "Los nuevos desafíos de la industrialización: observaciones sobre el Sudeste Asiático y Latinoamérica", *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 16, Madrid, jul-dic, 205-234.-

-- 1996, "Commodity chains and regional divisions of labour in East Asia", *Journal of Asian Business*, 12 (1), 75-112.

--- 2015, América Latina en las cadenas globales de valor y el papel de China, *Boletín Informativo Techint*, No. 350, December, 27-40.

Gereffi, Gary, Sturgeon, Timothy, 2005, "The governance of global value chains", *Review of International Political Economy*, Routledge, 12:1 February, pp. 78–104

--- 2009, "Measuring success in the global economy: international trade, industrial upgrading, and business function outsourcing in global value chains", UNCTAD, *Transnational Corporations*, Vol. 18, No. 2 (August).

--- 2013, Global value chains and industrial policy: the rol of emerging economies, en Elms, D. y Low, P., *Global value chains in a Changing world*, WO-FGI, 329-360.

Gerschenkron, Alexander, *Atraso económico e industrialización*, Ariel, Barcelona, 1973.

Girardin, Eric, 2002, "Does Japan Share a Common Business Cycle With Other East Asian Countries?", Working paper, Aix-Marseille, Université de la Méditerranée.

Goldsworthy, Adrian, 2004, *In the name of Rome*, Hachette, UK.

Grien, Raúl, 1994, *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México.

Grinberg, Nicolás, 2016, From the financial crisis to the next eleven: limits and contradictions in the Korean process of capital accumulation, *Journal of the Asia Pacific Economy*, Vol. 21, No. 1, 1-25.

--- 2012, The Political Economy of Brazilian (Latin American) and Korean (East Asian) Comparative Development: Moving beyond Nation-centred Approaches, en *New Political Economy*, iFirst, Routledge, 1-27.

Grinberg, Nicolás, Starosta, Guido, 2009, The Limits of Studies in Comparative Development of East Asia and Latin America: the case of land reform and agrarian policies, *Third World Quarterly*, Vol. 30, No. 4, 761–777.

Guillén Romo, Héctor, 2001, "De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina", *Comercio Exterior*, mayo, 359-370.

Hacker, Jacob S., Pierson, Paul, 2010, Winner-Take-All Politics: Public Policy, Political Organization, and the Precipitous Rise of Top Incomes in the United States, *Politics & Society*, Vol. 38, No. 2, 152-204.

Haggard, Stephan, 2013, *The Developmental State Is Dead: Long Live the Developmental State!*, University of California San Diego.

Hahm, Pyong-Choon, 1967, *The Korean Political Tradition and Law. Essays in Korean Law and Legal History*, Seoul, Korea, Hollym Corporation Publishers.

Hannoun, Hervé, 2008, Financial deepening without financial excesses, BIS, 43rd Conference.

Hanushek, Eric y Woessmann, Ludger, 2015, Universal Basic Skills: What Countries Stand to Gain, Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD, Paris.

Harvey, David, 1990 [1982], Los límites del capitalismo y la teoría marxista, Fondo de Cultura Económica, México.

--- 2000, La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural, Amorrortu Editores.

--- 2007, [2005], Breve historia del neoliberalismo, Ediciones Akal.

--- 2014, Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo, Profile Books, IAEN.

Heng, Dyna, Ivanova, Anna et al, 2016, Advancing Financial Development in Latin America and the Caribbean, WP/16/81, April.

Hirschman, A. O., 1971a, "The political economy of import substituting industrialization in Latin America", en Albert O. Hirschman, A Bias for Hope: Essays on Development and Latin America, Chapter 3, New Haven, Yale University Press.

--- 1971b, "Ideologies of economic development in Latin America", en Albert O. Hirschman, A Bias for Hope: Essays on Development and Latin America, Chapter 13, New Haven, Yale University Press.

--- 1968, The political economy of import-substituting industrialization in latin america, en *The Quarterly Journal of Economic*, Vol. 82-1, February, 1-32.

Hobsbawm, Eric, 1998, [1994], Historia del siglo XX, 1914-1991, Barcelona, Crítica.

--- 1999, "Primer Mundo y Tercer Mundo después de la Guerra Fría", *Revista de la Cepal*, No. 67, 7-14.

Horikane, Yumi, 2015, Growth with Corruption in Asia: A Perspective Based upon the Korean Case under the Developmental Regime, Ph.D. Thesis, Meiji University, Tokyo, Japan.

Horn, Karen, 2013, Roads to Wisdom: Conversations with Ten Nobel Laureates in Economics, Cheltenham, UK, Edward Elgar, *Econ Journal Watch* 10(3), September, 525-532.

Husson, Michel, 2012, Capitalismo tardío y neoliberalismo: una perspectiva de la actual fase de la onda larga del desarrollo capitalista, en *Sin permiso*, blog

Ibarra Puig, Vidal, 2014, México a 20 años del TLCAN: ¿integración o dependencia?, en *Comercio Exterior*, Vol. 64, No. 6, Nov-Dic.

Ibarra, David, 2013, La erosión del orden neoliberal del mundo, en *economíaunam*, Vol. 10, Núm. 29, México.

Iñigo Carrera, Juan, 2007, La formación económica de la sociedad argentina: volumen 1. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004, Buenos Aires, Imago Mundi.

Irwin, Douglas A., 1996, The U.S.-Japan Semiconductor Trade Conflict, en Krueger, Anne O. (ed.), *The Political Economy of Trade Protection*, University of Chicago Press, 5-14

Itoh, Makoto, 2005, Assessing Neoliberalism in Japan, en Saad-Filho, Alfredo & Johnston, Deborah (Eds.), *Neoliberalism a Critical Reader*, Pluto Press, New York.
--- 2005a, The Japanese Economy in Structural Difficulties, *Monthly Review*, Volume 56, No. 11, April.

Jacques, Martin, 2009, *When China Rules the World The Rise of the Middle Kingdom and the End of the Western World*, Penguin Books,

James, Alex y Aadland, David, 2010, *The Curse of Natural Resources: An Empirical Investigation of U.S. Counties*, University of Wyoming.

Jang, Sang-Hwan, 2005, Land Reform and Capitalist Development in Korea, Spring Conference of Institute for Social Sciences, Gyeongsang National University, Korea, May.

Jeong, Seongjin, 2007 [2005], Trend of Marxian Ratios in Korea: 1970-2003, en Landsberg, Jeong & Westra (eds.), *Marxist Perspectives on South Korea in the Global Economy*, Ashgate, UK-USA.

--- 2010, Korean left debates on alternatives to neoliberalism, en Saad-Filho, Alfredo y Yalman, Galip (eds.), *Economic Transitions to Neoliberalism in Middle-Income Countries*, London, Routledge.

Johnson, Chalmers, 1982, *MITI and the Japanese Miracle*, Stanford, USA, Stanford University Press.

--- 1998, Economic Crisis in East Asia: The Clash of Capitalisms, *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 22, 653-661.

Johnson, Robert C., 2014, Five Facts about Value-Added Exports and Implications for Macroeconomics and Trade Research, *Journal of Economic Perspectives*, Volume 28, Number 2, Spring, 119–142.

Kaminsky, Graciela, Schmukler, Sergio, 2003, "Short-run Pain, Long-run Gain: The Effects of Financial Liberalization", NBER Working Paper 9787, June.

Kang, David C., 2002, "Bad Loans to Good Friends: Money Politics and the Developmental State in Korea", *International Organization*, 56:1, 177-207.

--- 2002, *Crony capitalism: Corruption and development in South Korea and the Philippines*. Cambridge, Cambridge University Press.

Kasahara, Shigehisa, 2013, The Asian developmental state and the flying geese paradigm, ONU-UNCTAD, Discussion Paper 213, november.

Katz, Claudio, 2014, ¿Qué es el neo-desarrollismo? Una visión crítica. Economía, IIS-UNAM, México.

--- 2016, La Teoría de la dependencia y el Sistema-Mundo, Blog.

Kaufman, Charles S., 1994, The U.S.-Japan Semiconductor Agreement: Chipping Away at Free Trade, *Pacific Basin Law Journal*, 12(2); 330-359.

Kay, Cristobal, 2002, "Why East Asia overtook Latin America: agrarian reform, industrialisation and development", *Third World Quarterly*, 23(6): 1073-1102.

- Kennedy, Paul, 1988, *The rise and fall of the great powers*, Unwin, London.
- Kenwood, A.G. y Lougheed, A.L., 1972, *Historia del desarrollo económico internacional*, Ediciones Istmo, Colección Fundamentos 33, 2 Vols.
- Kim, Jun-Kyung y Kim, K.S., 2012, *Impact of Foreign Aid on Korea's Development*, Korea Development Institute (KDI), School of Public Policy and Management.
- Kim, Suyoung, 2011, *The Politics of Struggle in a State–Civil Society Partnership: A Case Study of a South Korean Workfare Partnership Programme*, PhD Thesis, London School of Economics.
- Kindleberger, Charles P., 1965, *Comercio Internacional*, Aguilar, Madrid (5ta. Ed.).
- Kohli, Atul, 2012, *Coping with globalization: Asian versus Latin American strategies of development, 1980-2010*, *Brazilian Journal of Political Economy*, vol. 32, No. 4 October-December, 531-556.
- Kojima, Kiyoshi, 2000, *The “flying geese” model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications*, *Journal of Asian Economics*, 11, 375–401.
- Koopman, R., Wang, Z., Wei, S.J., 2014, *“Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports,” American Economic Review*, Vol. 104, No. 2, 459–494.
- Koopman, Robert, Wei, S., Wang Z., 2008, *“How Much of Chinese Export are Really Made in China”*, NBER Working Paper, núm. 14109, Cambridge.
- Koyama, Yoji, 2010, *An issue of corporate governance in Japan: for whom companies exist?*, *Romanian Economic and Business Review*, Vol. 5, No. 4, 99-113.
- Krueger, Anne O., 1979, *The developmental role of the foreign sector and aid: Studies in the modernization of the Republic of Korea: 1945-1975*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., London, England.
- Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice, 2006, *Economía internacional. Teoría y práctica*, Pearson, México, 7a ed.
- Krugman, Paul, 1994, *The myth of Asia's miracle*, *Foreign Affairs*, 73 (6), Nov-Dec, 62-78.
- Krul, Matthijs, 2016, *Institutions and the Challenge of Karl Polanyi: economic anthropology after the neoinstitutionalist turn*, Max Planck Institute.
- Kwan, Chi Hung, 2002, *The rise of China and Asia's flying-geese pattern of economic development: an empirical analysis based on US imports statistics*, Nomura Research Institute, NRI Papers No. 52, august.
- Lall, Sanjaya, 2000, *“The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98”*, *Oxford Development Studies*, 28(3), pp. 337– 369.
- 1983, *Third World Multinationals*, Chichester, John Wiley.

Ianni, Constantino, 1972, La crisis de la ALALC y las corporaciones transnacionales, *Comercio Exterior*, vol. 22, núm. 12, México, diciembre (re-publicado diciembre de 1980).

Lee, Ching Kwan, 2007, *Against the Law: Labour Protests in China's Rustbelt and Sunbelt*, Berkeley, University of California Press, 2007

Lee, Keun, & Lim, Chaisung, 2001, Technological Regimes, Catching-up & Leapfrogging: the Findings from the Korean Industries, *Research Policy*, No. 30, 459-483.

Lee, Keun, 2013, *Schumpeterian Analysis of Economic Catch-up: Knowledge, Path-Creation and Middle Income Trap*. Cambridge, Cambridge University Press.

--- 2014, Modernización Industrial y Capacidad de Innovación para un Crecimiento Incluyente: Caso del Este de Asia y sus Enseñanzas, en Foxley, Alejandro y Stallings, Barbara (eds.), *Economías latinoamericanas. Cómo avanzar más allá del ingreso medio*, Cieplan.

Lee, Seungjoo y Moon, Chung-in, 2009, South Korea's Regional Economic Cooperation Policy: The Evolution of an Adaptive Strategy, en Aggarwal V.K., Koo M.G., Lee S., Moon C. (eds) *Northeast Asia. The Political Economy of the Asia Pacific*. Springer, Berlin, Heidelberg.

Lee, Yong-Shik, 2017, *Law and Development: Lessons from South Korea*, Conference Draft, September.

Levy, Santiago, 2008, *Buenas Intenciones, Malos Resultados: Política Social, Informalidad y Crecimiento Económico en México* Noviembre, 2008.

Lipietz, Alain, 1997, El mundo del postfordismo, *Ensayos de Economía*, N° 12, vol.7, Julio 1997, Colombia.

Liping, He, 2005, "Evolution of Financial Institutions in Post-1978 China: Interaction between the State and the Market", *China & World Economy*, vol. 13, N° 6.

López Aymes, Juan Felipe, 2016, Corea y el sistema de cooperación para el desarrollo: la internacionalización del desarrollismo, *Miríada*, Vol. 8, Núm. 12.

--- 2012, Formación y evolución del Régimen de Conocimiento y el proceso de desarrollo en Corea, en Pérez Le-Fort, Martín (ed.), *Corea, perspectivas desde América Latina*, IV Encuentro de estudios coreanos en América Latina, IEL Universidad de Chile-Korea Foundation, 157-190.

--- 2011, La industria automotriz y espacial en la política industrial nacionalista del gobierno coreano, en López Aymes, Juan Felipe y Licona Michel, Ángel (Coords.), *Desarrollo económico, geopolítica y cultura de Corea. Estudios para su comprensión en el mundo contemporáneo*, Universidad de Colima-Korea Foundation, México, 111-130.

--- 2010, Evolución institucional de Corea: el régimen de propiedad como institución clave de la política industrial, *Revista de Relaciones Internacionales de la UNAM*, núm. 106, enero-abril, 71-93.

Love, Joseph L., 1994, Economic ideas and ideologies in Latin America since 1930, *The Cambridge History of Latin America*, Vol. VI.

Lowe, Nichola y Kenney, Martin, 2009, Foreign Investment and the Global Geography of Production: Why the Mexican Consumer Electronics Industry Failed, *World Development*, Vol. 27, No. 8, 1427-1443.

Machinea, José Luis, 2007, "La página faltante en las reformas estructurales de América Latina: una estrategia para agregar conocimiento a las exportaciones de recursos naturales", presentación en el Seminario *Preparándonos para competir: transformación productiva en Colombia*, Corporación Andina de Fomento-Banco de la República, Bogotá, Febrero.

Maddison, A., Van Ark, B., 1989, "International Comparison of Purchasing Power, Real Output and Labour Productivity: A Case Study of Brazilian, Mexican and U.S. Manufacturing, 1975", *Review of Income and Wealth*, International Association for Research in Income and Wealth, vol. 35(1), March, 31-55.

Maddison, Angus, 1995, *La economía mundial: 1820-1992: análisis y estadísticas*.
--- 2006, [2001], *World economy: a millennial perspective*, Development Centre Studies, OECD, Vol. 1
--- 2006 [2003], *The World Economy: Historical Statistics*, Development Centre Studies, OECD, Vol. 2

Maddison, Angus, Der Eng, Pierre, 2013, *Asia's role in the global economy in historical perspective*, Centre for Economic History the Australian National University, discussion paper series, No. 11, november.

Maito, Esteban Ezequiel, 2016, *La tasa de ganancia global y el rol de China*, incluido en *En defensa del marxismo*, 48, Argentina-Uruguay.
--- 2015, *The historical transience of capital The downward trend in the rate of profit since XIX century*, en *Razón y Revolución*, N° 26, 129-159.

Mandel, Ernest, 1972, *El capitalismo tardío*, Ediciones Era, México.
Mandel, Ernest, Jaber, A., 1978, *Sobre el nuevo capital financiero árabe e iraní*, Colección Cuadernos de Coyoacán n. 2, El Caballito, México.

Marchini, Geneviève, 2012, *Corea del Sur ante la crisis financiera global: costos vs beneficios de la apertura financiera*, en Pérez Le-Fort, Martín (ed.), *Corea, perspectivas desde América Latina*, IV Encuentro de estudios coreanos en América Latina, IEL Universidad de Chile-Korea Foundation, 105-130.
--- 2008, *Sistema financiero y financiamiento del desarrollo en Corea del Sur*, *Economía Informa*, Universidad de Guadalajara.

Margulis, Mario, 1979, *Contradicciones en la estructura agraria y transferencias de valor*, El Colegio de México, México.

Marichal, Carlos 2010 *Nueva historia de las grandes crisis financieras*, México, Debate.

Mariña, Abelardo y Cámara, Sergio, 2015, *Las especificidades de la crisis mundial en México. Una historia de integración subordinada a la globalización neoliberal*, en Valenzuela, J, Ortega, J.M., Ortiz, S. y Hernández, L. (coords.), *Crisis neoliberal y alternativas de izquierda en América Latina II: México*, El Barzón, Mexico, 15-38.

Mariña, Abelardo, 2010, La crisis mexicana de 2008-2010 en perspectiva histórica y en el contexto de la crisis mundial, en García Castro, María Beatriz (Coord.), Estudios sobre México en la crisis mundial: escenario nacional tras dos décadas de apertura y desregulación, México, UAM-Azcapotzalco, 27-61.

Martin, Adam, 2016, The Limits of Liberalism: Good Boundaries Must Be Discovered, Texas Tech University. Primer lugar ensayo Sociedad Mont Pelerin.

Marx, Carlos, El Capital, 1986, nueve volúmenes, Siglo XXI Editores, México.

Mazzucato, Mariana, 2016, An Entrepreneurial Society Needs an Entrepreneurial State, *Harvard Business Review*, October 25.

--- 2013, The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths. Anthem Press, London.

Mebrahtu, Kiros Tikue, 2002, The role of foreign aid on economic growth: Lessons from the Korean Economic Miracle, Master Thesis, KDI School of Public Policy and Management.

Meggison, William L., Nette, Jeffrey M., 2000, From State to Market: a survey of empirical studies on privatization, *Journal of Economic Literature*, August, 1-90.

Melville, Herman, 2001, [1851], Moby Dick, Ediciones Perdidas, Retamar Almería.

Meramveliotakis, Giorgos y Milonakis, Dimitris, 2010, Surveying the Transaction Cost Foundations of New Institutional Economics: A Critical Inquiry

Mochi, Prudencio, 2006, La industria del software en México en el contexto internacional y latinoamericano, tesis doctoral, Centro de Estudios Latinoamericanos, FCPYS, UNAM, 2003.

Moreno Brid, Juan C., 2007, "Economic Development and Industrial Performance in Mexico post-NAFTA", en CEPAL-CELADE, México, abril.

--- 2013, Industrial Policy: A Missing Link in Mexico's Quest for Export-led Growth, en *Latin American Policy*, Vol. 4, Number 2, 216–237.

Morishima, Michio, 1984, Why has Japan "succeeded"?, Cambridge University Press, 1982.

Morrison, Wayne M., 2017, China's Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States, Congressional Research Service (CRS), 7-5700, september 15th.

Mowery, David C., 2011, Federal Policy and the Development of Semiconductors, Computer Hardware, and Computer Software: A Policy Model for Climate Change R&D?, en Henderson, Rebecca, Newell, Richard (eds.), Accelerating Energy Innovation: Insights from Multiple Sectors, University of Chicago Press, 159-188.

--- 2010, Nanotechnology and the U.S. national innovation system: Continuity and Change, NBER.

Munck, Ronaldo, 2013, ¿Más allá del norte y del sur?, Migración, informalización y revitalización sindical, *Migración y Desarrollo*, vol. 11, núm. 20, 43–66.

Narkus, Sarunas, 2012, Kondratieff, N. and Schumpeter, Joseph A. long-waves theory Analysis of long-cycles theory, Thesis University Oslo, 72 pp.

Noland, Marcus, 2007, South Korea's Experience with International Capital Flows, en Edwards, Sebastian (ed.), Capital Controls and Capital Flows in Emerging Economies: Policies, Practices and Consequences, University of Chicago Press, 481-528

North, Douglass C. y Thomas, Robert Paul, 1973, The Rise of the Western World: A New Economic History, Cambridge University Press, New York.

North, Douglass C., 1977. Markets and Other Allocation Systems in History: the challenge of Karl Polanyi. Journal of European Economic History, No. 6.

Ocampo, José Antonio, 2014, La crisis latinoamericana de la deuda a la luz de la historia, en Ocampo, J.A., Stallings, B., Bustillo, I., Veloso, H., Frenkel, R., La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica, CEPAL, Santiago de Chile, 19-52.

--- 2008, Hirschman, la industrialización y la teoría del desarrollo, en *Desarrollo y sociedad*, primer semestre, 41-61.

Ocampo, José A. y Ros, Jaime, 2013, Paradigmas cambiantes en el desarrollo económico de América Latina, *Revista de Trabajo*, Año 9, No. 11, 17-36.

Oman, Charles y Blume, Daniel, 2005, Corporate Governance: A Development Challenge, OECD Development Centre, *Policy Insight*, No. 3.

Ordóñez, Sergio, 2015, Estado y desarrollo en América Latina en perspectiva posneoliberal, IIEC-UNAM.

--- 2013, El desarrollo y el sector electrónico-informático y de telecomunicaciones en Jalisco, *Comercio Exterior*, Vol. 63, Núm. 3, Mayo y Junio, pp. 24-42.

--- 2012, Países emergentes: polémica marxismo-institucionalismo, *Problemas del Desarrollo*, 43 (170).

--- 2006, Crisis y reestructuración de la industria electrónica mundial y reconversión en México, *Comercio Exterior*, Vol. 56, No. 7, Julio, 550-564.

--- 2005, Empresas y cadenas de valor en la industria electrónica en México, *Economía UNAM*, Vol.2, N.5, 90-111.

Ortiz, Samuel y Dussel, Enrique, 2016, La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe y China: ¿promueve la integración o desintegración comercial?, en Dussel, Enrique, 2016 (Coord.), La nueva relación comercial de América Latina y el Caribe con China, ¿integración o desintegración regional?, Red ALC-China, UDUAL y UNAM/CECHIMEX, México.

Packer, George, 2011, "The Broken Contract", *Foreign Affairs*, Vol. 90, No. 6, nov-dic.

Palma, J. Gabriel, 2016, Do nations just get the inequality they deserve? The 'Palma Ratio' re-examined, Faculty of Economics, Cambridge University, *Cambridge Working Papers in Economics* (CWPE) 1627.

--- 2011, Why has productivity growth stagnated in most Latin American countries since the neo-liberal reforms?, Faculty of Economics, Cambridge University, CWPE 1030.

Park, Hyeng-joon y Doucette, Jamie, 2016, Financialization or capitalization? Debating capitalist power in South Korea in the context of neoliberal globalization, forthcoming in *Capital and Class*.

Park, Hyeng-joon, 2013, Dominant Capital and the Transformation of Korean Capitalism: From Cold War to Globalization, PhD Thesis, York University, Toronto, Ontario, Can.

Park, Kisung, 2008, Military authoritarian regimes and economic development: the ROK's economic take-off under Park Chung Hee, Master Thesis, Naval Postgraduate School.

Pendergast, Shannon M., Clarke, Judith A., y van Kooten, G. Cornelis, 2008, Corruption and the Curse of Natural Resources, Department of Economics University of Victoria, Canada.

Peng, Ito y Wong, Joseph, 2004, Growing Out of the Developmental State: East Asian Welfare Reform in the 1990s, Ponencia presentada en Conferencia en París, Septiembre.

Perez, Carlota, 2010, Technological revolutions and techno-economic paradigms, *Cambridge Journal of Economics*, Volume 34, number 1.

--- 2010a, Dinamismo tecnológico e inclusión social en América Latina: una estrategia de desarrollo productivo basada en los recursos naturales, *Revista de la Cepal*, No. 100, Abril, 123-145.

--- 2009, La otra globalización: los retos del colapso financiero, en *Problemas del Desarrollo*, IIEc-UNAM, México, Vol. 40, núm. 157, abril-junio.

--- 2004, Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza, Siglo XXI Editores; México.

--- 2001, "Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil", *Revista de la Cepal*, núm. 75, Diciembre, 115-136.

--- 1996, La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones, *Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 5, México, mayo, 347-363.

Perrotini H., Ignacio, 2009, El Síndrome de Sísifo: estancamiento, financiarización y crisis en Estados Unidos, *Economía Informa*, FE-UNAM, México, No. 357, marzo-abril, 80-92.

--- 2004, The antinomies of the dollar: The US fiscal deficit and current account, *Voices of Mexico*, 67, CISAN-UNAM, abril-junio, 74- 78.

--- 1994, "Ciclos, evolución financiera y fluctuaciones macroeconómicas de Estados Unidos desde la posguerra", *Investigación Económica*, vol. LIV, núm. 210, octubre-diciembre, 183-204.

Perroux, Francois, 1950, Economic Spaces: Theory and Applications, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 64, (1), 89-104.

Porter, Michael E., 1990, La ventaja competitiva de las naciones, Buenos Aires, Vergara

Pozas, María de los Ángeles, 2000, Las empresas regionmontanas y la nueva economía global, en Basave, J. (coord), *Empresas mexicanas ante la globalización*, Porrúa-IIEc.

Prebisch, Raúl, 1986 [1949], El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas, en *Desarrollo Económico*, Colmex, México, Vol. 26, No. 103, oct-dic.

Ramos, Joseph, 2016, Desafío y Oportunidad de la Productividad, en Reunión de ICARE (Instituto Chileno de Administración Racional de Empresas), Comisión Nacional de Productividad, Chile, 19 de Abril.

Richter, Rudolf, 2003, The New Institutional Economics, Paper NIE History (first draw).

Rivera R., Miguel Á., 2014, Trayectorias Históricas de Desarrollo. Teoría, análisis y aplicación a casos nacionales, UNAM, Facultad de Economía.

--- 2014a, Desarrollo económico y trayectorias históricas. Una aproximación al caso de Brasil y México, *Problemas del Desarrollo*, IIEc-UNAM, 179 (45), octubre-diciembre.

--- 2009, Desarrollo económico y cambio institucional, UNAM, Juan Pablos, México,

--- 2008, Dinámica socioeconómica, conocimiento e instituciones. Una aproximación al estudio teórico e histórico de los determinantes del desarrollo capitalista, Cátedra Extraordinaria José Ayala de Economía Política Facultad de Economía-UNAM, Julio.

--- 2000, México en la economía global, UNAM-Jus.

--- 1998, El paradigma de la industrialización tardía y el aprendizaje tecnológico: repercusiones para México, *Comercio Exterior*, V. 48. N. 8, agosto.

Rivera U., Eugenio, 2014, Empresas multinacionales latinoamericanas. Los casos de Brasil y Chile, CAF, Banco de Desarrollo de América Latina, Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva N°15

Rodríguez V., José de J., 2005, La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial. Tesis Doctorado, DEP-Economía UNAM, Apéndice I "Teorías del crecimiento económico".

Rodrik, Dani, 2011, The globalization paradox. Why global markets, states and democracy can't coexist, Oxford University Press.

--- 2015, Economics Rules: Why Economics Works, When It Fails, and How To Tell The difference, Oxford University Press.

Romero Castilla, Alfredo. 2009. "De Choson a Chosen: unión y fractura de la nación coreana," en Historia Mínima de Corea, José Luis León Manriquez (ed.), México, El Colegio de México, 69-116.

Ros, Jaime, 2013, Introducción a "Repensar el desarrollo económico, el crecimiento y las instituciones", *EconomíaUnam*, vol. 10 núm. 30.

--- 2010, The Economic Crisis of 2008–09 and Development Strategy: The Mexican Case, en Haddad, Mona y Shepherd, Ben eds., Managing Openness, World Bank, Washington, 169-182

--- 2000, Development theory and the economics of growth, The University of Michigan Press.

Rosenstein-Rodan, P., 1943, Problems of industrialization of Eastern and Southeastern Europe, *Economic Journal*, No. 210-211, Vol. 53, jun-sep, 202–211.

Roubini, Nouriel y Stephen Mihm, 2010, Cómo salimos de ésta, Santiago de Chile, Destino.

Rozenwurcel, Guillermo y Katz, Sebastián, 2012, La economía política de los recursos naturales en América del Sur, en Albrieu, Ramiro, López, Andrés y Rozenwurcel, Guillermo (Coords.), Los recursos naturales como palanca del desarrollo en América del Sur: ¿ficción o realidad?, Red MERCOSUR, 51-103.

Ruiz Durán, Clemente, 2015. "Reestructuración productiva y integración. TLCAN 20 años después", en *Problemas del Desarrollo*, 180, núm. 46, enero-marzo, 27-50.

--- 2011, Crisis financiera de principios del siglo: variedades de capitalismo, respuestas territoriales en la economía global, *Economía UNAM*, Vol. 8, No. 24, Sep-Dic., 3-22.

--- 2005, Reforma laboral y debilidad institucional, *Economía UNAM*, Vol. 2, No. 5, Agosto.

Ruiz Durán, Clemente, Piore Michael y Schrank, Andrew, 2005, Los retos para el desarrollo de la industria del software, *Comercio Exterior*, Vol. 55, No. 9, Septiembre.

Ruiz Durán, C. y Dussel, Peters, E. (coords.), 1999, Dinámica regional y competitividad industrial, UNAM-Jus, México.

Rutherford, Malcolm, 2001, "Institutional economics: then and now", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, núm. 3, Summer, 173-194.

Sachs, J., Schmidt-Traub, G., Kroll, C. et al, 2016, SDG Index and Dashboards- Global Report. New York, Sustainable Development Solutions Network (SDSN), Julio.

Sachs, Jeffrey D. y Warner, Andrew M., 2001, Natural Resources and Economic Development The curse of natural resources, *European Economic Review* 45, 827-838.

- 1995, Natural resource abundance and economic growth, NBER, WP 5398.

Sakai, Hirotsugu y Asaoka, Hitoshi, 2003, The Japanese Corporate Governance System and Firm Performance: toward sustainable growth, Research Center for Policy and Economy Mitsubishi Research Institute, Inc.

Schwab, Klaus, 2016, La cuarta revolución industrial, Editorial Debate.

Scitovsky, Tibor, 1986, Economic development in Taiwan and South Korea: 1965-81, en Lau, H. J. y Kelin, H. R. (eds.), *Models of development*, San Francisco, 215-264.

Servén, Luis y Nguyen, Ha, 2011, Global Imbalances: Past and Future, en Haddad, Mona, Shepherd, Ben, eds., *Managing Openness*, World Bank, Washington, 27-39.

Shaikh, Anwar, 2011, The first great depression of the 21st century, *Socialist Register*, 47: 44-63.

Shin, Yong-Ha, 1976, Land reform in Korea, 1950, *Bulletin of the Population and Development Studies Center*, Vol. 5, September, 1976, 14-31.

Sloterdijk, Peter, 2007, En el mundo interior del capital. Para una teoría filosófica de la globalización. Madrid, Siruela.

Sohn, Eunhee, Chang, Sung Yong & Song, Jaeyong, 2009, Technological Catching-up and Latecomer Strategy: A Case Study of the Asian Shipbuilding Industry, *Seoul Journal of Business*, Vol. 15, N. 2.

Soon, Cho, 1990, Economic Development in Korea some characteristics and problems during the past four decades, *Seoul Journal of Economics*, Vol. 3, No. 1.

Stiglitz, Joseph, 2016, "Inequality and Economic Growth," en *Rethinking Capitalism*, Mariana Mazzucato and Michael Jacobs (eds.), Hoboken, New Jersey, Wiley-Blackwell.

--- El precio de la desigualdad, Taurus, México, 2012.

--- 2010, *Caída libre*, Madrid, Taurus.

Sturgeon, Timothy, 2006, *Modular Production's Impact on Japan's Electronics Industry*, Industrial Performance Center Massachusetts Institute of Technology Cambridge, MA, April.

--- 2004, Modular production networks: a new american model of industrial organization, *Industrial and Corporate Change*, Volume 11, Number 3, pp. 451-496.

--- 2000, Turn-key Productions Networks: A new american model of industrial organization? Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, MA. Marzo, 23.

Sugihara, Kaoru, 2003 [1998], The East Asian path of economic development: a long-term perspective, en Arrighi, Giovanni, Hamashita, Takeshi and Selden, Mark, (eds.), *The Resurgence of East Asia*, Routledge Curzon, London, Cap. 3, 78-123

Toledo P., Alejandro, 2000, La Crisis Asiática: Un Dragon de muchas cabezas, en *Denarius*, No. 1, UAM, México, julio, 97-120

--- 2000a, Un enfoque macroeconómico alternativo de la crisis asiática, *Economía, Teoría y Práctica*, Nueva Época, No. 12.

Ugarteche, Oscar y Negrete, Armando, 2017, Trump y el unilateralismo proteccionista, en *ALAI*, 23.01.2017.

Ugarteche, Oscar y Zaldivar, Jorge, 2016, Gran banca, ¿crimen organizado?, en *Rebelion y ALAI*, 19.09.2016.

Ugarteche, Oscar, 2014, "Banco de los brics: pieza de una nueva arquitectura financiera" en *ALAI, América Latina en Movimiento*.

--- 2011a, "¿Están los países ricos altamente endeudados (prae) en depresión?", *Rebelión*.

--- 2011b, La crisis hegemónica y el cambio de régimen internacional, en *Deudas ilegítimas, crisis mundial y alternativas*, FEDAEPS-ALAI, 6-14.

Valencia L., Enrique, 2015, Estado y empresarios en Corea del Sur: entre la reciprocidad y la autonomía, en *Espiral*, Vol. XXII, No. 63, Guadalajara, may-ago, 49-70

--- 2012, Transformaciones en el modelo de crecimiento económico en Corea del Sur. Una perspectiva de largo plazo en el contexto de la crisis financiera global, en Pérez Le-Fort, Martín (ed.), *Corea, perspectivas desde América Latina*, IV Encuentro de estudios coreanos en América Latina, IIE Universidad de Chile-Korea Foundation, 131-156.

--- 2010, Los debates sobre los regímenes de bienestar en América Latina y en el Este de Asia: Los casos de México y Corea del Sur, en *Espiral*, Vol. XVI, No. 47, 65-103.

--- 2001, Democratización y crisis financiera: los desafíos de una transición herida El caso de Corea del Sur y las secuelas de su crisis financiera en 1997-1998, en *Espiral*, Universidad de Guadalajara, Vol. VII, No. 20, enero-abril, 91-133

--- 1998, El contraste social y macroeconómico de dos ajustes: corea del sur y México en los ochenta, en *Las regiones ante la globalización*, Alba, C., Bizberg, I. y Rivière, H. (Eds.), Colmex, México [Resumen Tesis doctoral].

Valle Baeza, A., 2008, *La crisis estadounidense y la ganancia*, mimeo.

Vargas, José, 2014, Endeudamiento externo del sector público en el marco de la actual coyuntura de la economía mexicana, en *Heterodoxus*, FE-UNAM, Año 1, No. 2, pp.

Vink, Dennis, 2008, ABS, MBS and CDO compared: an empirical analysis, en Munich Personal RePEc Archive, Paper No. 10381, Current Draft.

Wan-wen, Chu, 2011, How the Chinese Government Promoted a Global Automobile Industry, *Industrial and Corporate Change*, 20 (5): 1235-1276.

Weisbrot, Mark, Lefebvre, Stephan y Sammut, Joseph, 2014, *Did NAFTA Help Mexico? An Assessment After 20 Years*, Center for Economic and Policy Research (CEPR).

Woessmann, Ludger, 2016, The Importance of School Systems: Evidence from International Differences in Student Achievement, *Journal of Economic Perspectives*, V. 30, N. 3, Summer, 3–32.

Womack Jr., John, 2012, “La economía de México durante la Revolución, 1910-1920: historiografía y análisis”, *Argumentos*, vol. 25 no. 69 México, may/ago.

Wright, Gavin, Czelusta, Jesse, 2004, The Myth of the Resource Curse, *Challenge*, March–April.

Yang, Hyunah (ed.), 2013, *Law and Society in Korea*, Edward Elgar Cheltenham, UK.

Zucman, Gabriel, Alstadsæter, Annette y Johannesen, Niels, 2017, Who owns the wealth in tax havens? Macro evidence and implications for global inequality, NBER, Working Paper 23805, September.

Zunzunegui, Fernando, “La regulación jurídica internacional del mercado financiero”, *Revista de Derecho del Mercado Financiero*, working paper 1/2008, Madrid, 2008.

Bibliohemerografía

Agencia Internacional de Energía, Gov. Exportaciones de crudo. Histórico.

Banco de México.

Bank of Korea.

Castañeda, Diego, 2017, La movilidad económica de los países, *Nexos en línea*, 19.01.2017.

CEPAL-WPF, 2017, El costo de la doble carga de malnutrición: impacto social y económico, Síntesis del estudio piloto en Chile, Ecuador y México. CEPAL.

CEPAL, 2015, Financing for development in Latin America and the Caribbean. A strategic analysis from a middle-income country perspective.

Chang, Rachel, 2016, Here's What China's Middle Classes Really Earn and Spend, *Bloomberg*, 09.March.

FMI, 2017, Cluster Report- Trade integration in Latin America and the Caribbean, Country Report, No 17/66, March.

--- 2007, “Glossary”, *Global Financial Stability Report*, octubre, 110-115.

Elton, Oscar, Merino, José, 2017, TLCAN y el debate sobre salarios en México, *Nexos en línea*, 12.10.2017. <http://parentesis.nexos.com.mx/?p=185>

Fortune, varios años.

Galicia Cortés, Armando, 2015, "The Mexican Automotive Industry: Leading the World", *Negocios ProMéxico*, 4/2015: 10.

García M., Juan Pablo, 2017, Bannón: El estrategia del apocalipsis, *Nexos en línea*, marzo.

GPO-FCIC, 2011, The financial crisis inquiry report. Final report of the National Commission on the causes of the financial and economic crisis in the United States, US Government.

Indian labour year book 2011 and 2012, 2014, Institute for Human Development, India Labour and Employment Report.

INEGI. Banco de datos.

INEGI, 2016, Valor agregado de exportación de la manufactura global 2015, Boletín de Prensa 514/6, 28 de Noviembre.

International Committee of the Red Cross (ICRC) (2009), The Montreux document, Geneva, Switzerland.

Krauze, Enrique, 2003, Entrevista a Paul Kennedy, *Letras Libres*, México, julio.

Latimer, Richard, 2011, "Deregulation, desupervision, de facto decriminalization & the debacle of 2008", Blog.

McKinsey, 2011, Mapping global capital markets, August. Roxburgh, Charles, Lund, Susan, Piotrowski, John.

--- 2010, Farewell to cheap capital? The implications of long term shifts in global investment and saving.

Mex-Der, 2016, página.

OCDE, 2015, PISA 2015. Resultados clave.
OCDE.stat, varios años.

OIT, ILO.Stat, varios años.

Pozsar, Zoltan, 2008, "The Rise and Fall of the Shadow Banking System," *Regional Financial Review*, Moody's Economy.com, July.

Schoen, John W., 2015, "7 years on from crisis, \$150 billion in bank fines and penalties", CNBC, Thursday, April 30.

SELA, UP, MRE, 2017, Corea del Sur: Una potencia tecno-económica emergente. Relaciones económicas, comerciales y de cooperación con América Latina y el Caribe, Perú, Ministerio de Relaciones Exteriores.

Shaiken, Harley, 2016, In Whose Interest? Inclusive Trade vs. Corporate Protectionism.
--- 2014, The Nafta Paradox, Blog.
--- 1993, Two Myths About Mexico, New York Times, August 23.

Smith, Elliot Blair, 2008, Bringing Down Wall Street as Ratings Let Loose Subprime Scourge, *Bloomberg.com*, September 24th.

The economist, 1999, Catch the wave. The long cycles of industrial innovation are becoming shorter, 18.02.1999.

--- China's future. What China wants?, 21.08.2014

--- In come the waves, 16.06.2005.

Turrent, Isabel, 2011, China y Rusia, Wei-qi y ajedrez, *Letras Libres*, Octubre 12, México.

--- 2005, El secreto del dragón, *Letras Libres*, Febrero 28, México.

--- 2003, ¿Un nuevo orden internacional?, *Letras Libres*, Julio 31, México.

--- 1986, La Unión Soviética en América Latina: el caso de Brasil, *Letras Libres*, Julio-septiembre, México, 75-101.

US Official Government Edition, 2011, *The Financial Crisis Inquiry Commission*, January.

US Gov, 1997, *The Role of Foreign Aid in Development*, The Congress of the United States Congressional Budget Office.

UNCTAD, 2017, Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2017. La inversión y la economía digital, Naciones Unidas, Ginebra.

UNCTAD, World Investment Report, varios años.

United Nations-ILO, 2004, A fair globalization: creating opportunities for all (2004), World Commission on the Social Dimension of Globalization.

United States International Trade Commission, 2016, Economic Impact of Trade Agreements Implemented Under Trade Authorities Procedures Report

Wikipedia, 2017, Credit rating agencies and the subprime crisis. Consulta 18.02.2017.

World Bank, 2016, Migration and Remittances. Recent Developments and Outlook, KNOMAD, Suiza, Washington, Brief 26, Abril.

World Trade Organization (WTO), International Trade Statistics.

Anexo 1.

La industria automotriz mundial

1. Ubicación rápida.

La producción y comercialización de vehículos automotores es un pilar fundamental en la estructura industrial de las sociedades contemporáneas a partir del siglo XX.

Surgida a fines del siglo XIX de manera simultánea en Estados Unidos y algunos países europeos, pasará a formar parte del complejo metalurgia-automotores-química, como sinónimo de modernidad, encadenamientos productivos y fuente de riqueza, innovación tecnológica y empleo.

A nivel social la industria de automotores es el protagonista del paradigma *fordista* como forma de producción y reproducción social, durante una etapa relativamente dilatada en el tiempo (1914-1973), industria que requiere altas inversiones de capital fijo inmovilizadas durante largos períodos para amortizar las inversiones.

A esa era del esplendor estadounidense se asoció la industria automotriz como una de sus expresiones sociales y culturales, con la ampliación de la red carretera, expansión de las industrias del petróleo, gasolina, caucho, etc., así como de un conjunto de servicios técnicos, administrativos y financieros vinculados a la comercialización y mantenimiento de los vehículos automotores.

Frente a esa modalidad que elevó considerablemente la composición de capital, surgió el *toyotismo* (1975-2005) como feroz competidor basado en la intensidad y eficiencia productiva con menor composición de capital y con bajos salarios, aportando al “milagro” japonés las credenciales de una potencia tecnológica capaz de desafiar al gigante estadounidense tanto a nivel productivo, como en los sistemas de gestión laboral y empresarial de manera considerablemente diferente al canon occidental.

El esplendor japonés fue el inicio del resurgimiento del Asia, a quien seguirían Corea, los otros tigres asiáticos, China, India, entre otros países, en la tendencia multiseular a restablecer el peso de esa región en la producción y comercio mundiales, como vimos en el Capítulo 1 (Maddison-Van der Eng, 2013).

El sector automotor mantiene un rol significativo en la nueva etapa de ampliación de volumen de producción mundial liderada por China, expresión de la conjugación de

asociaciones entre las empresas automotrices líderes a nivel mundial, el Estado y las empresas privadas del gigante asiático, que se entrelazan con las nuevas aplicaciones tecnológicas de los vehículos híbridos, eléctricos y autónomos.

2. Principales características de la industria a nivel mundial.

A continuación realizamos una síntesis de las principales características distintivas:

1. La industria de automotores tiene elevado nivel de composición de capital y desde sus orígenes es altamente concentrada en pocas empresas y economías nacionales o regionales principalmente en países avanzados (Alemania, Japón, Estados Unidos, Francia, Italia, Reino Unido, Suecia), y pocos *latecomers* (Corea, India, China).
2. El desafío japonés condujo a una reorientación general de las ETN, en particular de las empresas automotrices, facilitada por las tecnologías electrónicas que propiciaron la des-verticalización de las estructuras corporativas y la segmentación del proceso de trabajo, especialmente la separación de la manufactura del diseño.
3. El fraccionamiento de los procesos productivos facilitó la deslocalización geográfica en un segundo momento, ampliando la división inter-industrial del trabajo de los vehículos automotores a otras economías que contaran con condiciones tecnoeconómicas y mercados atractivos (América Latina, Europa central y del este, Turquía, Sudáfrica, Comunidad de Estados Independientes) (Humphrey & Memedovic, 2003).

3A. A estas regiones periféricas les corresponden segmentos de la nueva división internacional del trabajo como proveedores y exportadores de unidades terminadas y autopartes, a través de OEM's (Original Equipment Manufacturing), ODM's (Original Design Manufacturing) y EMS's (Electronic Manufacturing Services), como parte de cadenas internacionales de producción, jerarquizados por niveles (*tier*) uno, dos o tres.
4. La producción tiende a organizarse regional o nacionalmente, con producción de piezas voluminosas, pesadas y específicas para cada modelo, concentradas cerca de las plantas de ensamble final para garantizar la entrega oportuna, y piezas más genéricas y ligeras producidas a distancia para aprovechar economías de escala y bajos costos laborales.

5. El diseño e ingeniería principales permanece en las ETN de los países centrales, y se concentran en pocas ciudades con *clusters* altamente especializados (EUA 5 ciudades, Alemania 5, Japón 4, Francia 3, Corea, India y China 1 ciudad cada una) (OCDE, 2016, *Upgrading pathways*) que son protegidos por los Estados debido a su importancia productiva, de empleo y política, comparable a industrias como la agrícola, la energía, el acero, los servicios públicos o los equipos militares.
6. La ausencia de estándares abiertos en toda la industria socava la modularidad de la cadena de valor y vincula a los proveedores con las matrices líderes, limitando las economías de escala en la producción y las economías de alcance en el diseño, y las ETN del sector conducen a un proceso de terciarización de la producción en gigantescos proveedores (Delphi, Visteon, Takata, etc.) manteniendo el poder en los oligopolios de las firmas líderes (Sturgeon, Gereffi, Van B., 2009, Sturgeon, 2011).
7. De los cuatro tipos de aprendizaje identificados por las teorías de cadenas de valor en todas las industrias y, por ende, en la de vehículos automotores (de producto, funcionales, de proceso y de diseño), a las economías y productores tardíos o periféricos, mayormente se asocian con los dos o tres primeras, teniendo escaso o nulo acceso a la cuarta, de diseño (los trabajos de Dussel sobre una muestra de 1,576 ETN extranjeras en México se basan en opiniones de los directivos, sin clasificación del tipo de innovación, con la conclusión poco alentadora que derivan Carrillo y Gomis -2014-, ver Nota 67, con especial referencia a la industria automotriz mexicana).
8. La madurez de la industria condujo a dos desplazamientos estructurales que condicionan la orientación global de las industrias nacionales y regionales. Por un lado, la declinación estadounidense en la producción global y en particular de vehículos ligeros (automóviles, camionetas), reorientando su producción a vehículos medianos y pesados (tractores, tractocamiones, autobuses) con mayor contenido de valor, desde los años noventas; y por otro lado, desplazamiento hacia vehículos menos contaminantes (híbridos, eléctricos)⁸², junto con las tendencias a vincular la industria

⁸² El manejo fraudulento en las pruebas de emisiones en los automóviles diésel de Volkswagen de 2015 (y de otras marcas que no tuvieron igual difusión), fue la puntilla para esa tecnología y el paso definitivo a los vehículos eléctricos por las empresas europeas, sumándose a la industria japonesa y estadounidense. El sentido de oportunidad de dicha intervención es difícil no relacionarla con el inminente rebase de VW a Toyota a nivel mundial y de sus convenios con las empresas chinas.

automotor con aspectos relacionados a tecnologías de conducción autónoma, y servicios de navegación, vehículos privados compartidos, autonavegación, geolocalización, que conducirán en el mediano y largo plazos a la reconversión de la amplia infraestructura relacionada con los vehículos automotores, y del diseño y funcionalidades urbanas.. Ambas transformaciones refuerzan la concentración en la alta ingeniería y el diseño especializado, que son compartidos marginalmente con los proveedores y economías periféricas o tardías.

- En la producción y consumo de vehículos híbridos y eléctricos la competencia es extremadamente cerrada entre los países y firmas líderes de Alemania, Japón, Estados Unidos, y ahora China y Corea. En cuanto al volumen de producción y consumo, el mayor mercado y existencia de vehículos impulsados por energía limpias es China, seguido de cerca por Europa, Estados Unidos, Japón, y una distante Corea (IEA, 2017).

3. Principales productores en la industria automotor global.

El ascenso productivo y en participación dentro del total mundial de vehículos automotores de Asia, es la contraparte de la declinación de la región europea y del TLCAN en conjunto entre los años 2000 y 2017, mientras que las otras zonas permanecen prácticamente inalteradas, en línea con lo destacado en el Capítulo 1 (ver Tabla 1).

Tabla 1. Producción de vehículos automotores, mundial y por regiones seleccionadas, 2000 a 2017

Región	2000		2005		2010		2015		2017	
	Unidades	%								
Europa	20,275,343	35%	20,801,468	31%	19,794,758	26%	21,096,325	23%	22,161,107	23%
UE (1)	17,142,142	29%	18,176,860	27%	17,078,825	22%	18,177,481	20%	18,768,153	19%
Europa Central y Este (2)	2,702,113	5%	1,745,516	3%						
CEI	1,259,956	2%	1,536,535	2%	1,606,176	2%	1,476,418	2%	1,617,311	2%
TLCAN	17,698,614	30%	16,339,678	25%	12,153,564	16%	17,949,038	20%	17,458,189	18%
Sudamérica	2,076,443	4%	2,984,813	4%	4,189,866	5%	3,015,616	3%	3,211,348	3%
Asia (3)	17,579,755	30%	25,422,474	38%	40,686,248	52%	47,613,147	52%	53,441,975	55%
Turquía	430,947	1%	879,092	1%	1,094,557	1%	1,358,796	1%	1,695,731	2%
África	317,132	1%	522,262	1%	515,076	1%	835,937	1%	931,283	1%
Total mundial (4)	58,295,557	100%	66,465,768	100%	77,583,519	100%	90,780,583	100%	97,302,534	100%
Vehículos eléctricos (BEV y PHEV), <i>stock</i> mundial 2016 (5)									2,014,220	2%

(1) Año 2000 no indica cantidad de países; 2005 países 25; 2010, 2015 y 2017 países 27.

(2) A partir de 2010 ya no aparece "Europa Central y del Este", por ampliación de la UE.

(3) Sin Oceanía (Australia, que OICA agrupa), porque alcanza máximo menor a 500,000 unidades y para 2017 declina a menos de 100,000 unidades.

(4) No coincide con la suma de las partes debido a dobles contabilidades regionales.

(5) BEV: Vehículo eléctrico de batería; PHEV: Vehículo eléctrico híbrido recargable (Plug-in hybrid electric vehicle).

Fuentes: Elaboración propia en base a OICA, varios años y *Global EV Outlook 2017*, Agencia Internacional de Energía (IEA siglas en inglés), Tabla 4, 49.

Cabe destacar que la *existencia acumulada* a 2016 de vehículos híbridos y eléctricos es apenas el 2% del *flujo* de producción mundial de vehículos automotres a nivel mundial, por lo que la realidad generalizada de vehículos ecológicos y autónomos todavía se encuentra distante en el horizonte.

Tabla 2. Principales países productores de automóviles y vehículos comerciales, 2000-2017 (millones de u.)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
EUA	12.8	EUA 11.9	China 18.2	China 18.8	China 19.2	China 22.1	China 23.8	China 24.5
Japón	10.1	Japón 10.8	Japón 9.6	EUA 8.6	EUA 10.3	EUA 11.0	EUA 11.7	EUA 12.1
Aleman	5.5	Aleman 5.7	EUA 7.7	Japón 8.3	Japón 9.9	Japón 9.6	Japón 9.8	Japón 9.3
Francia	3.3	China 5.7	Aleman 5.9	Aleman 6.3	Aleman 5.6	Aleman 5.7	Aleman 5.9	Aleman 6.0
Corea	3.1	Corea 3.7	Corea 4.2	Corea 4.6	Corea 4.5	Corea 4.5	Corea 4.5	Corea 4.5
España	3.0	Francia 3.5	India 3.5	India 3.9	India 4.1	India 3.9	India 3.8	India 4.1
Canadá	2.9	España 2.7	Brasil 3.3	Brasil 3.4	Brasil 3.3	Brasil 3.7	México 3.4	México 3.6
China 2.0	Canadá 2.6	España 2.4	México 2.7	México 3.0	México 3.0	Brasil 3.1	España 2.7	
México 1.9	Brasil 2.5	México 2.3	España 2.3	Tailandia 2.4	Tailandia 2.5	España 2.4	Brasil 2.4	
Reino U	1.8	Reino U 1.8	Francia 2.2	Francia 2.2	Canadá 2.4	Canadá 2.4	Canadá 2.4	Canadá 2.3
Italia	1.7	México 1.6	Canadá 2.0					Francia 1.9
Brasil 1.6	India 1.6	Tailandia 1.6						Tailandia 1.9
Rusia	1.2	Rusia 1.3	Irán 1.6					Reino U 1.6
Bélgica	1.0	Tailandia 1.1	Rusia 1.4					Rusia 1.3
India 0.8	Iran 1.0	Reino U 1.3						Turquía 1.3

Aut: Automóviles Com: Comerciales (Ligeros, Medianos y Pesados)

Fuente: Elaboración propia en base a ProMéxico y OICA, varios años.

Se modifica la jerarquía de los principales países productores de vehículos automotres de 2000 a 2017. China pasa a primer lugar en 2010, en realidad desde 2009, desplazando a Estados Unidos y Japón al segundo y tercer sitios, debido a la crisis de 2007-2008 como punto de inflexión para Estados Unidos y el Tsunami de 2011 para Japón, dejando intactos a los gigantes asiáticos, excepto Japón (ver Tabla 2), que en conjunto son menos neoliberales como vimos en los Capítulos 1 y 3.

China, la India y Brasil son las economías con *saltos de rana* en esta industria en la década de los 2000's, mientras que los ascensos de México o los descensos de Brasil, Canadá, España, Reino Unido, Francia o

Total	2017				
	A	Aut B	B/A	Com C	C/A
China 29.0		24.8	85.5%	4.2	14.5%
EUA 11.2		3.0	26.8%	8.1	72.3%
Japón 9.6		8.3	86.5%	1.3	13.5%
Alem 5.6		5.6	100.0%	0.0	0.0%
India 4.7		3.9	83.0%	0.8	17.0%
Corea 4.1		3.7	90.2%	0.4	9.8%
México 4.0		1.9	47.5%	2.1	52.5%
España 2.8		2.3	82.1%	0.5	17.9%
Brasil 2.7		2.2	81.5%	0.4	14.8%
Francia 2.2		1.7	77.3%	0.4	18.2%
Canadá 2.2		0.7	31.8%	1.4	63.6%
Tailandia 1.9		0.8	42.1%	1.1	57.9%
Reino U 1.7		1.6	94.1%	0.08	4.7%
Turquía 1.6		1.1	68.8%	0.5	31.3%
Rusia 1.5		1.3	86.7%	0.2	13.3%

Rusia son unigradales. Corea ha mantenido su posición durante el período 2000-2017, seguido muy de cerca por México en 2017.

En Estados Unidos desde la segunda mitad de los noventas ocurre el viraje en la transformación estructural indicada como numeral 8, en el sentido de abandonar gradualmente la producción de vehículos ligeros y desplazarse hacia los medianos y pesados, tendencia que arrastra a sus socios del TLCAN con cierto retraso, pues Canadá mostrará esa tendencia hacia el año 2002 y México desde 2005. (Esto forma parte de una tendencia más general relacionada con el creciente peso de los servicios en detrimento del sector manufacturero, la cual solamente indicamos en este punto).

Existen *dos rutas y dos amplias zonas* claramente diferenciadas al seno de la industria automotor. De los quince principales países productores de automotores, sólo en cuatro predominan los vehículos comerciales (medianos y pesados) sobre los automóviles (ligeros); mientras que en once países la relación es exactamente inversa. Lo anterior es la expresión particular de la segunda etapa de la NDIIT en la industria automotor global (ver Tabla 2).

- A) Zona TLCAN-Nafta + Tailandia.** A manera ilustrativa elegimos el año 2017 para mostrar el predominio de la producción de vehículos comerciales sobre los automóviles. Tenemos a Estados Unidos como líder que marca la pauta, 72% vehículos comerciales sobre 28% automóviles, Canadá 64% sobre 32%, Tailandia 58% sobre 42% y México 53% sobre 47% (el caso de México hasta ahora es el menos marcado debido a que en su territorio se concentran los principales productores de automóviles europeos, asiáticos y estadounidenses).⁸³
- B) Zona europea-asiática.** Por el contrario, los otros once países incluidos en la Tabla 2 tienen un balance favorable a los automóviles sobre los vehículos comerciales, con Alemania como ejemplo extremo 100% automóviles / 0% comerciales, Corea 90% / 10%, Japón 87% / 13%, China 85% / 15%, India 83% / 17%, Brasil 82% automóviles / 15% comerciales, para

⁸³ El correlato cultural, urbanístico y de negocios en Estados Unidos fue promover el desplazamiento de los jóvenes desde los centros urbanos tradicionales hacia los suburbios, incentivando el consumo de camionetas en lugar de automóviles, que se complementa con las tendencias de las culturas *yuppie*, *hipster* y de acentuado consumo individualizado de *gadgets* personalizados, cuya extensión se encuentra en los vehículos automotores (navegadores dirigidos, geolocalizadores, reproductores de música digitales, etc.), cuyas ondas imitativas se trasladan entre otras regiones a los países latinoamericanos.

completar el *top ten* de la industria automotriz mundial, con comportamientos nacionales diferenciados.

Tabla 3. Producción de vehículos automotores mundial por marcas, 2000-2016.
Millones de unidades y participación regional relativa

AÑO MARCA	2016	2010	2005	2000
Total	94,771,814	77,743,862	66,465,408	58,392,376
1 Toyota	10,213,486	8,557,351	7,338,314	5,954,723
2 Volkswagen	10,126,281	7,341,065	5,211,413	5,106,749
3 Hyundai	7,889,538	5,764,918	3,091,060	2,488,321
4 G.M.	7,793,066	8,476,192	9,097,855	8,133,375
5 Ford	6,429,485	4,988,031	6,497,746	7,322,951
6 Nissan	5,556,241	3,982,162	3,494,274	2,628,783
7 Honda	4,999,266	3,643,057	3,436,164	2,505,256
8 Fiat Chrysler (1)	4,681,457	3,988,509	6,853,288	2,641,444
9 Renault	3,373,278	2,716,286	2,616,818	2,514,897
10 PSA	3,152,787	3,605,524	3,375,366	2,879,422
11 Suzuki	2,945,295	2,892,945	2,071,707	1,457,056
12 SAIC (2)	2,566,793	3,620,653	518,353	
13 Daimler AG (3)	2,526,450	1,940,465	4,815,593	4,666,640
14 B.M.W.	2,359,756	1,481,253	1,323,119	834,628
15 Chana (4)	1,715,871	2,378,052	422,168	203,127

(1) En 2016 Fiat-Chrysler; 2010 y 2005 suman ambas para efectos comparativos; 2000 sólo Fiat.

(2) En 2005 sin *joint ventures* con GM y VW.

(3) En 2000 y 2005 Daimler-Chrysler.

(4) En 2005 y 2000 sin *joint ventures*.

Fuente: Elaboración propia en base a OICA, varios años.

Participación regional en producción mundial (%)

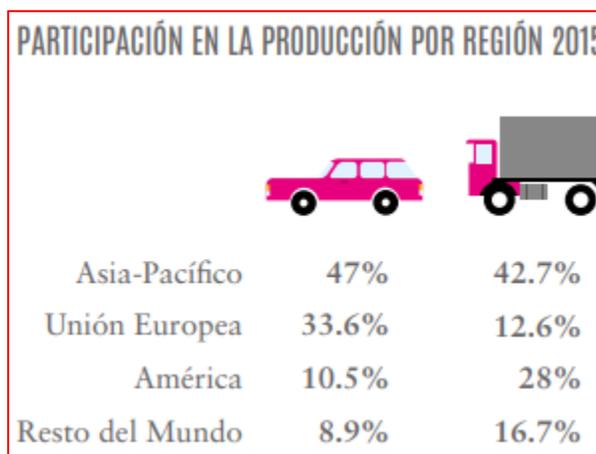
AÑO MARCA	Región	2016	2005	2000
Toyota	Asia	21%	29%	34%
Volkswagen	Europa	50%	25%	25%
Hyundai	Asia	17%	12%	14%
G.M.	América	37%	47%	46%
Ford	América	31%	34%	41%
Nissan	Asia	12%	14%	15%
Honda	Asia	10%	14%	14%
Fiat Chrysler (1)	Améri.+Europa	6%	9%	7%
Renault	Europa	16%	13%	12%
PSA	Europa	15%	16%	14%
Suzuki	Asia	6%	8%	8%
SAIC (2)	Asia	5%	2%	
Daimler AG (3)	Europa	12%	13%	12%
B.M.W.	Europa	11%	6%	4%
Chana (4)	Asia	4%	2%	1%

Nota: En *Participación regional en producción mundial*

de Chrysler sea con Daimler o con Fiat, se considera suma de Europa y Nafta-TLCAN.

A nivel *mezzo* y microeconómico se concretan las tendencias generales analizadas en los Capítulos 1 a 3, con las particularidades de la industria automotor:

1. Fin del predominio de las firmas estadounidenses al ser desplazadas al cuarto (GM) y quinto (Ford) sitios por firmas alemana, japonesa y coreana.
2. En volumen el liderazgo mundial se viene alternando entre Toyota y Volkswagen de 2014 a 2017; y en valor en 2015 predomina la alemana, 268,566 mmd sobre la japonesa 247,702 mmd (*ProMéxico*, Industria automotriz, 2016).
3. El estrecho oligopolio de ETN de los países desarrollados incorpora marcas coreanas (dos) y chinas (dos) que rebasan en forma individual el umbral de dos millones de unidades anuales (salvo Chana en 2016), dentro de los primeros quince productores a nivel mundial.
4. Predominio de la región asiática, seguida de la europea y al final la norteamericana, quedando distante la combinación Norteamérica+Europa (Fiat-Chrysler). Agregando la producción de las 15 principales ETN del sector, Asia con siete firmas produce 35.8 millones de unidades, Europa con 5 firmas produce 21.5 millones, Estados Unidos con 2 firmas 14.2 millones de vehículos y la combinación Europa+EUA 4.6 millones. Las participaciones relativas de este subconjunto son 47%, 29%, 18% y 6% respectivamente (ver Tabla 3). Abajo reproducimos otra forma de agrupación.



Fuente: ProMéxico, *Ind. Automotriz*, 2016.

5. La reorientación estratégica en política industrial, comercial, de negocios, de las ETN automotrices y del conjunto de conglomerados industriales estadounidenses, es reconocer el avance de otros países avanzados y tardíos dinámicos en la producción de vehículos ligeros, como antes en las manufacturas intensivas en

trabajo, concentrándose en las tecnologías de frontera y las fases superiores de ingeniería, diseño, patentes, y en la producción de vehículos pesados.

6. La industria automotor es un claro ejemplo de la no coincidencia de las fronteras nacionales con la conducta e intereses de las ETN globales. La producción por marca de los líderes excede con mucho a la producción “nacional” para los años 2015-2016: Japón 9.3 millones de unidades / Toyota 10.2 millones; Estados Unidos 12.1 millones / suma GM y Ford 14.1 millones; Alemania 6.0 millones / VW 10.1 millones, Corea 4.5 millones / Hyundai 7.8 millones de unidades; *status* que todavía no alcanzan las firmas chinas tanto por ser la economía nacional de mayor producción mundial, como por el grado de maduración de sus ETN públicas y privadas (ver Tablas 2 y 3). Lo anterior tiene diversas implicaciones para la dinámica productiva, de empleo, fiscal en los espacios locales, al igual que en otros aspectos, cuestiones solamente indicadas en este Anexo.⁸⁴

4. Vías de industrialización México y Corea.

Cabe aquí destacar el contraste entre las vías de industrialización de México **VLR** y Corea **VAP**.

4.1. México

Nuestro país se incorpora al mercado mundial automotor como plataforma exportadora de unidades terminadas de las firmas estadounidenses, europeas y asiáticas (60%), y como proveedor de autopartes (40%), adecuándose a las tendencias, ritmos y modalidades trazadas por las firmas líderes, antes que a una política interna estratégica planificada de largo plazo (ver Secretaría de Economía, 2012, *Programa Estratégico de la Industria Automotriz 2012- 2020*).

Los seis *clusters* existentes (Nuevo León, Chihuahua, Guanajuato, Estado de México, Querétaro y San Luis Potosí) agrupan a unas veinticinco armadoras de vehículos ligeros, pesados y motores, donde se asientan más de mil empresas productoras de autopartes y 345 empresas *tier* 1, 2 y 3, además de una treintena de centros de I+D, mayoritariamente

⁸⁴ Las teorías de los cadenas globales de valor (CGV) y las de los *clusters*, se aproximan a alguna de estas dificultades a través de las diferencias en las modalidades de gobernanza y enlaces relacionales (Sturgeon, Gereffi, Van B., 2009, Sturgeon, 2011); y organismos como la OCDE, priorizan la tipificación de estrategias de las ETN, y sus implicaciones en mantenerse dentro o exceder las CGV (OCDE, 2016, *Upgrading pathways in the automotive value chain*).

de las armadoras, y en menor número públicos, académicos y mixtos (*joint venture*) (*Industria Automotriz*, ProMéxico, 2016).

Dichos centros de I+D realizan importantes actividades descritas en diferentes trabajos⁸⁵, por personal calificado mexicano, sin estadísticas sobre la clasificación, por ejemplo, de los cuatro tipos de innovaciones que establecen las teorías de las cadenas de valor. Las innovaciones conocidas se refieren a adaptaciones de quince sistemas de los vehículos (motor, eléctrico y electrónico del motor, tracción, transmisión, enfriamiento, etc.), que son adaptaciones y adecuaciones entre las normas y *condiciones originales de diseño* y las condiciones de las carreteras, combustibles, entre otros aspectos, y NOM's nacionales. Como decimos líneas arriba, muy pocas se refieren al diseño central y original de los vehículos, los cuales se concentran en las ciudades mencionadas en el numeral 5 de las características de la industria a nivel mundial⁸⁶.

El valor agregado exportado desde países como México en la cadena de valor automotriz, que es la de mayores encadenamientos hacia adelante y hacia atrás⁸⁷ (Hirschman, 1968) con más de seis décadas de antigüedad (primeras plantas Dina, 1951, VW, 1965) en el país, pasó de **4 a 9%** de 1995 a 2011 (último año disponible), mientras que el de Estados Unidos cayó de 63 a 43% (USITC, *Economic Impact of Trade Agreements Implemented Under Trade Authorities Procedures Report*, 2016, 185), porque son principalmente comercio intra-firma de empresas transnacionales internacionales.⁸⁸

Otras mediciones se refieren al valor agregado extranjero (VAE) incorporado a las exportaciones brutas y el valor agregado nacional (VAN) incorporado a las exportaciones extranjeras, como proporción de las exportaciones brutas. De 25 países considerados, México seguido por la República Checa es el país con la mayor proporción del valor

⁸⁵ Secretaría de Economía, 2012, 2015, 2016, Carrillo y García, 2009, Ruiz D., 2016, entre otros

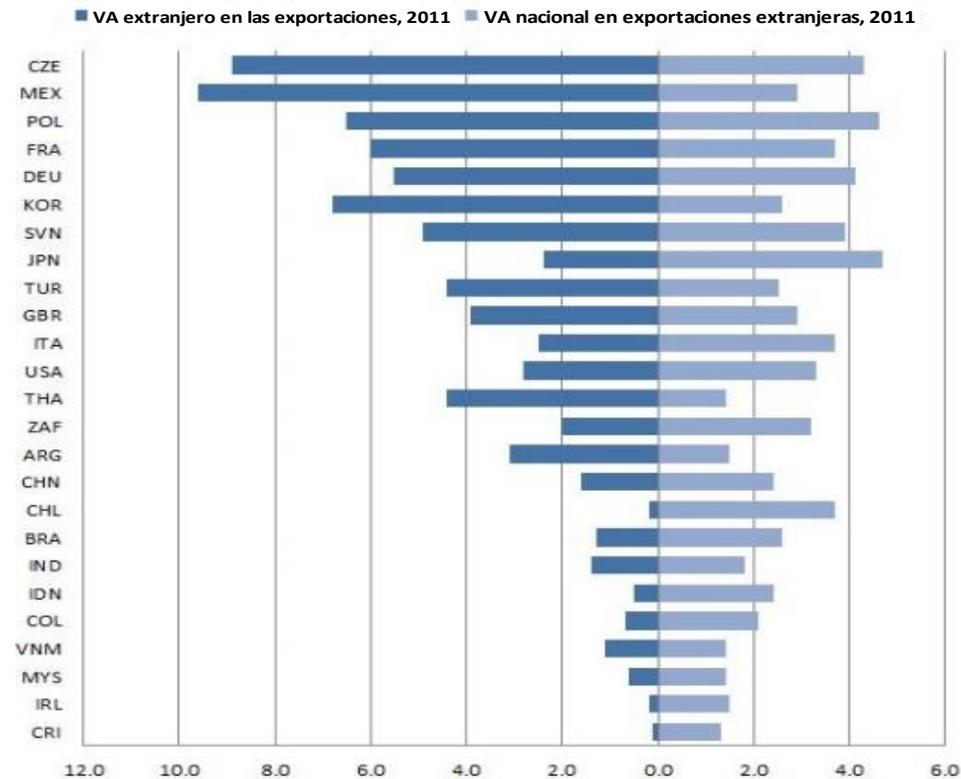
⁸⁶ Se requieren investigaciones específicas del tipo de innovaciones, características y relación con el conjunto del proceso de diseño y adaptación de vehículos a nivel global, con los realizados en México.

⁸⁷ Los cálculos de los multiplicadores de producto y empleo por rama (SCIAN 3361 autos y camiones, 3362 carrocerías y remolques y 3363 autopartes) con encadenamientos hacia adelante y hacia atrás en la industria automotriz en México, confirman las tendencias aquí señaladas (Ruiz Durán, 2016, Cuadro 5).

⁸⁸ Los niveles de valor agregado en sectores de alta tecnología como el sector electrónico informático y de telecomunicaciones (SE-IT), o el aeronáutico con menores tiempos de asentamiento y diversos grados de integración en México, tienen niveles similares o inferiores de valor agregado. Para la industria electrónica y de software en México ver Dussel, 1999; Ruiz, Piore y Schrank, 2005; Mochi, 2006, Ordóñez, 2013, 2006, 2001 (citados en la Bibliografía general). Para la industria manufacturera en conjunto INEGI, *Valor agregado de exportación de la manufactura global* 2015, 28.11.2016.

agregado extranjero sobre las exportaciones brutas, lo cual subraya el carácter preponderante del ensamble (ver Figura 1).

Figura 1. Tipo de participación en la CGV automotriz, países seleccionados, 1995-2011.



Fuente: OCDE, 2016, *Upgrading pathways in the automotive value chain*, First draft.

Adicionalmente, las exportaciones brutas de cualquier país sobrestiman el monto del valor agregado nacional, en promedio aproximadamente 25% debido al múltiple registro de entradas y salidas entre países (Koopman, et al, 2014). Las cinco matrices insumo producto internacionales usadas por diversos autores para evaluar el desempeño de diferentes economías emergentes apuntan en la misma dirección con diferentes sesgos (Johnson, 2014, “Five Facts about Value-Added Exports and Implications for Macroeconomics and Trade Research”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 28, No. 2, Spring).

La **VLR** en el caso mexicano produjo dos firmas con cierto grado de participación nacional tipo *joint venture* (*Dina* y *Vehículos Automotores Mexicanos*, VAM), la primera permanece ahora como empresa privada con cierta relevancia en sector camiones y la segunda desapareció por completo.

El abandono de políticas industriales generales y sectoriales por parte de México, tiene una relativa excepción en el caso de la industria automotriz, donde la orientación estratégica fue

adaptarse a las corrientes descritas en las primeras secciones⁸⁹. La industria automotor genera divisas y superávit sectorial que alivia el déficit comercial y de cuenta corriente que siguen siendo negativos, mientras el mercado interno casi no ha variado de 1989 a 2017 (consume aproximadamente 20% de la producción automotor nacional), y lo que mantiene el crecimiento son las exportaciones (80% de aquella) (INEGI).

Los *clusters* existentes son en buena medida el resultado de la competencia interestatal por recursos, más que una planeación federal articulada⁹⁰ con perspectiva de *upgrading* que superen las fases de ensamble y autopartes. Los significativos avances en montos de IED, volumen de producción y exportación que caracterizan a la industria automotriz nacional, eluden cuestiones centrales de planeación estratégica de integración industrial, en los niveles de aprendizaje social, de mejoras en los niveles de vida y trabajo de los actores involucrados.

En cuanto a la integración de la PYMES a una CVG no es condición necesaria ni suficiente para una trayectoria virtuosa de actividades innovadoras. Se trata de trascender los aprendizajes de producto, funcionales o de proceso, y acceder crecientemente en los de diseño, pasar de las evaluaciones tradicionales de las teorías de las CVG basadas en ventajas comparativas estáticas, a ventajas comparativas dinámicas que permitan incrementar el valor agregado de sus exportaciones y mejorar la inserción de las empresas en la economía mundial. Adicionalmente, los casos de éxito individuales deben formar parte de la difusión efectiva de tecnología y de articulación con el resto de la estructura productiva doméstica (Mancini, 2016).

⁸⁹ “**Visión del sector automotriz al 2020.** Ubicar al sector automotriz terminal, entre los principales países productores y exportadores de vehículos en el mundo, así como contar un mercado interno que atraiga la inversión de empresas transnacionales”, *Programa Estratégico de la Industria Automotriz 2012-2020*, Secretaría de Economía, p. 5.

⁹⁰ El establecimiento de la planta de la coreana *Kia* en Pesquería, Nuevo León en 2016, es revelador de cómo las ETN extranjeras aprovechan la carencia de una estrategia articulada federal de *clusters*. Durante casi un año el conflicto entre las administraciones saliente y entrante de Nuevo León, que concedieron condiciones favorables (exención de pago de impuestos por 20 años, infraestructura, construcción de helipuerto, y hasta el pago de la fiesta inaugural) por cerca de 700 millones de dólares (11,000 millones de pesos), la armadora amagó con retirarse si no se cumplían los compromisos firmados, y finalmente el conflicto se dirimió a nivel federal, del cual a nivel público se dijo que se redujeron las onerosas condiciones favorables a la firma coreana (Anderson, B., *El conflicto Kia-Nuevo León ya es federal*, 11.02.2016, Bloomberg, *Conflicto de interés en gobierno de Nuevo León enturbia caso Kia*, 14.03.2016, González, L., 2016, *Conflicto con NL aleja inversiones de Hyundai en el país*, 10.06.2016).

4.2. Corea

Se incorpora al mercado mundial automotriz y a la nueva división internacional del trabajo de manera similar y en las mismas décadas que la economía mexicana con ODM y OEM's inicialmente. La diferencia fundamental es la ruta seguida en general por la **VAP** coreana.

En el ramo automotor trascendieron la prescripción por parte de los organismos internacionales (FMI, BM) de dedicarse a las autopartes, para afianzarse a partir de los ochentas (después de ensayos, errores, fracasos) como productores con marcas propias: *Hyundai*, *Kia* (adquirida por la primera en 1998) y *Ssangyong*, tras la quiebra de *Daewoo Motors* en el año 2000, inicialmente con soporte estatal y actualmente con preponderancia de capital privado, bajo la modalidad coreana de accionistas cruzados.

La industria coreana actual se compone de cinco conglomerados, tres con preponderancia de capital, tecnología y bases coreanas: *Hyundai*, *Kia* y *Ssangyong Motor* (establecidas en 1967, 1944 y 1954 respectivamente); una *joint-venture Renault-Samsung Motors* (2000), y una filial estadounidense *GM Corea* (2002, tras absorber *Daewoo Motors*).⁹¹

Los tres *clusters* coreanos (Busan, Gunsan y Ulsan) agrupan a una catorcena de armadoras de vehículos ligeros, pesados y motores, donde se asientan 858 empresas nivel *tier 1* con firmas productoras de autopartes OEM globales, con una marca coreana que se ubica en el lugar 7 mundial en 2016 (después de 3 firmas alemanas, 2 japonesas y 1 canadiense), cuentan con 625 plantas en el extranjero –por ejemplo en México hay 34 empresas coreanas en este ramo-.

Como parte de lo que denominamos *régimen de conocimiento*, Corea cuenta con centros de I+D locales y en las principales ciudades de los países avanzados, logrando colocar a Seúl como centro líder en I+D y de diseño⁹² (*Overview of Korean Automobile Industry*, Kama, 26.09.2017, páginas de asociaciones y de las firmas automotrices).

La política coreana siguió a la japonesa de zonas económicas especiales antes que aparecieran las teorías de *clusters* y CGV's, generalmente cercanas a puertos y como asentamientos dotados de infraestructura que favorecieran el arraigo y los enlaces hacia

⁹¹ La división de vehículos medianos y pesados de *Daewoo* la adquirió la india *Tata Motors* en 2004, que continúa produciendo con éxito vehículos de esa división bajo la marca *Daewoo* o *Tata-Daewoo*.

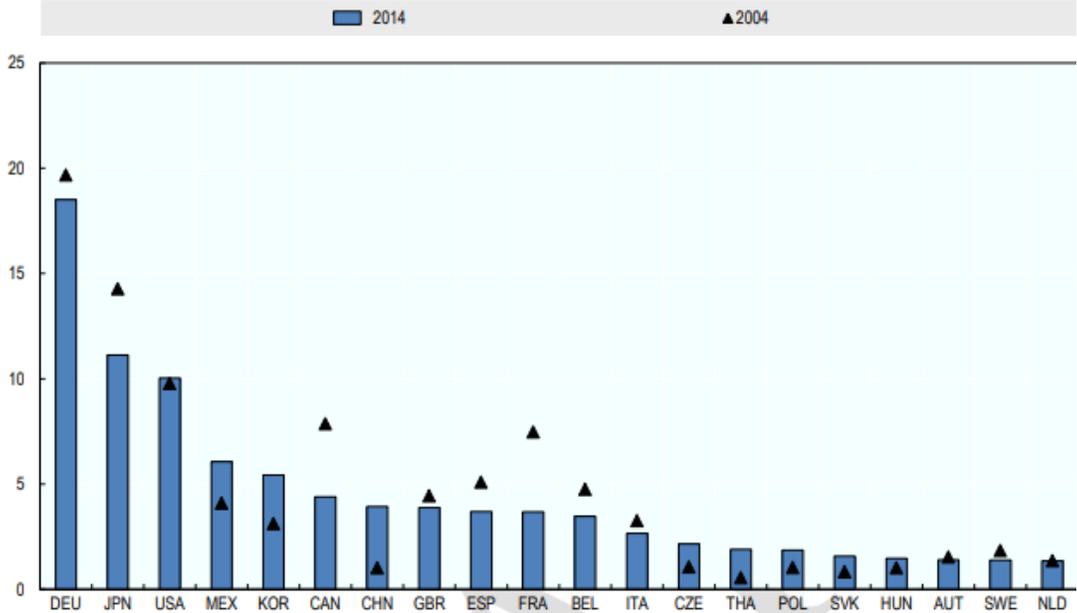
⁹² La orientación consiste en desarrollar en conjunto seis industrias estratégicas acero, construcción naval, maquinaria, electrónica, metales no metálicos y petroquímicos (Lee y Mah, 2017), fundamentadas en el marco de un sistema nacional de innovación (Chung, 2011).

adelante y hacia atrás con otras ramas industriales. Surgieron poco planeadas como en otras experiencias, pero una vez iniciadas formaron parte fundamental de los planes quinquenales, sujetas a resultados tangibles en producción, exportación y, sobre todo, mayor contenido nacional en tecnología, patentes e I+D, como vimos en el Capítulo 3.

Para dimensionar las inversiones en I+D en 2016, las firmas líderes desembolsaron en miles de millones de dólares (mmd) VW 16.2, Toyota 8.4, GM 7.2, Tata 2.6, Hyundai 2.2 y la estatal SAIC china 0.8, que corresponden a tasas de participación en I+D sobre ventas, al 11.7%, 6%, 5.7%, 2.1%, 1.5% y 0.6%, respectivamente (cálculos propios en base a OCDE, 2016). Nótese la gran distancia en este concepto entre las ETN de los países avanzados y las de los tardíos emergentes India, Corea, China (tales conceptos no figuran en la industria automotor mexicana porque no existen marcas propias).

La **VAP** produjo de 10 a 20 empresas automotrices en Japón, 4 en Corea y de 30 a 40 en China, que tras los procesos de centralización redujeron dichas cantidades en los dos primeros casos, cuestión en proceso en el caso chino, en función a las dimensiones y profundidades de sus respectivos mercados y a las modalidades de vinculación a los mercados mundiales, paralelo al rol que desempeñan en las CGV's.

Figura 2. Principales 20 países en las exportaciones mundiales de vehículos, 2004-14
Exportaciones nacionales sobre exportaciones mundiales de vehículos



Nota: De acuerdo a CIIU, rev. 3, 2 dígitos; 2.34 Vehículos de motor, remolques y semirremolques y 2.35, Otros equipos de transporte.

Fuente: OCDE, 2016, con información de COMTRADE.

4.3. Aspectos contrastantes México Corea.

Un aspecto en común de los tardíos o emergentes dinámicos en la industria automotriz, es que al encontrarse en fase ascendente de capacidades productivas, su umbral de crecimiento es positivo como se aprecia en la década 2004-2014 para México, Corea, China, República Checa, Tailandia, Polonia, Eslovaquia y Hungría. Por el contrario los países avanzados se encuentran en el límite, Estados Unidos, o con umbral negativo, Alemania, Japón, Canadá, Reino Unido, España, Francia, Bélgica, Italia, Suecia, (tesis del poder compensador de Galbraith, 1952, formalizada teóricamente como el segundo mejor, Lipsey y Lancaster, 1956) (ver Figura 2), parte de una tendencia más amplia de transformación de las estructuras industriales y de servicios a nivel global (Bell, 1991 [1973], y en la perspectiva de innovación tecnológica Pavit, 1984, Malerba, 2002).

La industria automotor coreana genera divisas y superávit sectorial que aporta al superávit comercial y de cuenta corriente, que como vimos en el Capítulo 3 durante las últimas dos décadas es positivo por poco más del 3% del PIB respectivo (ver Tabla 3.10).

De la producción nacional total automotor el mercado interno viene ganando peso de 2014 a 2016, llegando al 40%, y la proporción de exportaciones se redujeron para quedar en 60% (KAMA, 26.09.2017), consistente con lo indicado en el Capítulo 3 de los dos motores de crecimiento coreanos (ese *ratio* en México es 20% y 80%, respectivamente)⁹³, donde el patrón de reproducción de los trabajadores pasa de los alimentos y bebidas, a tener mayor relevancia el transporte (como aquí estamos constatando), la educación y las comunicaciones.

La economía mexicana es el espacio nacional sede de la cuarta potencia exportadora mundial de vehículos automotores en la década 2004-2014, sin contar con industria de base nacional ni marcas propias, que aporta empleo de baja remuneración promedio⁹⁴,

⁹³ La austeridad es uno de los aspectos reiterado por Chang (1993, 1995, 1998, 2000, 2010), como parte de la restricción de consumo en particular de autotomotes durante la consolidación industrial coreana. El aumento del consumo de automotores es parte del cambio de patrón de consumo y reproducción de los trabajadores.

⁹⁴ Las remuneraciones promedio de los ingenieros mexicanos con calificación equivalente a los estadounidenses son inferiores de 4 a 8 veces. Cuando las ETN extranjeras perciben agotamiento de las reservas calificadas de trabajadores, como en México, establecen opciones universitarias con carreras de ingeniería próximas a los *clusters*, por ejemplo en San Luis Potosí financiada por inversionistas de la neoyorquina administradora de fondos *Macquarie Infrastructure*; o directamente el campus Querétaro de la Universidad de Arkansas (Ruiz, 2017, En esta universidad privada BMW busca empleados... y es 'gratuita', El

condiciones laborales precarias⁹⁵, insuficiente nivel recaudatorio, relativamente elevados niveles de contaminación y notoriedad internacional (ver Figura 2).

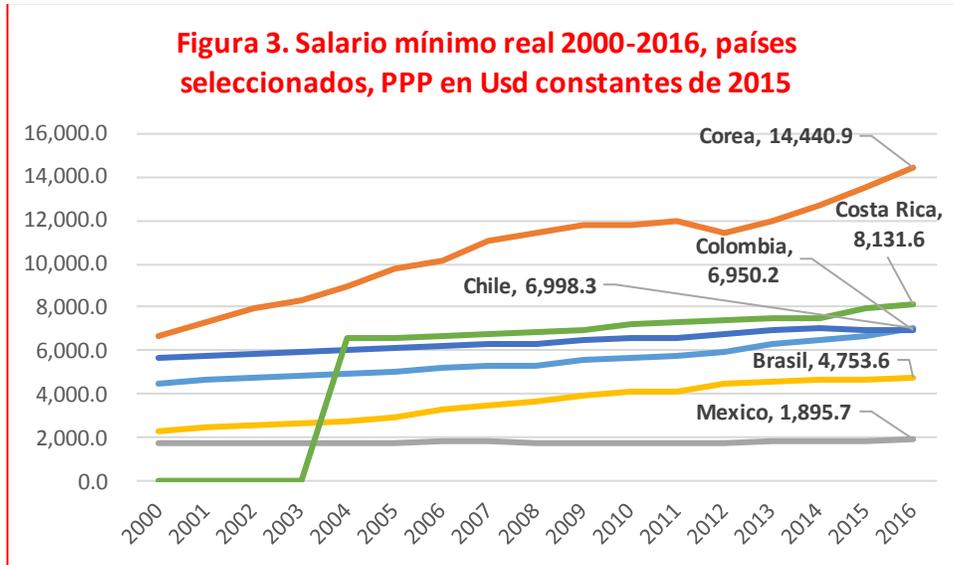
Las remuneraciones medias anuales en la industria automotriz mexicana en 2014 –dólares corrientes- son superiores de 40% (fabricación de equipo de transporte) a 54% (promedio de autos y camiones, carrocerías y remolques, autopartes), que las de la industria manufacturera (Ruiz Durán, 2016, en base a INEGI), considerando que los salarios mexicanos son los más bajos de América Latina y de la OCDE (ver Figuras 3 y 4).

El espacio geográfico coreano es la quinta potencia exportadora, cuenta con dos marcas propias que compiten en los mercados mundiales -la tercera se concentra en el mercado local y regional asiático- que aportan el 80% de las exportaciones coreanas en la rama en 2016, en la parte formal con sindicatos fuertes y también cuenta con trabajo precario, como vimos en el Capítulo 3, si bien a nivel general del sector automotor los trabajadores cuentan con remuneraciones crecientes e industrias con I+D que comprenden los cuatro niveles de aprendizaje de las CGV, incluyendo el diseño (Chung, 2011)⁹⁶.

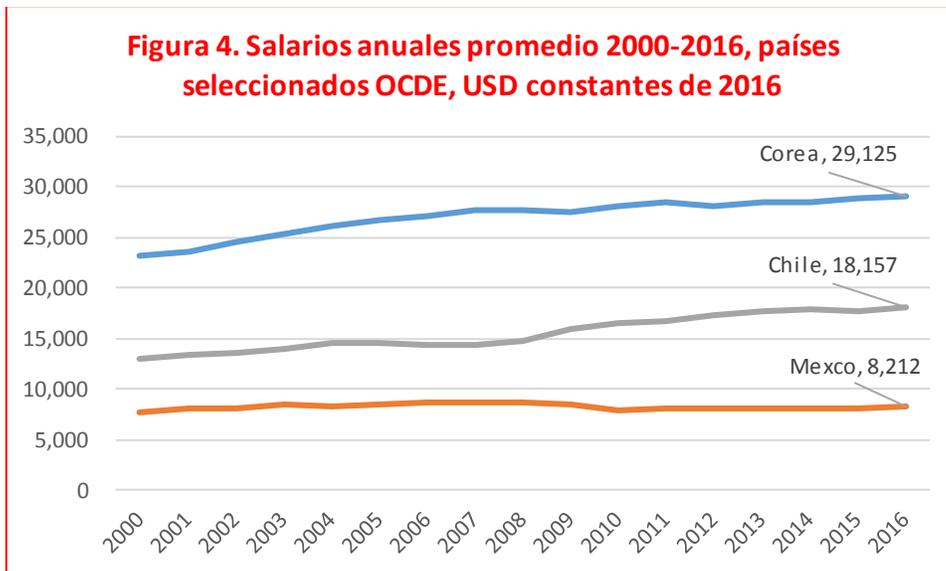
Financiero Bloomberg, 08.05.2017; Almanza, 2017, Inauguran en Querétaro campus de la Universidad de Arkansas, El Financiero Bloomberg, 22.09.2017.

⁹⁵ La atracción de IED se basa en paquetes de incentivos donde la sindicalización simulada es uno de los componentes que origina y reproduce bajas remuneraciones, prestaciones y retroalimenta las dificultades del círculo virtuoso salarios-productividad. Patiño, 2017, “México dará incentivos fiscales más agresivos que China”, *El Financiero Bloomberg*, 12.01.2017; *Bloomberg-Businessweek*, 2017, “Por qué no prospera el trabajador del sector automotriz”, 05.05.2017.

⁹⁶ La política industrial coreana integra I+D pública y privada, priorizando ramas industriales de acuerdo a planes de largo plazo, a la categoría CIU 3000 de Vehículos automotores, trailers y semitrailers, corresponde del 6 al 10% del total desde 2006 (Chung, 2011, con base en OCDE, *Science, Technology and R&D Statistics*).



Fuente: Elaboración propia, OCDE.stat, 30.04.2018.



Fuente: Elaboración propia, OCDE.stat, 30.04.2018.

Conclusiones

1. La industria automotriz mundial se encuentra altamente concentrada en pocos países desarrollados, donde los últimos en llegar en lo que va del Siglo XXI son Corea, India y China con industrias y perspectivas tecnológicas propias.

2. Las demás economías participantes en el oligopolio automotor, han logrado avances espectaculares como plataformas exportadoras en industria terminal y de autopartes, México, Brasil, España, Europa central y del este, Rusia, entre otros.
3. Desde mediados de los noventa del siglo XX se separan dos áreas: las orientadas prioritariamente a vehículos medianos y pesados (TLCAN+Tailandia), y las orientadas principalmente a vehículos ligeros (Asia y Europa).
4. Las vías de industrialización seguidas confirman el contraste entre elevar aprendizajes sociales, régimen de conocimiento ligado a incremento en I+D, así como de la productividad, salarios y nivel de vida en general, asociados a sindicatos fuertes, de la VAP en Corea; y el permanecer en la trampa del ingreso medio con escasos aprendizajes sociales, sin integrar virtuosamente régimen de conocimiento, ni generar industria automotor propia, con productividad sectorial similar a los socios TLCAN, pero con los salarios más bajos de América Latina y de la OCDE, en la VLR en su modalidad mexicana, con sindicatos blancos que no aportan en el círculo virtuoso salarios-productividad.

Referencias

Bell, Daniel, 1991 [1973], *El Advenimiento de la sociedad post-industrial*, Madrid, Alianza Editorial.

Carbajal, Yolanda, de Jesús, Leobardo y Mejía, Pablo, 2016, La manufactura y la industria automotriz en cuatro regiones de México. Un análisis de su dinámica de crecimiento, 1980-2014, en *Economía: Teoría y Práctica*, UAM, México, Nueva Época, No. 45, jul-dic, 39-66.

Carrillo, J. y García, H., 2009, La situación de la industria automotriz en México, Colegio de la Frontera Norte, México.

Chang, Ha-Joon, 2010, Industrial Policy: Can We Go Beyond an Unproductive Confrontation?, *Annual World Bank Conference on Development Economics*, World Bank.

Chung, Ji Yoon, 2011, The National Innovation System (NIS) and the Automobile Industry in South Korea, *Fraunhofer ISI Discussion Papers Innovation Systems and Policy Analysis* No. 29, October.

Dussel, Enrique, 2012, Inversión extranjera directa, especialización territorial e innovación en México (1994-2007), en Carrillo, Jorge (coord.), *La importancia de las multinacionales en la sociedad global. Viejos y nuevos retos para México*, El Colegio de la Frontera Norte, Juan Pablos Editor.

Dutrenit, Gabriela, Vera-Cruz, Alexandre O., Arias, Aryenis, Samp Pedro, José L. y Urióstegui, Alma, 2006, Acumulación de capacidades tecnológicas en subsidiarias de empresas globales en México. El caso de la Industria Maquiladora de Exportación, UAM-Porrúa

Dutrenit, G. y Vera-Cruz, A. O., 2005, "Acumulación de capacidades tecnológicas en la industria maquiladora", *Comercio Exterior*, Vol. 55, Num. 7, 574-585.

Galbraith, John K., 1972 [1952], *El capitalismo americano*, Ariel, Madrid.

- Gereffi, Gary, Sturgeon, Timothy, 2005, "The governance of global value chains", *Review of International Political Economy*, Routledge, 12:1 February, pp. 78–104
- Gereffi, Gary, 2013, Global value chains and industrial policy: the role of emerging economies, en Elms, D. y Low, P., *Global value chains in a Changing world*, WO-FGI, 329-360.
- Humphrey, J., & Memedovic, O., 2003, The global automotive industry value chain: What prospects for upgrading by developing countries. *UNIDO Sectorial Studies Series Working Paper*.
- Johnson, Robert C., 2014, Five Facts about Value-Added Exports and Implications for Macroeconomics and Trade Research, *Journal of Economic Perspectives*, Volume 28, Number 2, Spring, 119–142.
- Jung, Jiwon and Mah, Jai S., 2013, R&D policies of Korea and their implications for developing countries, en *Technology and Science*, 18, 165–88
- Koopman, R., Wang, Z., Wei, S.J., 2014, Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports, en *American Economic Review*, Vol. 104, No. 2, 459–494.
- Koopman, Robert, Wei, S., Wang Z., 2008, "How Much of Chinese Export are Really Made in China", *NBER Working Paper*, núm. 14109, Cambridge.
- Lee, Jee y Mah, Jai, 2017, The role of the government in the development of the automobile industry in Korea, en *Progress in Development Studies*, 17, 3, July, 229–244.
- Lejarraga, I., Kouzul-Wright, A., Primi, A., Toselli, M. and Wermelinger, M., 2016, *Upgrading pathways in the automotive value chain*, OCDE, plenaria México, first draft, nov 10-11.
- Lipsey, Richard y Kelvin Lancaster, 1956, "The General Theory of the Second Best", en *Review of Economic Studies*, Vol. 24, No. 1, 11-32.
- Maddison, Angus, Der Eng, Pierre, 2013, Asia's role in the global economy in historical perspective, Centre for Economic History the Australian National University, discussion paper series, No. 11, november.
- Malerba, Franco, 2002, Sectoral systems of innovation and production, en *Research Policy*, 31, 247-264
- Mancini, Matías E., 2016, Inserción en cadenas de valor globales y patrones de innovación de empresas de países en desarrollo: las pymes de Argentina, en *Economía: teoría y práctica*, No. 45, México, jul-dic.
- Miranda, Arturo V., 2007, La industria automotriz en México. Antecedentes, situación actual y perspectivas, en *Contaduría y Administración*, No. 221, México ene-abr.
- Moreno-Brid, Juan Carlos, 1996, "México's Auto Industry after NAFTA: A Successful Experience in Restructuring?", The Helen Kellogg Institute International Studies, University of Notre Dame, *Working paper 232*.
- Pavitt, Keith, 1984, Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and a theory, en *Research Policy*, 13, 343-373.
- Ravenhill, John, 2001, From National Champions to Global Partnerships: The Korean Auto Industry, Financial Crisis and Globalization, MIT Japan, *Program Working Paper Series*.

Ruiz Durán, Clemente, 2016, Desarrollo y estructura de la industria automotriz en México, Friedrich Ebert Stiftung, No. 6, México, septiembre.

Secretaría de Economía, ProMéxico, 2016, *La industria automotriz mexicana: situación actual, retos y oportunidades*.

Secretaría de Economía, 2012, *Programa Estratégico de la Industria Automotriz 2012-2020*, México.

Sturgeon, T., Van Biesebroeck, J. y Gereffi, G., 2008, "Value chains, networks and clusters: reframing the global automotive industry", *Journal of Economic Geography*, Vol. 8, 3, May, 297-231.

Sturgeon, Timothy, 2011, Global value chains in the automotive industry: an enhanced role for developing countries?, *International Journal Technological Learning, Innovation and Development*, Vol. 4, 181-205

United States International Trade Commission (USITC), 2016, Economic Impact of Trade Agreements Implemented Under Trade Authorities Procedures Report, Washington, USA.

Webgrafía y otras referencias

Agencia Internacional de Energía (IEA), 2017, *Global EV Outlook 2017*.

Almanza, Lucero, 2017, Inauguran en Querétaro campus de la Universidad de Arkansas, *El Financiero Bloomberg*, 22.09.2017.

Anderson, Bárbara, 2016, El conflicto Kia-Nuevo León ya es federal, *Milenio Diario*, 11.02.2016.

Bloomberg, 2016, Conflicto de interés en gobierno de Nuevo León enturbia caso Kia, *Bloomberg*, 14.03.2016.

Bloomberg-Businessweek, 2017, "Por qué no prospera el trabajador del sector automotriz", 05.05.2017.

Diario Oficial de la Federación (DOF), 1989, Decreto para la modernización y promoción de la industria automotriz, 12.12.1989.

González, Lilia, 2016, Conflicto con NL aleja inversiones de Hyundai en el país, *El Economista*, 10.06.2016

INEGI, 2016, *Valor agregado de exportación de la manufactura global 2015*, Boletín de Prensa 514/6, 28 de Noviembre.

INEGI, 2013, *La Industria Automotriz en México 2013*, Serie Estadísticas Sectoriales. México: INEGI.

INEGI, 2017a, Banco de Información Económica de la IMMEX. México: INEGI.

INEGI, 2017b, Industria maquiladora de exportación (EMIME) 1990 - 2006.

KAMA, 2017, *Overview of Korean Automobile Industry*, 26.09.2017.

OICA, página electrónica, varios años.

OCDE stat.

OECD-International Energy Agency, 2017, *Global EV Outlook 2017*.

Patiño, Dainzú, 2017, México dará incentivos fiscales más agresivos que China, *El Financiero Bloomberg*, 12.01.2017.

PWC, 2016, M&A in the global automotive industry, Price Water House Coopers LLP.

Ruiz, Jonthhan, 2017, En esta universidad privada BMW busca empleados... y es 'gratuita', *El Financiero Bloomberg*, 08.05.2017.

The Economist, 2013, Gloom and Bloom. The future of cars, Special report, Apr 20th, print edition.