



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ECONOMÍA

ANÁLISIS DEL DESARROLLO DE CAPITAL HUMANO
Y DE LAS INSTITUCIONES COMO FACTORES ENDÓGENOS
DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LOS TIGRES ASIÁTICOS:
COREA DEL SUR, TAIWÁN, SINGAPUR y HONG KONG

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ECONOMÍA

PRESENTA:
ILSE GABRIELA DÍAZ GASCA

DIRECTOR DE TESIS:
DR. ALEJANDRO JORGE MONTOYA MENDOZA



CIUDAD UNIVERSITARIA, CD.MX.

2023



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 mis personas favoritas en el mundo, mi familia.

ÍNDICE

JUSTIFICACIÓN	1
OBJETIVOS.....	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO	6
APORTES PIONEROS ACERCA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO	8
APORTES EN EL SIGLO XX ACERCA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO ENDÓGENO	12
APORTES DE LA ECONOMÍA CLÁSICA DEL DESARROLLO	15
APORTES NEOCLÁSICOS EN EL SIGLO XX ACERCA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO.....	19
EL MODELO SOLOW-SWAN.....	19
INSUFICIENCIAS DEL MODELO SOLOW-SWAN PARA EXPLICAR EL CRECIMIENTO	26
MODELOS DE CRECIMIENTO ENDÓGENO.....	27
MODELO AK	28
MODELO DE ROBERT LUCAS CON EXTERNALIDADES	31
CRECIMIENTO ENDÓGENO Y CAPITAL HUMANO	34
CRECIMIENTO ENDÓGENO Y CAPITAL FÍSICO	37
CRECIMIENTO ENDÓGENO E INSTITUCIONES.....	39
CRECIMIENTO ENDÓGENO E I+D	42
INSUFICIENCIAS EN LOS MODELOS DE CRECIMIENTO ENDÓGENO.....	44
CONCLUSIÓN.....	45
CAPÍTULO II. CAPITAL HUMANO: OBJETIVOS, POLÍTICAS Y RESULTADOS.....	46
ANTECEDENTES.....	46
COREA	47
TAIWÁN.....	48
HONG KONG.....	49
SINGAPUR.....	50
INDICADORES DE CRECIMIENTO ECONÓMICO	51
CAPITAL HUMANO	56
IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN PARA LOS TIGRES ASIÁTICOS	59
PAPEL DEL ESTADO EN LA EDUCACIÓN.....	63
EDUCACIÓN Y DESIGUALDAD.....	75
CONCLUSIÓN.....	78
CAPÍTULO III. INSTITUCIONES	81

CONCLUSIÓN..... 90

CONCLUSIONES GENERALES 91

REFERENCIAS..... 95

JUSTIFICACIÓN

Hablar sobre crecimiento económico implica hablar de muchos temas. Es tener en mente una distribución del ingreso igualitaria, educación de calidad, una población saludable, buenas instituciones, entre muchas otras cosas. Algunas de las cuales son posibles gracias al crecimiento económico mismo. Otras, como la educación, también pueden precederlo e impulsarlo. Pensar que hay tantos países disfrutando de ellas, mientras en otros las personas carecen incluso de la cobertura de sus necesidades básicas, nos lleva a preguntarnos por qué y a pensar en soluciones.

Dicha preocupación ha existido desde hace mucho tiempo, tanto en individuos como en países enteros. Un ejemplo de ello son los llamados *Tigres Asiáticos*, conformados por Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong. ¿Fue su profunda convicción por crecer lo que se los permitió? ¿Fue una combinación específica de factores? ¿Ha habido otros países con esos mismos elementos? Si es así, ¿qué es lo que les ha impedido obtener los mismos resultados? Son muchas las preguntas que existen en relación con ello y las respuestas no podrían ser más diferentes. Sin embargo, y aunque han pasado algunas décadas desde que algunos de estos países se encontraban entre los países más pobres, no dejan de ser el mayor caso de éxito al hablar de crecimiento económico.

Por otro lado, como ya se mencionó, son muchos los factores y las explicaciones que se dan al crecimiento económico. Sin embargo, en el presente trabajo nos enfocaremos en dos de ellos: capital humano -más específicamente en la educación- e instituciones. Esto no se debe a que sean más importantes que otros factores. En realidad, y como se verá más adelante, suele decirse que la interrelación de todos ellos es lo que genera círculos virtuosos de crecimiento. El motivo es, simplemente, que abarcar todos los factores importantes tomaría cientos de páginas. Sin embargo, analizar la educación y las instituciones de estos países nos permitirá ver una parte fundamental de la imagen completa.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar un análisis comparativo del desarrollo de capital humano y de las instituciones en Corea del sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong, para encontrar similitudes y diferencias y contribuir al entendimiento de sus estrategias.

OBJETIVOS PARTICULARES

1. Presentar los aportes que sirvieron como base a la teoría del crecimiento endógeno.
2. Explicar las características de la teoría neoclásica y la teoría del crecimiento endógeno, así como sus modelos más representativos.
3. Analizar las similitudes y diferencias en el desarrollo del capital humano, específicamente en el ámbito educativo.
4. Examinar las características de sus instituciones.

INTRODUCCIÓN

A partir de la segunda mitad del siglo XX y hasta finales de la década de los 90, Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong, conocidos como los *Tigres Asiáticos*, tuvieron un crecimiento acelerado, con tasas de crecimiento del PIB per cápita de alrededor de 6%, lo que supera por mucho a las que habían tenido otros países durante sus épocas doradas y no solo eso, sino que el tiempo que les tomó fue significativamente menor.

Dicho fenómeno ha ocupado a muchos economistas, aunque el interés por los temas de crecimiento económico ha estado presente desde la época de autores clásicos como Adam Smith. Sin embargo, durante algún tiempo perdió relevancia frente a temas de corto plazo. A partir de la década de los 50s y durante un largo periodo, la teoría neoclásica, con el modelo de Solow-Swan, fueron ampliamente aceptados para dar explicación al proceso de crecimiento. No obstante, este modelo presentaba deficiencias que impedían dar una explicación al crecimiento a largo plazo. Fue en los años 80 que el interés por el crecimiento económico resurgió y diversos autores trataron de dar respuesta a las preguntas que el modelo de Solow-Swan no había podido. De dichos intentos surgió la teoría del crecimiento endógeno.

Desde entonces ha habido un gran debate sobre lo que realmente llevó a las economías asiáticas a crecer como lo hicieron. Algunos argumentos se mantuvieron firmes a favor de la sola acumulación de factores como responsable del crecimiento económico, mientras que otros aludieron a la productividad total de los factores. Como se verá más adelante, tanto el modelo de Solow-Swan como los modelos de crecimiento endógeno coinciden en que el crecimiento a largo plazo proviene de la productividad total de los factores, la diferencia es que el modelo de Solow-Swan fue incapaz de explicar endógenamente las causas del aumento de dicha productividad, a diferencia de la teoría del crecimiento endógeno, que sí integró el progreso tecnológico dentro de sus modelos. Sin embargo -y es una de las debilidades de la teoría del crecimiento endógeno- no ha dado una explicación definitiva sobre qué factores contribuyen más o menos al crecimiento. Suele decirse que la interrelación de ellos es lo que promueve el progreso tecnológico, pero no se

sabe exactamente cómo es dicha interrelación. Todavía complicando más el panorama se encuentra el hecho de que cada país tiene condiciones particulares, por lo que las mismas medidas pueden llevar a resultados diferentes.

Dado lo anterior, el objetivo de este trabajo es, con los lentes de la teoría del crecimiento endógeno, identificar los factores que suelen ser mencionados como primordiales para generar crecimiento y hacer un análisis de las políticas que cada país implementó en relación a ellos con el fin de saber qué tan importantes fueron dentro de su agenda, cuál fue el papel del Estado y del sector privado en su implementación y poder ver si dichos aspectos fueron similares o no, contribuyendo así al entendimiento de sus estrategias, las cuales pueden servir como directrices para los países en desarrollo.

Para llevar a cabo dicha tarea el presente trabajo se divide en tres capítulos. El primero lo constituye el marco teórico. En él se hace un recorrido por algunos de los aportes más importantes al tema del crecimiento económico que sirvieron como base para las ideas desarrolladas posteriormente por la teoría del crecimiento endógeno. Estos aportes se dividen en aportes pioneros y aportes hechos en el siglo XX, tanto neoclásicos como aportes de la teoría del crecimiento endógeno. En los aportes neoclásicos se hace una revisión del modelo de Solow-Swan, así como de sus insuficiencias. En los aportes de la teoría del crecimiento endógeno se hace una revisión del modelo AK y del modelo de Robert Lucas con externalidades. Posteriormente, se exponen los factores que la teoría del crecimiento endógeno considera de mayor relevancia para el crecimiento económico, entre los cuales destacan el capital humano y las instituciones. Después se mencionan las insuficiencias de dicha teoría. En el segundo capítulo se desarrolla el tema del capital humano. Este se divide en seis secciones: antecedentes, crecimiento, importancia de la educación para los Tigres Asiáticos, papel del Estado en la educación, educación y desigualdad y conclusiones. En las dos primeras secciones se presenta la situación en la que se encontraban los cuatro países a principios de 1960, para después exponer algunas cifras que muestran de manera breve su desempeño en años posteriores. En las secciones siguientes se hace una revisión

de objetivos, políticas y resultados en lo referente a capital humano (específicamente en educación) y se concluye resaltando similitudes y diferencias en este aspecto. En el tercer y último capítulo se expone el tema de las instituciones. En él se abordan diversos aspectos relacionados con el Estado y algunos elementos que le permitieron fortalecer su presencia y capacidad, se muestran las características de un Estado del tipo desarrollador, se señalan algunos aspectos negativos de las estrategias seguidas por estos países al buscar el crecimiento económico, se presenta una clasificación de los tipos de Estado y, por último, se habla de nacionalismo y burocracia. Finalmente, se concluye con un resumen de los puntos más importantes de cada capítulo.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

El crecimiento económico suele ser representado por el aumento del producto interno bruto, es decir, por el incremento de la producción de bienes y servicios finales dentro de un territorio en un determinado periodo de tiempo. Pero, ¿qué se requiere para que haya tal producción, y que además genere un mayor nivel de bienestar para la sociedad? Una respuesta simple podría ser combinar los factores de producción: tierra, trabajo, y capital. Sin embargo, y como bien expresa Ha-Joon Chang, más allá de dicha combinación, la producción implica coordinar muchas otras cosas esenciales (Chang, 2014), sobre todo porque ciertamente no es lo mismo producir materias primas que producir bienes con alto contenido tecnológico.

Recientemente, el tema del crecimiento económico se ha convertido en una prioridad frecuente en el estudio de los economistas; esto se debe a que un mayor crecimiento económico aumenta las posibilidades de “(...) costear mejores cuidados de la salud, costear un mejor sistema de educación, enseñarle a un mayor número de ciudadanos a leer y de fomentar atributos loables cuando las personas están menos preocupadas por satisfacer las necesidades materiales de la vida” (Mankiw, 2012). El decir que es relativamente reciente se debe a que en las décadas anteriores a 1980 el interés por este tema fue intermitente¹. No obstante, el interés por el crecimiento no es una preocupación nueva, ya que sus raíces datan del siglo XVIII.

Como es de esperarse al hablar sobre un tema que es objeto de estudio de la economía, la explicación que se le da a este fenómeno no es unánime. Los factores, procesos, el papel del Estado y los agentes clave que propician el crecimiento económico suelen variar de una teoría a otra. Algunas abordan dicho fenómeno como un proceso endógeno, mientras que otras lo describen como un proceso derivado de factores exógenos. La teoría neoclásica es la teoría más relevante que

¹ Los modelos de crecimiento de Harrod (1939) y de Domar (1947), seguidos por los de Solow y Swan (ambos de 1956), resultaban un tanto opacados por los estudios de macroeconomía de corto plazo de corte neokeynesiano en un contexto de crecimiento estable en las economías más avanzadas -incluidas las más grandes de América Latina- en el periodo 1950-1970, opacados también por el avance en los refinamientos de la microeconomía neoclásica y la teoría del equilibrio general.

atribuye el crecimiento económico a estos últimos. Es decir, plantea que la influencia de fuerzas externas a la economía es determinante para lograr el crecimiento a largo plazo. En contraste, la teoría del crecimiento endógeno o nueva teoría del crecimiento, considera que las fuerzas internas son las que permiten moldear el crecimiento económico. Dicha teoría tuvo su origen en el trabajo de Paul Romer en 1980. No obstante, sus planteamientos e ideas no son completamente nuevos. Diversos autores, incluso siglos atrás, habían establecido relaciones y procesos similares a los que se encuentran en ella. Como menciona Carlos Ricoy:

Con respecto a la “nueva” teoría del crecimiento se puede sostener que, más allá de la formalización y de la supuesta elegancia matemática, en lo que se refiere a los conceptos fundamentales y a los principales factores y mecanismos causales implicados ‘no hay mucho nuevo bajo el sol’ (Ricoy, 2005).

Algo similar plantean Robert Barro y Xavier Sala-i-Martin, diciendo que:

Los economistas clásicos, como Adam Smith (1776), David Ricardo (1817), y Thomas Malthus (1798), y, mucho después, Frank Ramsey (1928), Allyn Young (1928), Frank Knight (1944), y Joseph Schumpeter (1934) proporcionaron muchos de los ingredientes básicos que aparecen en las teorías modernas del crecimiento económico. Estas ideas incluyen los enfoques básicos del comportamiento competitivo y la dinámica del equilibrio, el papel de los rendimientos decrecientes y su relación con la acumulación de capital físico y humano, la interacción entre el ingreso per cápita y la tasa de crecimiento de la población, los efectos del progreso tecnológico en las formas de mayor especialización del trabajo y descubrimientos de nuevos bienes y métodos de producción (Robert J. Barro, Xavier Sala-i-Martin, 2004).

Debido a ello, es conveniente repasar algunas ideas que sirvieron como base para muchos de los argumentos que se encuentran en la teoría del crecimiento endógeno, la cual será utilizada como guía para el presente trabajo.

APORTES PIONEROS ACERCA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Como ya se ha mencionado, podemos remontarnos al origen de los estudios sobre crecimiento económico muchos siglos atrás, más específicamente con los autores clásicos, quienes no solo estaban interesados en saber qué era lo que propiciaba el crecimiento, sino también cuáles eran sus limitantes. El exponente más importante de entre los clásicos al hablar de crecimiento económico fue Adam Smith (1776). Él anticipó, entre muchos otros conceptos, dos ideas importantes dentro de la literatura de la nueva teoría del crecimiento: 1) las 'nuevas mejoras del arte' se generan dentro del sistema económico por actividades especializadas y 2) el nuevo conocimiento tecnológico es o eventualmente se convertirá en un bien público. (D. Kurz & Salvadori, 2005)

Smith argumentaba que el crecimiento económico era resultado de la acumulación de capital, y que podría verse impulsado -o en su defecto, limitado- por la extensión del mercado. Este crecimiento ocurría gracias al aumento de productividad y del empleo productivo, los cuales se producían como consecuencia de la acumulación de capital y de la división del trabajo, siendo esta última resultado también de dicha acumulación, así como de la expansión del mercado, cuyos determinantes eran el crecimiento mismo y los factores que a este subyacen. Es decir, para Smith, el crecimiento económico era un proceso que se reforzaba a sí mismo y, por tanto, que daba lugar a un círculo virtuoso, además de que lo consideraba un fenómeno endógeno, es decir, el progreso tecnológico era resultado de la creciente división del trabajo.

En Smith la endogeneidad de la tasa de crecimiento no es tanto el resultado de las características de una tecnología dada, sino más bien el resultado de la continua revolución de las condiciones tecnológicas, organizativas e institucionales de producción, es decir, un proceso de desarrollo. de los "poderes productivos de la sociedad" (ibid.)

Vale la pena ahondar en los conceptos de división del trabajo y acumulación de capital, dado que son determinantes directos del aumento de la productividad. Por un lado, la división del trabajo aumenta la productividad y promueve el cambio

tecnológico gracias a la mejora en la destreza de los trabajadores, el ahorro de tiempo que de otra forma se perdería pasando de un tipo de trabajo a otro, y la invención de maquinaria específica, lo que lleva a una reducción del costo por unidad producida. A este respecto, el análisis de Smith “(...) presagia los conceptos de progreso tecnológico inducido e incorporado, aprender haciendo y aprender usando” (Salvadori). Además de este tipo de aprendizaje, Adam Smith era consciente de la importancia de la educación tanto para el crecimiento económico como para contrarrestar los efectos negativos sobre el trabajador de una excesiva división del trabajo, por lo que hace mención de lo que ahora es conocido con el término más moderno de *capital humano*:

(...) las habilidades adquiridas y útiles de todos los habitantes o miembros de la sociedad. La adquisición de tales talentos, por el mantenimiento del adquirente durante su educación, estudio o aprendizaje, siempre cuesta un gasto real, que es un capital fijo y realizado, por así decirlo, en su persona. Esos talentos, así como forman parte de su fortuna, también lo hacen de la de la sociedad a la que pertenece. La destreza mejorada de un trabajador puede considerarse bajo la misma luz que una máquina o instrumento de oficio que facilita y abrevia el trabajo y que, aunque cuesta un cierto gasto, lo devuelve con una ganancia (Smith, 1776)

Continuando con el concepto de división del trabajo, como ya se mencionó, además de depender de la acumulación de capital, depende de la extensión del mercado, pero a su vez la posibilita ya que, al reducir los costos, la posibilidad de penetrar mercados externos mediante mayores exportaciones, aumenta. Al expandirse el mercado, la especialización y la división del trabajo tienen espacio para aumentar aún más, lo que nuevamente aumenta la productividad y reduce los costos. Es decir, se refuerzan mutuamente, dando lugar a rendimientos crecientes a escala. (Jiménez, Crecimiento económico. Enfoques y modelos, 2011). En relación con esto, es importante destacar el papel del sector manufacturero para Smith, el cual era sumamente relevante, ya que, a diferencia de otros sectores, permitía una mayor división del trabajo.

Por otro lado, la acumulación de capital es considerada fundamental para la división del trabajo, así como para ampliar los mercados y en consecuencia aumentar la

demanda. Dicha acumulación es generada por la inversión tanto en medios de producción como en trabajadores productivos. Entre mayor fuera lo que se destinara a estos fines, mayor sería el crecimiento económico, y entre mayor fuera dicho crecimiento, mayor sería la acumulación. En cuanto al determinante de la inversión, Smith plantea que es endógena, determinada por la tasa de ahorro. Siendo esta tan relevante para la acumulación de capital, Smith destaca el papel del Estado como promotor de un ambiente favorable para las inversiones.

Como ya se mencionó, dado que la expansión del mercado era indispensable para fomentar el crecimiento, los beneficios del comercio exterior eran algo innegable para Smith. El papel del Estado era importante entonces no solo para fomentar las inversiones, sino para promover la expansión, la cual era “(...) un proceso que implica el desarrollo infraestructural a escala nacional, la apertura de nuevas vías de comunicación, el desarrollo de ciudades e industrias, y el aumento de la población” (ibid.). Además de su importancia para la división del trabajo, como se muestra en (Chiñas, 2000), la expansión del mercado generaba otros efectos inductores del crecimiento, tales como economías de escala, activación de recursos ociosos, y la adopción de equipo de capital especializado. De tal argumento, es evidente que Smith era defensor del libre comercio. Sin embargo, es importante resaltar que, para él, a veces podía ser permisible el poner ciertas restricciones al comercio internacional. Una de las situaciones en las que proteger las industrias nacionales podía hacerse para no obstaculizar el crecimiento era:

Cuando alguna rama industrial que ha estado creciendo a la sombra de la protección tiene una gran importancia en términos de empleo. En este caso, según Smith, “la razón exige que entonces la libertad de comercio sea gradualmente reestablecida, pero con mucha reserva y circunspección” (Chiñas, 2000)

A este respecto, Friedrich List, economista alemán, quien también era partidario del libre comercio y que criticó varios de los planteamientos de Smith, no lo hizo con dicha situación, ya que él argumentaba algo similar:

El libre comercio en los bienes manufacturados debe ser un objetivo distante que se conseguirá cuando todos los países con el potencial para el desarrollo alcancen el

mismo nivel de desarrollo industrial y así estar en posición de participar en una genuina competencia internacional. Mientras eso ocurre, el desarrollo debe tener lugar mediante la protección (Chiñas, 2000)

List remarcaba que la importancia de promover las manufacturas como eje del crecimiento económico residía en el hecho de que impulsaban el desarrollo no solo económico, sino también político y social.

De igual manera, Alexander Hamilton, a quien muchas veces se le quita el crédito en favor de List respecto al argumento de la protección a la industria naciente, hizo importantes aportes en lo que al Estado desarrollador² se refiere (Chang, 2013). Entre ellos destacan la importancia otorgada a la consolidación de la deuda, la creación de un Banco Central que mantuviera un sistema financiero fuerte, y el énfasis puesto en la política industrial para proteger las incipientes manufacturas a través de diversos mecanismos como los aranceles y el uso de nuevas tecnologías. Hamilton daba gran importancia al rol del Estado, ya que consideraba que este debía promover el desarrollo.

Los ejemplos para Hamilton eran la propia Inglaterra de Enrique VIII y de Isabel I, que usaron instrumentos proteccionistas para promover sus manufacturas, y también un país como Holanda, pequeño pero ya entonces con extensas colonias, cuyo Estado promueve sus manufacturas metropolitanas, su comercio, la creación de grandes corporaciones (la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales), su poderosa marina, y sobre todo el ejemplo de la Francia *dirigista* de Colbert, ministro de Luis XIV, que desarrolla las industrias, base de su modernización (Suárez-Dávila, 2019)

Por supuesto que otros autores destacaron en el siglo XIX por sus análisis y reflexiones sobre el crecimiento económico, tales como David Ricardo, Carlos Marx, John Stuart Mill, entre otros. Sin embargo, lo reseñado hasta aquí se considera suficiente como exposición sucinta del interés sobre el crecimiento económico entre

² La definición y características de este concepto se abordarán brevemente en el Capítulo II y a detalle en el Capítulo III.

pensadores clásicos, interesándonos ahora por varios autores del siglo XX que suelen destacar en la literatura económica.

APORTES EN EL SIGLO XX ACERCA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO ENDÓGENO

Entre los economistas que dieron gran importancia al problema del crecimiento económico está Nicholas Kaldor, el cual también consideraba que el crecimiento económico era impulsado por factores endógenos, donde la interacción entre la división del trabajo, la actividad de inventos, y el tamaño del mercado eran fundamentales (Jiménez, 2011). Kaldor era de la idea de que el crecimiento de los países se debía al desarrollo de su sector industrial. Debido a ello, distinguía entre dicho sector y los que no generaban crecimiento.

Como se muestra en (Rivas, 2008), Kaldor formalizó este planteamiento en tres leyes:

1. Alta correlación entre el crecimiento del producto industrial y el crecimiento del PIB
2. Estrecha relación entre la tasa de crecimiento de la productividad industrial y el crecimiento del producto manufacturero
3. Relación positiva entre el crecimiento de la productividad de toda la economía y el crecimiento del sector industrial, y relación negativa con el aumento de empleo en los sectores no manufactureros

En (Hernández, 2003) se detallan los procesos que llevan al cumplimiento de estas leyes. De acuerdo con la primera ley, se muestra que dicha relación positiva proviene de la existencia de un alto efecto multiplicador del sector industrial, debido a las altas elasticidades ingreso de la demanda de las manufacturas; a los fuertes encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante de las actividades industriales, y a las economías de aprendizaje que pueden obtenerse como resultado de la división del trabajo y la especialización. Respecto a la segunda ley, el aumento de productividad derivado del aumento del producto manufacturero es también resultado de una mayor división del trabajo y de la consecuente especialización que, como podíamos ver en Adam Smith, se asocia a la ampliación

del mercado, así como a las economías de escala, las cuales son resultado del progreso tecnológico que se incorpora al proceso productivo y de la mecanización de las actividades productivas. Finalmente, la tercera ley, que establece que al aumentar el producto industrial aumenta la productividad no solo en dicho sector sino también del resto, se debe, por un lado, al hecho de que, al aumentar la producción manufacturera, aumenta la demanda de trabajo, lo que atrae a trabajadores de otros sectores, disminuyendo el empleo en ellos, pero el producto no se reduce, es decir, hay un aumento de la productividad del trabajo. Por otro lado, los trabajadores poco productivos empleados en actividades tradicionales migran y se convierten en trabajadores industriales más productivos, lo que igualmente trae consigo beneficios para la economía en general.

Sin embargo, el proceso para que ocurra esta transformación de la estructura productiva requiere de ciertos elementos. Uno de ellos es la intervención del Estado, ya que el libre comercio podría afectar, más que beneficiar, a los países que no hubieran desarrollado plenamente su sector manufacturero.

Además de retomar los planteamientos de Smith, Kaldor también retomó los de Gunnar Myrdal respecto a la causación circular acumulativa, que se oponía al enfoque de equilibrio estable de la teoría neoclásica y con la que dicho autor explicó "(...) de manera endógena la existencia de círculos viciosos y virtuosos" (Rivas, 2008). Con este planteamiento mostraba que en una economía donde hay rendimientos crecientes gracias a la existencia e interconexión de diversos factores como calidad y abundancia de factores productivos, o a sus políticas, dichos rendimientos se reforzarán ya que gracias a las economías a escala y de aglomeración, los procesos de aprendizaje e innovación, y el creciente mercado interno, se multiplican las potencialidades de inversión, lo cual genera un círculo virtuoso (Gaytán, 2003). Dichos factores no eran puramente económicos, sino que, para Myrdal, la importancia de factores no económicos (o como el diría: factores pertinentes y no pertinentes) como los históricos, institucionales, sociales, y culturales también eran relevantes (Panico & Olivella Riza, 2009). Esto incluye

conocer el contexto de un país en dichos ámbitos para entender su proceso de crecimiento económico.

Los planteamientos de Myrdal han sido también uno de los puntos de partida para la nueva teoría del crecimiento económico, principalmente en dos puntos, que son la relevancia de los factores no económicos -como las instituciones y las actitudes- y la persistencia de la desigualdad (Helpman en Panico & Olivella Riza, 2009). Entonces, se acepta el hecho de que la explicación del subdesarrollo proviene de diversos factores, entre los que se incluyen los anteriores. En dicha teoría hay consenso en la importancia que se atribuye a la inversión en educación, salud, nutrición, así como a las instituciones y la causalidad circular entre elementos (Nayyar, 2019).

Myrdal consideraba que cuando los factores de un país se conectan de una manera que favorecen la pobreza y la desigualdad, en vez de cambiar, se van a reforzar, creando así un círculo vicioso. Es decir, "(...) normalmente, un cambio no da lugar a cambios compensadores, sino que, por el contrario, da lugar a cambios coadyuvantes que mueven el sistema en la misma dirección que el cambio original, impulsándolo más lejos" (Myrdal en Valenzuela, 1975). En ese sentido, el papel del Estado es fundamental para contrarrestar los efectos de esa causalidad acumulativa negativa. Tanto Myrdal como Kaldor "(...) predijeron que los ingresos regionales tenderán a divergir, porque las fuerzas del mercado, si se dejan a su suerte, son espacialmente desequilibrantes" (Martin & Sunley, 1998).

Más específicamente, Myrdal habla de un sistema social compuesto de cinco categorías que al interactuar pueden convertirse en una poderosa restricción al desarrollo: 1) producción e ingresos, 2) condiciones de producción, 3) niveles de vida, 4) actitudes ante la vida y el trabajo, y 5) instituciones (Nayyar, 2019). Para avanzar del estado de subdesarrollo al de desarrollo entonces es necesario avanzar en todas las categorías.

APORTES DE LA ECONOMÍA CLÁSICA DEL DESARROLLO

Gunnar Myrdal se puede considerar como uno de los economistas representativos de la economía clásica del desarrollo. Sin embargo, habiendo mencionado algunas de sus ideas en el apartado anterior, abordaremos los planteamientos de algunos otros pioneros en esta área.

Uno de ellos fue Paul Rosenstein-Rodan. Una de sus aportaciones más importantes fue la teoría del Big Push, la cual expone la necesidad de que el gobierno lleve a cabo una serie de inversiones a lo largo de un amplio rango de industrias, lo cual impulsará el proceso de industrialización, y, si los sectores en los que se realizaron las inversiones tienen rendimientos crecientes, se van a generar en ellos ingresos que permitirán aumentar la demanda de bienes en otros sectores, con lo que se agrandará el mercado y la industrialización se volverá rentable (Murphy, Shleife, & Vishny, 2010).

De acuerdo con (Cypher & Dietz, 2004), Rosenstein-Rodan decía que había hecho cuatro innovaciones principales: 1) El plantear que el trabajo de aquellos que se encuentran en actividades como la agricultura, es decir, que reciben un salario muy bajo y que, además, lo que producen no tiene un gran impacto en el producto total, puede ser aprovechado para realizar obras públicas que, aunque no directamente, son indispensables para el desarrollo de un país. Por lo que, estarían aportando su trabajo a algo necesario sin reducir el producto total de la economía. 2) Hacer énfasis en la importancia de la complementariedad entre los sectores donde se realicen las inversiones, además de resaltar el hecho de que las inversiones a gran escala pueden tener un mayor impacto en la economía en general del que se puede creer en un principio; para ello, es necesario tomar en cuenta las externalidades positivas y la posibilidad de los rendimientos crecientes. Rosenstein-Rodan explica, además, que es necesaria cierta planeación económica por parte el gobierno. 3) Énfasis en la inversión en infraestructura. Como ya se mencionó, es fundamental para el crecimiento y desarrollo de un país, y, argumenta, debe preceder a la expansión de la inversión en la fabricación de bienes de consumo para que, precisamente, esta última tenga éxito. 4) Importancia de la capacitación laboral. La

industrialización a gran escala puede contribuir a un nivel de capacitación laboral socialmente beneficioso cuyos efectos podrían verse incluso en otros sectores de la economía, mientras que, si, por el contrario, se dejara esta tarea al mercado, no tendría el mismo impacto o daría lugar a cantidades sociales subóptimas. De acuerdo con la teoría del Big Push, la capacitación laboral podría financiarse como parte de un plan de desarrollo más general con la participación del gobierno principalmente.

Ragnar Nurkse fue otro de los economistas que hizo aportes a la economía clásica del desarrollo. Para él, la escasez de capital estaba en el centro del problema del desarrollo. Dicha falta de capital, de acuerdo con Nurkse, se debía tanto a una baja capacidad de ahorro, dado el bajo nivel de ingreso real, como a la debilidad de los incentivos a la inversión, que tenía su origen en una baja tasa de rendimiento del capital (Nurkse, 1953 en Ros, 2013). Al igual que Rosenstein-Rodan, Nurkse enfatizaba la necesidad de un incremento en la cantidad de capital a lo largo de varias industrias, lo cual se conoce como crecimiento balanceado, y argumentaba que dicha expansión generaría un aumento de la demanda. A pesar de que sus argumentos eran similares a los de Rosenstein-Rodan, estos se distinguían, de acuerdo con (Cypher & Dietz, 2004), en que Nurkse no abogaba por la planificación o el nivel de intervención del gobierno que Rosenstein-Rodan sí. Para Nurkse, el gobierno podría desempeñar un papel útil a través de la política fiscal, aumentando los impuestos de forma progresiva, lo que disminuiría el consumo y aumentaría el ahorro, el cual se podría destinar a los sectores industriales con mayor potencial, y, a través de los préstamos y la protección por parte del gobierno, se alentaría a las industrias a aumentar su formación de capital y su productividad. Respecto a dicha protección, Nurkse planteaba que el argumento es menos sobre la protección y más sobre lo que se está protegiendo y cómo se está haciendo: la creación es más importante que la protección (Nurkse en Kattel, Kregel, & Reinert, 2009).

Albert O. Hirschman, al contrario de lo que planteaban Rosenstein-Rodan y Nurkse sobre el crecimiento balanceado, decía que la mejor estrategia a seguir era la de un crecimiento no balanceado. Es decir, que, en vez de invertir en una gran cantidad

de industrias, se hiciera solo en algunas que fueran clave. Esto, en primer lugar, porque, como menciona David Ellerman retomando a Hirschman, un país con los medios para llevar a cabo lo que planteaba la teoría del Big Push, ya estaría bien encaminado hacia el desarrollo. En palabras de Hirschman: "si un país estuviera listo para aplicar la doctrina del crecimiento balanceado, entonces, en primer lugar, no estaría subdesarrollado" (Hirschman, 1961 en Ellerman, 2001).

Hirschman planteó, además, que, al invertir en un número limitado de industrias, se crearía un exceso de capacidad en ellas, al mismo tiempo que se crearían cuellos de botella en el suministro. Aunque esto pudiera parecer negativo en un primer momento, dichos cuellos de botella crearían presiones para que se generaran nuevas inversiones que solucionaran las insuficiencias. Entonces, además de la razón arriba mencionada, que deja ver que los países en vías de desarrollo difícilmente tendrían la capacidad para invertir en un amplio rango de industrias a la vez, Hirschman defendía esta estrategia de crecimiento no balanceado, ya que, como muestran (Cypher & Dietz, 2004), creía firmemente que las presiones generadas darían lugar a reacciones posteriores que acelerarían el proceso de desarrollo al abrir oportunidades de ganancias para nuevos empresarios.

Aunado a lo anterior, Hirschman desarrolló otra idea importante, la de los vínculos en las industrias, que pueden ser tanto vínculos hacia adelante, como vínculos hacia atrás. Los primeros se refieren a las conexiones entre una industria y las industrias involucradas en las siguientes etapas de producción, mientras que los segundos hacen referencia a la conexión de una industria con las industrias que la abastecen. Estos vínculos pueden ser múltiples, por lo que poner atención a ellos es importante para decidir el destino de las inversiones.

Arthur Lewis contribuyó a la economía clásica del desarrollo con diversas ideas. Una de las más importantes es la de la economía dual. Lewis plantea que, suponiendo la existencia de dos sectores, uno agrícola con mano de obra excedente, y otro industrial, este último se desarrollará cuando esa mano de obra se traslade al sector industrial. Como ese excedente se supone muy grande en las primeras etapas de desarrollo, la demanda en el sector industrial será menor que la oferta,

por lo que los salarios se podrán mantener constantes durante un tiempo. Esto llevará a un crecimiento en el sector industrial y a un aumento en el ingreso nacional, el ahorro y la inversión, lo que contribuirá al aumento de capital, que impulsará el crecimiento económico.

Por otro lado, y, de acuerdo con (Cypher & Dietz, 2004), Lewis también creía que el alto nivel de consumo como parte del ingreso total era un problema, por lo que planteó la necesidad de aumentar los impuestos de forma progresiva, de manera que el gobierno pudiera contar con veinte por ciento del ingreso nacional, el cual debería ser usado en infraestructura y para proveer servicios públicos básicos.

Por su parte, las contribuciones de Raúl Prébisch giraron en torno a la relación entre los países en desarrollo con los países desarrollados, así como a la importancia de la cooperación regional, por mencionar algunas.

Prébisch planteó cómo los términos de intercambio entre productos del sector primario de los países en desarrollo y los bienes manufacturados de los países desarrollados, se deterioran con el tiempo. Debido a ello, los países en desarrollo se encuentran cada vez más frente a un problema estructural, a la par de una profundización en la desigualdad de ingresos entre países y una creciente dependencia. Como parte de la solución al problema, Prébisch estableció que la sustitución de importaciones debía llevarse a cabo para reducir dicha dependencia de los productos extranjeros manufacturados, y, llevar a cabo, como se menciona en (Ocampo, 2004), un desarrollo desde dentro. Aunque, posteriormente, Prébisch se inclinó más hacia una economía en la que se combinara la sustitución de importaciones con la promoción de exportaciones industriales. Como muestra igualmente dicho autor, remontándose a algunos debates sobre el tema, el desarrollo desde dentro es esencial porque la acumulación de capital humano y de capacidades tecnológicas propias, así como el desarrollo institucional, son procesos esencialmente endógenos.

Finalmente, Prébisch hizo hincapié en la importancia de la integración regional como un medio a través del cual los países en desarrollo podrían superar los límites que

imponen los mercados nacionales, lo cual facilitaría el comercio e impulsaría la industrialización.

APORTES NEOCLÁSICOS EN EL SIGLO XX ACERCA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Habiendo mencionado algunas de las ideas que precedieron y dieron base a la teoría del crecimiento endógeno, es importante pasar a exponer brevemente las ideas de la teoría neoclásica, las cuales fueron criticadas tanto por algunos de los autores anteriores, como por la teoría del crecimiento endógeno. Siguiendo a (Sala-i-Martin, 2000) se explicará el modelo de Solow-Swan, el modelo de crecimiento endógeno AK, y el modelo de Robert Lucas.

EL MODELO SOLOW-SWAN

Conformado por los aportes de R. Solow (1956) y de T.W. Swan (1956), el llamado modelo de Solow-Swan, que utilizaba una función de producción neoclásica Cobb-Douglas, es decir, con rendimientos decrecientes del capital, es el representante de la teoría neoclásica del crecimiento. La razón por la que este modelo y la teoría en general no son suficientes para explicar el crecimiento económico de los Tigres Asiáticos se debe a las predicciones que hace para el largo plazo, que son: 1) la falta de crecimiento económico, a menos que se genere de forma exógena, y 2) la convergencia absoluta entre los países.

Como ya se mencionó, se hace uso de una función de producción Cobb-Douglas, la cual presenta rendimientos constantes a escala, rendimientos decrecientes de los factores, y cumple con las condiciones de Inada³.

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}$$

Este modelo forma parte de aquellos que suponen una tasa de ahorro constante, es decir, los individuos ahorran una parte constante s de su ingreso. $S = sY$

³ Las condiciones de Inada se cumplen cuando, considerando la forma intensiva de la función de producción, esto es, $f(k)$, se verifica que: $\lim_{k \rightarrow 0} f'(k) = \infty$ y $\lim_{k \rightarrow \infty} f'(k) = 0$. Véase Romer, D. (2006, pp. 12-13).

Igualmente supone una tasa de depreciación constante δ , la cual, al igual que el ahorro, se encuentra entre 0 y 1.

Finalmente, se supone que la población coincide con la fuerza de trabajo L , cuyo crecimiento es constante a una tasa n .

$$\frac{\dot{L}}{L} = n$$

Para establecer la ley de acumulación de capital partimos de considerar que el ahorro es igual a la inversión.

$$S = I$$

Como ya se mencionó, el ahorro es igual a sY , mientras que la inversión es igual a $\dot{K} + \delta K$, donde \dot{K} es el incremento en el capital y δK es la reposición del capital que se deprecia⁴.

Si sustituimos las dos expresiones anteriores, así como la función de producción en la igualdad ahorro-inversión y despejamos \dot{K} , tenemos la ley de acumulación de capital:

$$S = I$$

$$sY = \dot{K} + \delta K$$

$$\dot{K} = sAK^\alpha L^{1-\alpha} - \delta K$$

Dicha ley nos dice que el incremento en el capital es igual al ahorro agregado menos la inversión necesaria para mantener ese capital agregado constante.

Con la ley de acumulación de capital se puede establecer la ecuación de crecimiento, para lo cual se divide entre la población ($=L$, fuerza de trabajo):

⁴ El punto superior en las variables indica variación con respecto al tiempo, por ejemplo: $\frac{\partial K}{\partial t} = \dot{K}$. Por otro lado, las variables en minúscula significan que están expresadas en términos per cápita.

$$\frac{\dot{K}}{L} = s \frac{AK^\alpha L^{1-\alpha}}{L} + \delta \frac{K}{L}$$

\downarrow \downarrow \downarrow
 [1] [2] [3]

Empezando con la expresión 3, podemos ver que es igual al capital per cápita:

$$\frac{K}{L} = k \tag{4}$$

Debido a que la expresión 2 es la función de producción dividida entre la población, lo que obtenemos entonces es una expresión equivalente al ingreso per cápita:

$$\frac{AK^\alpha L^{1-\alpha}}{L}$$

$$AK^\alpha L^{1-\alpha} L^{-1}$$

$$AK^\alpha L^{-\alpha}$$

$$A \frac{K^\alpha}{L^\alpha}$$

$$Ak^\alpha = y \tag{5}$$

Respecto a la expresión 1, debido a que no se ve tan claramente a qué equivale, partimos de la expresión 4⁵:

$$k = \frac{K}{L}$$

Si se aplican logaritmos y se deriva respecto al tiempo, lo que obtenemos son las tasas de crecimiento de las variables:

$$\ln k = \ln K - \ln L$$

⁵ Para simplificar no se han incluido en las variables los subíndices t que significan que están en función del tiempo, pero se debe entender que, por ejemplo, $K = K_t$.

$$\frac{\partial \ln k}{\partial t} = \frac{\partial \ln K}{\partial t} - \frac{\partial \ln L}{\partial t}$$

Resolviendo -como ejemplo- para el término a la izquierda de la expresión, tenemos lo siguiente:

$$\frac{\partial \ln k}{\partial t} = \frac{\partial \ln k}{\partial k} \frac{\partial k}{\partial t} = \frac{1}{k} \dot{k} = \frac{\dot{k}}{k}$$

Por lo tanto, el resultado para toda la expresión sería:

$$\frac{\dot{k}}{k} = \frac{\dot{K}}{K} - \frac{\dot{L}}{L}$$

Despejando la variación del capital per cápita:

$$\dot{k} = k \left(\frac{\dot{K}}{K} - \frac{\dot{L}}{L} \right)$$

Recordando que la población crece a una tasa n :

$$\dot{k} = k \cdot \frac{\dot{K}}{K} - k \cdot n$$

$$\dot{k} = \frac{K}{L} \cdot \frac{\dot{K}}{K} - k \cdot n$$

$$\dot{k} = \frac{\dot{K}}{L} - n k$$

$$\frac{\dot{K}}{L} = \dot{k} + n k \quad [6]$$

Como se observa, se obtuvo una expresión en términos per cápita equivalente a la expresión 3, que era lo que se buscaba.

Reemplazando las expresiones 3, 2, y 1 por las expresiones 4, 5 y 6 respectivamente, las cuales están expresadas en términos per cápita, y despejando

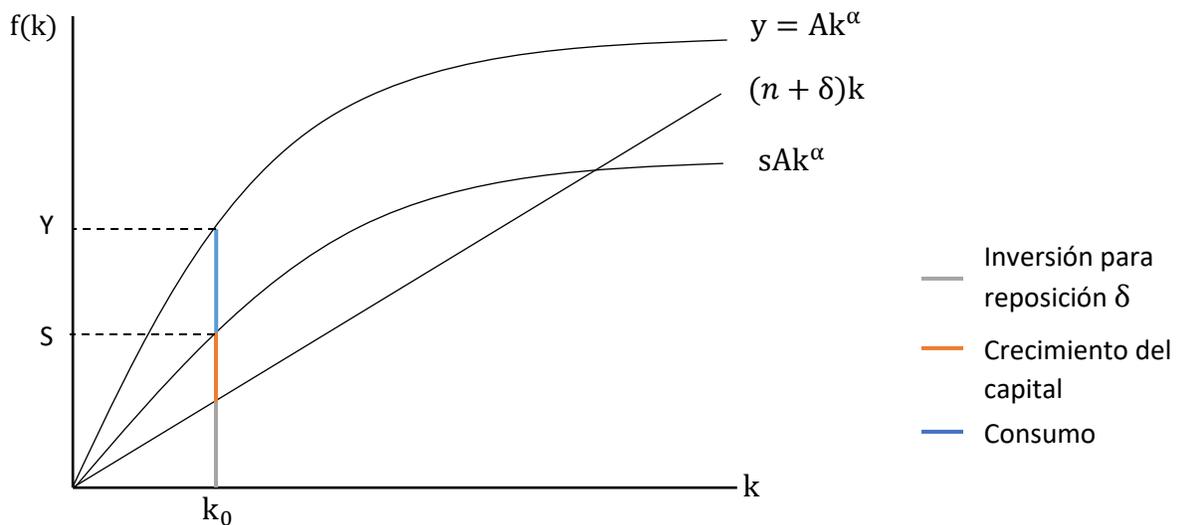
el crecimiento del capital per cápita, obtenemos la ecuación del crecimiento, que nos dice que dicho crecimiento es igual al ahorro per cápita menos la inversión necesaria para que dicho capital se mantenga constante:

$$\dot{k} + n k = s y - \delta k$$

$$\dot{k} = s A k^\alpha - (n + \delta) k$$

Como se mostrará a continuación, este crecimiento del capital per cápita equivale al crecimiento del PIB per cápita, el cual depende positivamente del ahorro s y la tecnología A , y negativamente del crecimiento de la población n y de la tasa de depreciación δ .

Gráfica 1. Representación de la Ecuación Fundamental de Crecimiento en el Modelo Solow-Swan



Fuente: Sala-i-Martin, X. (2000). *Lecture notes on economic growth*. España: Antoni Bosch Editor.

PRIMERA PREDICCIÓN

Para ver por qué el modelo de Solow-Swan mostraba que no habría crecimiento a largo plazo, encontramos la tasa de crecimiento del capital per cápita dividiendo la ecuación de crecimiento entre el capital per cápita:

$$\dot{k} = sAk^\alpha - (n + \delta)k$$

$$\frac{\dot{k}}{k} = sA \frac{k^\alpha}{k} - (n + \delta) \frac{k}{k}$$

$$\frac{\dot{k}}{k} = sAk^{\alpha-1} - (n + \delta)$$

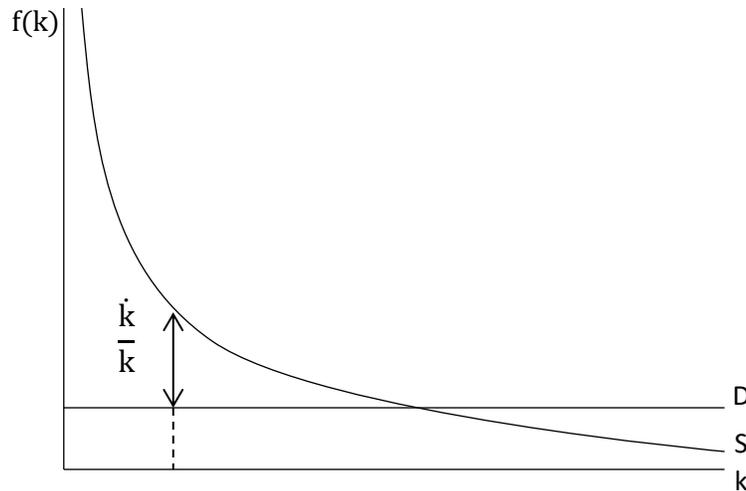
Dicha expresión se puede transformar para poder expresar gráficamente la función de ahorro:

$$\frac{\dot{k}}{k} = \frac{sA}{k^{1-\alpha}} - (n + \delta)$$

$$\frac{\dot{k}}{k} = S - D$$

El primer término de lado derecho de la igualdad nos dice que cuando el capital es cero, la pendiente de la función de ahorro es infinita, y cuando el capital es infinito, la pendiente es cero. Como se observa en la Gráfica 2, el crecimiento del capital es positivo cuando la curva de ahorro S está por encima de la curva de depreciación D. La magnitud que representa la flecha es el ritmo de crecimiento del capital per cápita y es el mismo que se mostró en la gráfica anterior. Como se muestra en dicha gráfica, llega un punto en el que el capital es constante, el cual se conoce como estado estacionario.

Gráfica 2. Representación del ritmo de crecimiento del capital per cápita



Fuente: Sala-i-Martin, X. (2000). *Lecture notes on economic growth*. España: Antoni Bosch Editor.

El ritmo de crecimiento del capital per cápita es también el ritmo de crecimiento de la economía, ya que, si aplicamos logaritmos a la expresión del ingreso per cápita y la derivamos respecto al tiempo, obtenemos que su crecimiento es igual al coeficiente alfa multiplicado por el crecimiento del capital per cápita, ya que la tecnología A es constante, es decir, no crece en el tiempo.

$$y = Ak^\alpha$$

$$\ln y = \ln A + \alpha \ln k$$

$$\frac{\dot{y}}{y} = \alpha \frac{\dot{k}}{k}$$

SEGUNDA PREDICCIÓN

La segunda predicción del modelo de Solow-Swan dice que habrá convergencia absoluta entre los países ricos y pobres, ya que los últimos, al empezar con un bajo stock de capital, tienen oportunidad de tener una gran acumulación de bienes de

capital y, por tanto, de tener tasas de crecimiento más grandes, ya que se encuentran muy por debajo de sus estados estacionarios. Esto, a diferencia de los países ricos, que probablemente estén más allá de los suyos y que, al ya contar con una gran cantidad de capital, se enfrentan a los rendimientos decrecientes, impidiendo que tengan grandes tasas de crecimiento per cápita (Rispens, 2009). Sin embargo, dicha aseveración no muestra correspondencia con la realidad. Para resolver dicho problema, se dio una explicación alternativa, en la que se planteó que los países diferían en otros aspectos además del capital, como el ahorro, la tecnología o la población. Al considerar esto, entonces la curva de depreciación de los países pobres puede estar más arriba que la de países ricos ya que el crecimiento de su población es mayor. Igualmente, pero en sentido contrario, su curva de ahorro se encontraría debajo de la de los países ricos, lo que haría que el estado estacionario estuviera más lejos en estos países, teniendo más espacio de crecimiento, por lo que los países que contaran con la misma tecnología y que tuvieran características similares, tendrían los mismo estados estacionarios, situación denominada como convergencia condicional (Chirinos, 2007). Como se verá más adelante, teorías como la del crecimiento endógeno rechazan la hipótesis de la convergencia absoluta y para hacerlo incluyen en su explicación al capital humano, además del físico.

INSUFICIENCIAS DEL MODELO SOLOW-SWAN PARA EXPLICAR EL CRECIMIENTO

El modelo de Solow-Swan plantea que la única forma de que haya crecimiento es habiendo progreso tecnológico, pero es ahí donde reside el problema de esta teoría, ya que dicho progreso se considera como un factor exógeno. Como se muestra en (Sala-i-Martin, 2000), esto es así y no podría incluirse dentro del modelo, ya que iría en contra del supuesto de competencia perfecta, en el cual el pago al trabajo y al capital es equivalente a sus productos marginales, es decir, el salario y la renta. Después de pagar ambos, no queda nada del producto de la economía, por lo que no habría forma de financiar el progreso tecnológico, más que de forma exógena.

Al no poder explicar dicho progreso dentro del modelo, las recomendaciones se limitan a que se debe promover el libre mercado y el ahorro, ya que esto último

ayudaría a aumentar el capital, pero sin ningún efecto en la tasa de crecimiento de largo plazo.

Los rendimientos decrecientes son un elemento fundamental de la teoría neoclásica, los cuales contrastan con los rendimientos crecientes de los autores mencionados anteriormente, como Kaldor, al igual que con lo planteado por los exponentes de la teoría del crecimiento endógeno.

Como se mencionó, el modelo de Solow-Swan no podía explicar el crecimiento en su totalidad, ya que, aunque una parte sí se debía a la acumulación de factores, otra parte, que incluso era muy grande, no. A dicha parte del crecimiento que no se podía explicar dentro del modelo se le conoce como residuo de Solow, o productividad total de los factores, y se ha calculado que se encuentra en alrededor del 87% (Reyes Bernal B., 2010).

MODELOS DE CRECIMIENTO ENDÓGENO

El hecho de que los planteamientos de la teoría neoclásica fueran en contra de lo que se observaba en la realidad y de que, como ya se mencionó, no pudiera explicar una parte importante del crecimiento de largo plazo, llevó a buscar explicaciones alternativas. La principal teoría que surgió de dicha necesidad fue la teoría del crecimiento endógeno. Lo que es endógeno en los modelos de crecimiento endógeno es la teoría del progreso tecnológico incorporado en los modelos (Öztürkler & Bozgeyik, 2014). Esta teoría permite explicar el crecimiento sostenido del producto per cápita en el tiempo. Al ser una teoría que se centra en factores endógenos, es más fácil plantear recomendaciones para el crecimiento de los países, las cuales pueden ser más factibles, ya que no dependen de factores exógenos.

Como se muestra en (Jiménez, 2012), hay tres tipos de modelos de crecimiento endógeno. En el primero se eliminan los rendimientos decrecientes y se introducen los rendimientos crecientes de los factores. En el segundo se introduce la competencia imperfecta, permitiendo así incorporar la inversión en I+D, lo que, al contrario de la teoría neoclásica, haría posible el progreso tecnológico explicado

dentro de modelo. Por último, en el tercero se destaca el papel de la demanda para impulsar el crecimiento. En el presente trabajo nos concentraremos en las explicaciones brindadas por los dos primeros tipos de modelos, ya que tienen una relación más directa con los factores de producción.

MODELO AK

El modelo más sencillo pero representativo de la teoría del crecimiento endógeno es el de Rebelo (1990), el cual incluye el progreso tecnológico dentro del modelo para explicar el crecimiento a largo plazo. Este modelo utiliza una función de producción lineal en K:

$$Y = AK$$

Rebelo llegó a esta función de producción a partir de la función neoclásica, considerando que el trabajo es otro tipo de capital, al que se denomina capital humano:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha}$$

$$Y = AK^\alpha K^{1-\alpha}$$

$$Y = AK$$

Este modelo, al igual que el de Solow-Swan tiene rendimientos constantes a escala, pero no presenta rendimientos decrecientes, ni cumple con todas las condiciones de Inada.

Al igual que en el modelo anterior se calcula la ley de acumulación de capital siguiendo los mismos pasos, pero sustituyendo la función de producción AK:

$$\dot{K} = sAK - \delta K$$

Nuevamente, a partir de ella obtenemos la ecuación de crecimiento, y para obtener su tasa de crecimiento se divide entre el capital per cápita:

$$\dot{k} = sAk - (n + \delta)k$$

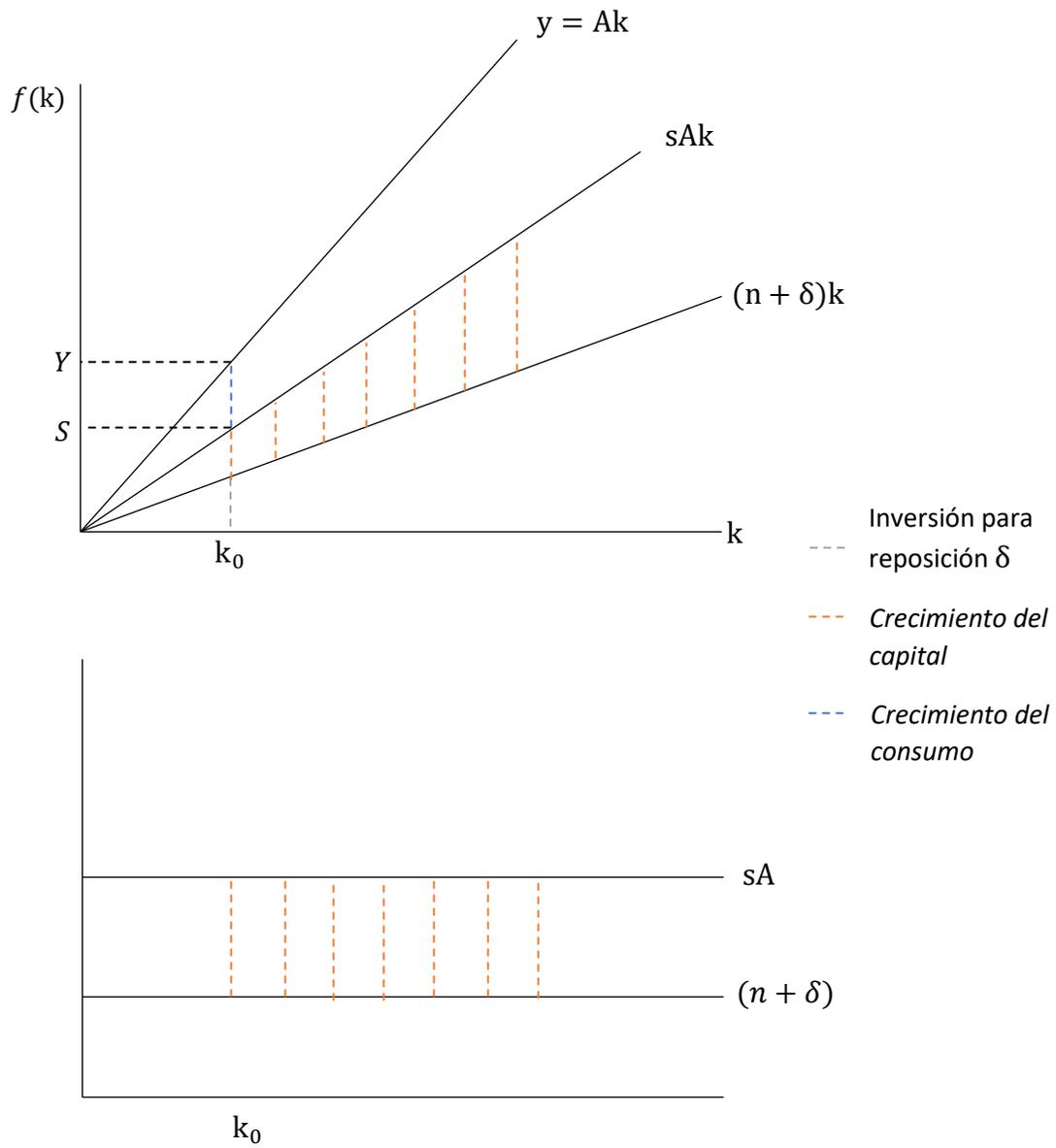
$$\frac{\dot{k}}{k} = \frac{sAk}{k} - \frac{(n + \delta)k}{k}$$

$$\frac{\dot{k}}{k} = sA - (n + \delta)$$

El crecimiento del capital es entonces la tasa de ahorro multiplicada por la tecnología menos la depreciación de capital, siendo ambas constantes. Como se observa, ya no hay rendimientos decrecientes del capital, lo que quiere decir que no importa cuánto aumente el capital, el crecimiento va a continuar a una tasa constante ($sA - (n + \delta)$).

Como se observa en la Gráfica 3, además de mostrarse que el crecimiento se puede sostener a lo largo del tiempo, también podemos ver que no hay posibilidad de convergencia, ya que el nivel de crecimiento de un país rico, no tiene por qué comenzar a disminuir.

Gráfica 3. Representación de la Ecuación Fundamental de Crecimiento en el Modelo AK



Fuente: Sala-i-Martin, X. (2000). *Lecture notes on economic growth*. España: Antoni Bosch Editor.

Cabe mencionar que, a diferencia de lo que sucede en el modelo de Solow-Swan, donde el crecimiento de la fuerza laboral es exógeno y por tanto ocurre sin gasto de recursos, en el presente modelo sí se requiere de recursos como alimentación,

salud y educación para aumentar el capital humano, el cual se considera capital también debido a que aumenta de manera parecida al capital físico, es decir, sacrificando consumo actual (Jiménez, 2012). La acumulación de ambos tipos de capital podría impulsar los rendimientos crecientes, y dicha acumulación, como ya se mencionó, depende de la inversión y, por tanto, del ahorro. Por otro lado, si el progreso tecnológico no es sólo una función del tiempo, sino también una función de la producción misma, entonces se le llama “progreso tecnológico endógeno”, el cual se consigue gracias al *aprender haciendo*, cuanto más se hace, más y mejor se produce (Öztürkler & Bozgeyik, 2014).

Aunque el modelo de Rebelo es el más sencillo, hay otros, como el de Romer -que incluso fue antes- o el de Robert Lucas, donde se abordan los efectos de las externalidades. Sin embargo, a final de cuentas, cuando hay crecimiento, ambos modelos terminan siendo iguales al de Rebelo.

MODELO DE ROBERT LUCAS CON EXTERNALIDADES

Aunque el de Romer fue el primer modelo que dio pie al desarrollo de los modelos de crecimiento endógeno, tenía algunas deficiencias, como los efectos de escala, los cuales significaban que, entre mayor fuera la población, mayor sería el crecimiento de un país, lo cual no sucede en la realidad. Esto se debía a que Romer relacionaba las externalidades con el capital agregado. Para solucionar esto, Lucas creó un modelo en el que relacionaba las externalidades no con el capital agregado, sino con el capital per cápita. Debido a que los efectos de escala no se encuentran presentes en el modelo de Lucas, será el que se aborde en el presente trabajo.

La función de producción con externalidades es la siguiente:

$$Y = AK^{\alpha}L^{1-\alpha}K^{\eta}$$

Donde K representa la externalidad, y η el peso que tiene en la función de producción. Sin embargo, como ya se mencionó, Lucas identifica dicha externalidad con el capital per cápita, por lo que la función de producción también podría expresarse de la siguiente forma:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha} \left(\frac{K}{L}\right)^\eta$$

Simplificando:

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha} \frac{K^\eta}{L^\eta}$$

$$Y = AK^\alpha L^{1-\alpha} K^\eta \frac{1}{L^\eta}$$

$$Y = AK^{\alpha+\eta} L^{1-\alpha-\eta}$$

Se divide entre la población para obtener la expresión en términos per cápita y poderla sustituir en la ecuación de crecimiento:

$$\frac{Y}{L} = \frac{AK^{\alpha+\eta} L^{1-\alpha-\eta}}{L}$$

$$y = A \frac{K^{\alpha+\eta} L^{1-\alpha-\eta}}{L^\alpha L^{1-\alpha}}$$

$$y = A \frac{K^\alpha K^\eta L^{1-\alpha} L^{-\eta}}{L^\alpha 1 L^{1-\alpha} 1}$$

$$y = Ak^\alpha K^\eta L^{-\eta}$$

$$y = Ak^\alpha K^\eta \frac{1}{L^\eta}$$

$$y = Ak^\alpha \frac{K^\eta}{L^\eta}$$

$$y = Ak^\alpha \left(\frac{K}{L}\right)^\eta$$

$$y = Ak^\alpha K^\eta$$

Pero como $K=k$

$$y = Ak^{\alpha}k^{\eta}$$

$$y = Ak^{\alpha+\eta}$$

Sustituyendo en la ecuación de crecimiento y dividiendo entre el capital per cápita para obtener la tasa de crecimiento del capital per cápita:

$$\dot{k} = sAk^{\alpha+\eta} - (n + \delta)k$$

$$\frac{\dot{k}}{k} = sA \frac{k^{\alpha+\eta}}{k} - (n + \delta) \frac{k}{k}$$

$$\frac{\dot{k}}{k} = sAk^{\alpha+\eta-1} - (n + \delta)$$

Como se plantea en (Sala-i-Martin, 2000), el comportamiento de la economía depende de si la suma de parámetros $\alpha+\eta$ es inferior, superior, o igual a uno.

Cuando la suma es menor a 1 se obtiene una curva de ahorro como la de la función neoclásica, es decir, decreciente, la cual se cruza con la curva de depreciación, llevando a un estado estacionario, a pesar de existir externalidades.

Cuando la suma es igual a 1, el capital desaparece de la ecuación de crecimiento, con lo que la nueva ecuación sería la siguiente:

$$\frac{\dot{k}}{k} = sA - (n + \delta)$$

Como se puede observar, dicha ecuación de crecimiento es la misma que la de Rebelo, por lo que la economía se comportaría de la misma forma que en dicho modelo, es decir, donde el crecimiento depende positivamente del ahorro y de la productividad A.

Por último, si la suma fuera mayor a 1, lo que sucedería es que, por debajo del equilibrio, la curva de depreciación sería mayor a la curva de ahorro, por lo que el capital continuaría disminuyendo, llegando a un punto en el que la economía se

destruye, y por el contrario, cuando estamos en una situación donde el capital fuera mayor al de equilibrio, la curva de ahorro siempre estaría por encima de la curva de depreciación, por lo que el crecimiento del capital aumentaría sin parar, lo cual no se cumple.

Las externalidades se generan cuando se invierte en capital humano y físico, lo cual aumenta la productividad, neutralizando así el impacto de los rendimientos decrecientes (Jiménez, 2012).

El hecho de que el crecimiento sí se vea influenciado por decisiones internas a diferencia de lo que sucede en el modelo de Solow-Swan, hace que la política económica cobre relevancia. Es entonces importante establecer en qué aspectos se debe concentrar la política económica para generar dicho crecimiento. Son muchos los factores o variables que se considera determinan el cambio tecnológico endógeno, pero entre los comúnmente mencionados se encuentran el capital humano, las Instituciones, el capital físico y la I+D (ibid.)

CRECIMIENTO ENDÓGENO Y CAPITAL HUMANO

Comenzando con el capital humano, lo podemos definir como el valor económico de la experiencia y las habilidades de una persona. Este incluye activos como educación, capacitación, inteligencia, habilidades y salud (Kenton, 2022). Este tipo de capital es fundamental porque determina la habilidad de una economía para manejar sus otros factores de producción, además de que es necesario para la innovación (Osiobe, 2019).

En este tema podemos retomar nuevamente a Lucas, uno de los autores más importantes a este respecto. Como él establece en su famoso ensayo de 1988, el capital humano es el motor del crecimiento, y la teoría del mismo representa "(...) un formalismo que lleva a pensar en las decisiones individuales para adquirir conocimiento, y en las consecuencias de esas decisiones para la productividad" (Lucas, 1988). Lucas prosigue diciendo que dicha productividad se verá impactada dependiendo de la forma en que un individuo distribuye su tiempo entre diversas actividades en el presente. Algo importante es que además del beneficio del propio

individuo, hay beneficios o, como él les denomina, “efectos externos”, que impactan en la productividad de todos los factores de la producción. Aunque es más probable que dichos efectos externos ocurran cuando la tecnología es introducida rápidamente (Pack, 1994). El cómo se forma este capital humano es importante. Lucas plantea que además de la escuela, el aprender haciendo, ya sea en el trabajo o en algún otro lugar, es tan relevante como la formación tradicional. Esto igualmente había sido mencionado por Romer, quien suponía que el conocimiento era obtenido como un subproducto de la inversión en capital físico, revalorizando así el aprendizaje en la práctica (aprender haciendo) como medio para mejorar y aumentar el stock de capital humano (Jiménez, 2012). Podemos relacionar este capital humano con la “A” de los modelos anteriores porque cuando una economía tiene trabajadores más capacitados, es más fácil avanzar en el camino del progreso tecnológico. Romer también mencionaba que la educación proporcionaba beneficios indirectos, mejoraba la velocidad de adaptación de los empresarios al desequilibrio, y aumentaba la productividad en la investigación. (Osio, 2019)

También, respecto a la educación, se suele hacer hincapié en los beneficios de la educación primaria, ya que, en la mayoría de los países en desarrollo, los rendimientos sociales marginales netos del gasto en educación primaria son más altos, en comparación con el gasto en educación superior (ibid.)

En el modelo de Lucas, se llega a un estado estacionario en el que la tasa de acumulación del capital físico y el crecimiento del producto están determinados por la tasa de acumulación del capital humano, la cual es proporcional a lo que invierte la sociedad para producir dicho capital (Ros, 2013) Es entonces el capital humano el que aumenta la productividad del capital físico y contrarresta los rendimientos decrecientes. Sin embargo, otros autores como (Nelson & Phelps, 1966) más que considerar el capital humano como otro factor de producción, lo consideraban como un factor que facilitaba la difusión tecnológica, argumentando que el capital humano solo es productivo cuando la tecnología está cambiando, ya que la educación aumenta la habilidad de los individuos para hacer frente a esos cambios en el conocimiento (Pack, 1994).

Muchos autores, además de los ya mencionados coinciden en la importancia del capital humano para el crecimiento económico. Algunos de ellos han retomado las ideas de Adam Smith y otros pensadores y economistas del siglo XVIII que planteaban que la productividad laboral ayudaba a crear un excedente de riqueza (Osiobe, 2019). No obstante, hay autores que no concuerdan con la relación positiva entre educación y crecimiento, y otros que, en su lugar, colocan a la inversión en salud como la parte importante del capital humano. De acuerdo con (Gaviria Ríos, 2007), la evidencia empírica nacional e internacional sobre la relación entre acumulación de capital humano en general y el crecimiento económico es poco robusta, lo que él atribuye a “(...) las complementariedades factoriales, las cuales suponen una interacción entre la acumulación de capital humano y el cambio tecnológico al momento de determinar la dinámica del crecimiento económico, de manera que no es posible medir cuál es su verdadera contribución sin considerar dicha interrelación” (ibid.)

En (Howitt, 2004) podemos ver que tanto la educación como la salud son factores relevantes, pero dicho autor hace énfasis en la salud, ya que considera que mejoras en la salud de la población pueden aumentar el capital per cápita y la productividad total de los factores en el largo plazo a través de los siguientes canales:

1. Los trabajadores más sanos son más productivos cuando trabajan en cualquier entorno tecnológico dado
2. El aumento de la esperanza de vida alentará a las personas a adquirir más educación, elevando así también el otro componente principal del capital humano
3. Las mejoras en la primera infancia y la salud prenatal mejoran la capacidad de aprendizaje de una persona y, por lo tanto, conducen a una mayor reserva de capital humano efectivo
4. Las mismas mejoras en la primera infancia y la salud prenatal también hacen que una persona sea más creativa y, por lo tanto, más innovadora
5. Dichas mejoras fortalecen las habilidades de afrontamiento que la gente necesita para mantenerse saludable cuando se trata de enfrentar las

tensiones creadas por el rápido cambio tecnológico necesario para mantenerse cerca de la frontera tecnológica mundial

6. Muchas medidas que conducen a una mejor salud de la población tienen su mayor efecto en los miembros menos favorecidos de la sociedad, por lo que tienden a reducir el nivel general de desigualdad en la sociedad y, por lo tanto, promueven un mayor crecimiento económico a través de una variedad de canales, uno de los cuales es la reducción de la presión sobre los gobiernos para aumentar las tasas de impuestos con el fin de financiar transferencias a los pobres

Cualquiera que sea la vía a través de la cual el capital humano contribuye al crecimiento económico, es un factor que es mencionado frecuentemente como uno de los determinantes de la prosperidad de un país.

CRECIMIENTO ENDÓGENO Y CAPITAL FÍSICO

La importancia del capital físico en el crecimiento económico es clara. Lo podemos ver desde el modelo de Solow-Swan donde, antes de llegar a un estado estacionario, ahorrar para invertir en capital físico es fundamental. Durante ese periodo, la productividad total de los factores puede no ser tan relevante. Sin embargo, a largo plazo, cuando los rendimientos decrecientes del capital empiezan a aparecer, las mejoras en la productividad son fundamentales. Es entonces cuando la inversión en capital humano, tecnología, I+D, la calidad de las instituciones y otros factores, comienzan a ser mucho más relevantes para impulsar el progreso tecnológico y contrarrestar el efecto de dichos rendimientos decrecientes. No obstante, el capital físico en cierta medida también contribuye a dicho progreso, ya que, como se había mencionado, Romer consideraba que el invertir en capital físico era importante porque “(...) las externalidades resultantes del aumento del capital físico favorecen el crecimiento, ya que su rendimiento social es mayor que el rendimiento privado” (Gavira en Jiménez, 2012). Por lo que el capital físico promueve el aumento del capital humano a través del *aprender haciendo*.

La idea de que el capital físico es esencial en las primeras etapas del desarrollo de un país es apoyada por diversos autores. Entre ellos se encuentran (Olivier, Cuong, & Masquin, 2009) que buscaron determinar cuándo era el momento adecuado durante el proceso de crecimiento de un país en el que se debe comenzar a usar nueva tecnología. La tecnología es importante porque induce un aumento endógeno de la productividad total de los factores. Sin embargo, para que se pueda desarrollar dicha tecnología es necesaria la investigación, la cual requiere tanto capital tecnológico (el cual no es producido dentro de la economía, sino importado de países desarrollados) como trabajadores capacitados. Para dichos autores, la estrategia adecuada no es importar dicho capital tecnológico desde un principio, sino acumular capital físico, ya que para ellos es hasta que se alcanza cierto nivel de riqueza que dicho capital importado tiene efectos sobre la productividad. El cuándo se alcanza dicho nivel depende de la disponibilidad de capital humano, el precio relativo del capital tecnológico y el nivel de ingreso inicial de la economía. De hecho, y retomando la importancia del capital humano a este respecto, estos autores mencionan que en concordancia con estudios empíricos como el de (Benhabib y Spiegel, 1994), el nivel inicial de capital humano resulta esencial, ya que entre mayor sea dicho valor inicial, las actividades de investigación podrán comenzar más pronto y a su vez más pronto el crecimiento endógeno puede tener lugar.

Como ya se mencionó, es importante considerar la etapa de desarrollo en que se encuentra el país. Derivado de ello es posible considerar que, quizás durante el periodo inicial de crecimiento de un país, puede resultar más acertada la visión acumulacionista o fundamentalista que plantea que la sola acumulación de factores es suficiente para que un país crezca, contrario a lo que plantea la asimilacionista, la cual remarca la "(...) importancia de las instituciones y políticas gubernamentales favorables, citando una mayor variedad e interacción de factores como causas del crecimiento" (Rispen, 2009).

CRECIMIENTO ENDÓGENO E INSTITUCIONES

Por otro lado, en la nueva teoría del crecimiento, las instituciones también suelen ser puestas como determinantes importantes. Dichas instituciones son definidas como varios aspectos de la aplicación de la ley, el funcionamiento de los mercados, desigualdad y conflictos sociales, instituciones políticas, el sistema de salud, las instituciones financieras, y las instituciones gubernamentales (Sala-i-Martin, 15 years of new growth economics: what we have learnt?, 2002). Aunque autores como (Slobodan, Uroš, & Marko, 2019) muestran que no solo existen estas instituciones “formales”, sino también “informales”, que hacen referencia a las tradiciones, las costumbres, los valores morales, las creencias religiosas y otras normas de conducta adoptadas a lo largo del tiempo, las cuales también son relevantes, aunque igual o más difíciles de medir que las primeras. Dichos autores también mencionan que casi ninguna investigación ha mostrado una relación negativa entre instituciones efectivas y crecimiento económico.

La relevancia de las instituciones radica en el impacto que tienen en la eficiencia de la economía, en cómo afectan los incentivos para acumular e innovar y la capacidad de los países para adaptarse al cambio (Panico & Olivella Riza, 2009).

Contrario a la escasa -si no es que nula- importancia que se da al papel de las instituciones en la teoría neoclásica, la teoría del crecimiento endógeno sí considera las instituciones como un factor que puede favorecer u obstaculizar el progreso de los países. Sin embargo, dentro de la nueva teoría de crecimiento aún no hay modelos teóricos que incluyan a las instituciones como un concepto completo (Slobodan, Uroš, & Marko, 2019). No obstante, como ya se mencionó, esto no es de extrañar, ya que es lo mismo que sucede con algunos otros conceptos que suelen mencionarse como impulsores del crecimiento económico, es decir, no hay consenso sobre su importancia o un tratamiento teórico completamente desarrollado. Sin embargo, lo anterior debe impulsar, más que impedir, la continua investigación en torno a ellos.

Autores como Daron Acemoğlu suelen hacer mención de diversos factores que influyen en el crecimiento de una economía, entre ellos la geografía, la cultura, y las instituciones. La diferencia de este último frente a los demás es que, para él, las instituciones son “(...) en un sentido más amplio, elección de los propios miembros de la sociedad, por lo que los impulsores institucionales son, por su naturaleza, endógenos y son el resultado de una elección equilibrada de toda la sociedad o de ciertos grupos poderosos, a diferencia de los factores de carácter exógeno antes mencionados” (North, 1990 en Slobodan, Uroš, & Marko, 2019). Esto implicaría el hecho de que pueden ser modificadas. A este respecto, como muestra Ha-Joon Chang en (Chang, 2015), hay dos posiciones contrastantes: voluntarismo y fatalismo. Ambas son extremas, ya que en la primera se considera que la voluntad política es suficiente para cambiar las instituciones, mientras que, en la segunda, los factores que influyen en ellas son imposibles de cambiar, como el clima y la cultura.

Como en todo, las posiciones extremas no suelen ser adecuadas para explicar algún fenómeno o tomar decisiones. El voluntarismo es optimista en el sentido de que permite considerar la posibilidad de cambiar las instituciones. Sin embargo, es claro que el simple hecho de tener voluntad política no es suficiente, ya que dicha voluntad puede no existir debido a que “(...) los que tienen poder ya sea financiero, político e ideológico quieren preservar el marco institucional que perpetúa sus intereses” (ibid.). Además, Chang da tres razones por las que las instituciones no son tan sencillas de modificar. La primera es que, aunque se piensa que las decisiones que toman los individuos forman las instituciones, la realidad es que dichos individuos son resultado de las instituciones existentes y, a su vez, esas instituciones son resultado de las que existieron antes y que determinaron las decisiones de los agentes en el pasado. Por lo que, cuando un país actúa de cierta forma al establecer determinado tipo de instituciones que pueden no parecer las más convenientes, lo hacen porque lo consideran racional, eficiente y justo. La segunda razón es que las instituciones tienen reglas que impiden que cambien fácilmente. Finalmente, la tercera razón es que en ocasiones las instituciones solo

pueden cambiar si instituciones complementarias también cambian, esto para que los beneficios sean los suficientemente grandes.

Por otro lado, Chang asegura que la posición fatalista tampoco es acertada, ya que, aunque algunos elementos están dados, “(...) hay acciones deliberadas que importan porque siempre existen elementos en el complejo institucional/cultural de un país que están presionando en diferentes direcciones” (ibid.). Las instituciones entonces pueden cambiar porque, por ejemplo, un país que experimenta desarrollo económico seguramente enfrentará cambios culturales e institucionales, los cuales, a su vez, pueden generar más desarrollo. El ejemplo presentado por Chang es la industrialización que, de acuerdo con él, hace a las personas más racionales y disciplinadas.

La conclusión es que, no se puede esperar que transformar las instituciones sea fácil, ya que hay muchos elementos que lo impiden. Sin embargo, pensar que es imposible, tampoco es realista.

En cuanto a qué determina más específicamente las instituciones, siguiendo a (Acemoğlu, Johnson, & Robinson A., *Institutions as a fundamental cause of long-run economic growth*, 2005), tenemos que el poder político es el que determina las instituciones económicas, las cuales a su vez determinan el desempeño de la economía en el presente y la distribución de los recursos en el futuro. Dicho poder político es determinado por las instituciones políticas y la distribución de los recursos, siendo así un proceso que se refuerza a sí mismo. Dichos autores distinguen entre el poder político *de jure* y *de facto*, siendo el primero el que se origina debido a las instituciones políticas existentes, y el segundo el que surge debido a la tenencia de recursos económicos. Siendo este último el que a veces puede llegar a romper con la persistencia de las instituciones políticas.

Daron Acemoğlu también hace una clasificación de las instituciones. Las divide en dos: inclusivas y extractivas. Las primeras promueven derechos de propiedad y oportunidades económicas no solo para un grupo, sino para toda la sociedad. Estas instituciones fomentan y permiten el desarrollo tecnológico y educativo. Por el

contrario, las instituciones extractivas tienen el objetivo de extraer riqueza de la sociedad para beneficiar a un grupo reducido (Acemoğlu & Robinson A, 2012). Lógicamente cuando nos referimos a las instituciones de cada tipo estamos hablando tanto de instituciones económicas como políticas ya que, como se mencionó, son estas últimas las que determinan las primeras.

Dentro del amplio concepto de instituciones se puede tocar el tema del tamaño y el tipo de gobierno. Ya durante el desarrollo del presente capítulo se ha hecho énfasis en su importancia. Es amplio el debate sobre qué tanto debe intervenir el gobierno en las decisiones económicas y qué tanto se debe dejar al mercado, y es igualmente amplio si llevamos dicha discusión al análisis del éxito económico de algunos países asiáticos, en particular los conocidos como *Tigres Asiáticos*, conformados por Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong.

CRECIMIENTO ENDÓGENO E I+D

Como se mostró en el apartado anterior, la investigación es una parte importante del progreso tecnológico y, en consecuencia, del crecimiento económico. Aunque como con otros de los factores mencionados, su importancia o potencial se deriva de su interrelación con otros elementos.

Autores como (Romer, 1990) y (Grossman & Helpman, 1995), consideraron que la presencia de un sector de investigación y desarrollo constituían el origen del incremento en la productividad total (Gavira, 2007 en Jiménez, 2012). De acuerdo con (Howitt, 2004) -quien aborda profundamente el tema de la investigación y el desarrollo- la evidencia empírica muestra que los países que no incentivan la inversión en I+D no se benefician de la transferencia tecnológica de otros países y, por lo tanto, crecerán menos que los países que sí lo hacen.

Como ya se mencionó en el apartado de capital humano, una parte de las innovaciones y, por tanto, del progreso tecnológico, provienen de la experiencia que se adquiere al producir. Sin embargo, Howitt evidencia el hecho de que dichas innovaciones igualmente son resultado de la inversión en I+D que hacen las empresas con el objetivo de incrementar sus ganancias. Con esto podemos ver de

nuevo la importancia de la interrelación entre los diferentes factores que tienen un papel en el crecimiento económico de un país, ya que las “(...) políticas económicas con respecto al comercio, competencia, educación, impuestos y propiedad intelectual afectarán los costos y beneficios de hacer I+D y por lo tanto afectarán la tasa de crecimiento del progreso tecnológico” (ibid.).

Howitt también señala que la I+D no solo depende de los factores mencionados anteriormente, sino también del capital físico, y es ahí donde podemos ver de nuevo la importancia de no aislar los factores al analizar su efecto en el crecimiento económico de un país. Dicho autor plantea lo siguiente:

Cuando las personas acumulan capital, tendrán más ingreso per cápita ya que podrán producir más por persona. Esto aumentará la demanda de los productos que un innovador exitoso comercializará y, por lo tanto, fortalecerá el incentivo para innovar. Por lo tanto, las políticas destinadas a promover la acumulación de capital físico tienen un efecto aún más poderoso sobre los niveles de vida a largo plazo en las nuevas teorías de crecimiento endógeno que en la vieja teoría neoclásica, porque funcionan no solo proporcionando a las personas más ingresos por persona en cualquier entorno tecnológico dado, sino también conduciendo a una mejora en el propio entorno tecnológico (Howitt, 2004).

Para autores como (Jones, 1995), que consideran que la economía eventualmente llegará a un estado estacionario como en el modelo de Solow-Swan, los efectos de contar con un mayor número de investigadores efectivamente hará que la economía crezca más rápido y, aunque afirma que las diferencias en el crecimiento no durarán para siempre, la I+D sí es importante, ya que la dinámica de transición puede ser muy larga. Otros autores como (Ulku, 2004), también están de acuerdo en el vínculo entre I+D y crecimiento. Sin embargo, igualmente muestra que no hay evidencia suficiente de rendimiento constante de la innovación en términos de stock de I+D, por lo que este factor no podría explicar la sostenibilidad del crecimiento económico. No obstante, él menciona refiriéndose que “(...) los modelos de I + D aún pueden explicar el crecimiento a largo plazo siempre que haya rendimientos constantes de los factores producidos, como el capital, la innovación y el acervo de conocimiento” (Ulku, 2004)

Una recopilación de (Janraiz, 2015) sobre diferentes estudios teóricos y empíricos que buscan determinar el rol de la I+D en el crecimiento económico en diferentes países muestra que sí desempeña un papel importante en la productividad o en el crecimiento económico. Uno de los estudios que incluye es el de (Frantzen, 2000), en el cual se llegó a la conclusión de que, aunque la I+D desempeña un papel importante en el aumento de la productividad total de los factores, la I+D doméstica tiene un mayor impacto en los países ricos en comparación con las economías más pequeñas. De forma similar, un estudio realizado por (Ulku, 2004) muestra que hay una fuerte relación positiva entre la innovación (stock de patentes) y el PIB per cápita tanto en países de la OCDE como en los que no son miembros. Sin embargo, son solo los países con mercados grandes, los que pueden aumentar su innovación al invertir en I+D. Esto sin duda recuerda la importancia que Adam Smith y algunos otros autores han otorgado al tamaño del mercado.

Como con otros factores, podemos ver que no hay un consenso en lo relativo a su impacto en el crecimiento económico de un país. Algunos autores consideran que no puede traer crecimiento a largo plazo, mientras que otros plantean que hay una fuerte relación positiva entre la I+D y el crecimiento. No obstante, ninguno descarta del todo que la I+D sea relevante para el progreso de un país.

INSUFICIENCIAS EN LOS MODELOS DE CRECIMIENTO ENDÓGENO

Aunque la teoría del crecimiento endógeno hizo resurgir el interés en el crecimiento económico y ha intentado explicar las fuerzas que dan lugar al cambio tecnológico en vez de considerarlas exógenas, no está exenta de problemas. Como se mencionó al abordar el modelo de crecimiento endógeno de Lucas, para poder explicar el crecimiento económico tomando en cuenta las externalidades, estas debían ser igual a la unidad, es decir, muy grandes, lo cual no se comprueba en la realidad, ya que como muestra Howard Pack, los datos de las cuentas nacionales presentan un valor de 0.4 (Pack, 1994). Otra de las críticas ha sido que, aunque el residuo de Solow ha tratado de ser explicado por dicha teoría, la importancia precisa de cada uno de los factores que promueven el crecimiento económico a largo plazo aún no se ha definido de forma unánime:

No está claro qué factores causan exactamente el crecimiento de la PTF, porque la productividad multifactorial o total es, por definición, un valor residual. El grado de transferencia de tecnología, el nivel educativo, la eficacia de la gobernanza, las políticas económicas, la estabilidad política, el espíritu empresarial y la apertura al comercio son todos factores que se mencionan como de algún impacto en este nivel (Rispiens, 2009)

Eso también se debe a la compleja interacción que hay entre ellos. Esto lo muestra Howard Pack:

Pero si no se hubieran introducido nuevos conocimientos del exterior, o si la productividad nacional basada en I+D no hubiera aumentado de manera tan sustancial, el rendimiento de la educación habría sido menor. Así, los coeficientes de inversión y educación son determinantes próximos más que fundamentales de la tasa de crecimiento (Pack, 1994)

Lo anterior muestra el hecho de que la inversión en I+D o en capital físico o humano por sí solos no son la causa del crecimiento económico, sino la interrelación de ellas. La inversión en educación no va a hacer que un país crezca si no hay oportunidades para llevar el conocimiento adquirido a la práctica, por ejemplo.

CONCLUSIÓN

Hasta ahora es claro que tanto el modelo de Solow-Swan como la teoría del crecimiento endógeno atribuyen el crecimiento económico a largo plazo a la productividad total de los factores. Sin embargo, como se ha mostrado, la teoría del crecimiento endógeno considera que esta depende de factores endógenos. Habiéndose explicado ya algunos de los más frecuentemente mencionados, podemos pasar a analizar en detalle dos de ellos: capital humano e instituciones. Con ello se pretende identificar puntos en común y diferencias entre los cuatro países para poder extraer conclusiones relevantes.

CAPÍTULO II. CAPITAL HUMANO: OBJETIVOS, POLÍTICAS Y RESULTADOS

Es pertinente comenzar explicando brevemente la situación en la que se encontraban cada uno de los países a principios de 1960 para tener un contexto claro de su situación y entender por qué fue tan impresionante e inesperado el crecimiento que experimentaron.

ANTECEDENTES

Podemos empezar haciendo alusión a algunas características que, de acuerdo con diversos autores, estuvieron presentes en los cuatro países. En (Leipziger M. & Thomas, 1993) se muestra que estos países carecían de recursos naturales. Aunque esto podría parecer negativo, algunos autores han apuntado que fue precisamente eso lo que hizo que estos países dirigieran una mayor atención al desarrollo de su capital humano y a buscar crecer a través de la mejora de sus capacidades productivas:

La pobreza de la dotación de recursos naturales de Taiwán obligó entonces a una concentración oportuna en la importancia del desarrollo humano, eliminó parte de la búsqueda de rentas que normalmente acompaña a las bonanzas basadas en recursos y ayudó a evitar los procesos de interrupción asociados con el fenómeno de la enfermedad holandesa extendida, garantizando que se pudieran evitar las fluctuaciones intermitentes (Ranis, 2007)

Sin embargo, la falta de recursos naturales en cierta medida también les impedía satisfacer sus necesidades básicas de consumo. De hecho, Corea y Taiwán eran dependientes en gran medida de la ayuda alimentaria proveniente de Estados Unidos. No obstante, los cuatro países tenían dos características positivas, que además los distinguía de los demás países de bajos ingresos: una población más educada y una distribución del ingreso más igualitaria que en otros países en desarrollo. De hecho, Rodrik hizo un estudio con 41 países en el que muestra que los países que eran más pobres pero que tenían estas características tuvieron un crecimiento mayor durante el periodo 1960-1985, lo que plantea la posibilidad de

que estas condiciones iniciales pudieran ayudar a explicar sus altas tasas de crecimiento después de 1960 (Sarel, 1996).

Aparte de estas similitudes tanto positivas como negativas, cada uno de los países tenía características propias. Por ejemplo, Singapur era una sociedad mucho más heterogénea que el resto de los países. Además, antes de que comenzaran su periodo de industrialización, países como Corea y Taiwán implementaron estrategias proteccionistas, mientras que en Hong Kong y Singapur no se tomó ese camino. Por otro lado, también tenían problemas particulares, los cuales se abordarán a continuación.

COREA

De acuerdo con datos del Laboratorio de Crecimiento de la Universidad de Harvard, Corea del Sur está clasificada como la economía per cápita número 24 más rica de las 133 estudiadas. Su ingreso per cápita para 2019 ascendía a \$31,846 (\$42,727 PPP) y es el cuarto país más complejo en el ranking del Índice de Complejidad Económica (ICE)⁶. Esta descripción contrasta enormemente con la situación de Corea en los años 50, donde “(...) un coreano promedio vivía con 2.3 dólares al día” (Ju-Ho, Hyeok, & Song, 2018). Su estructura era la de una sociedad agraria y se encontraba atrapada en un círculo de pobreza. Corea estuvo bajo el dominio japonés por treinta y cinco años, desde 1910 hasta 1945. De acuerdo con (Koh, 2010), la liberación en 1945 afectó en gran medida al país, ya que cuando los japoneses regresaron a su país de origen, Corea quedó desprovista de personal administrativo o tecnológico. Además, al romper relaciones con Japón, también se quedó sin un gran mercado para sus productos. En ese mismo año, Corea también quedó dividida en dos: Corea del Norte y Corea del Sur. Después de dicha división, la producción de Corea del Sur fue afectada profundamente debido al corte de suministros de Corea del Norte, principalmente de energía eléctrica. Además,

⁶ El Índice de Complejidad Económica toma datos sobre exportaciones y reduce el sistema económico de un país en dos dimensiones: (i) El número o 'diversificación' de productos en la canasta de exportaciones, y (ii) la calidad o 'ubicuidad' de productos en la canasta de exportaciones. El rango más alto es 1 y corresponde al país con la economía más compleja (Our World In Data).

aunque la población del sur era mayor, la producción manufacturera y la minería tenían mayor presencia en la parte norte, ya que el sur se encargaba principalmente de proveer alimentos.

La economía coreana continuó siendo incapaz de progresar, ya que en 1950 se suscitó la guerra de Corea. Después de la guerra, Corea del Sur (en adelante simplemente Corea) recibió gran apoyo por parte de Estados Unidos. Sin embargo, a finales de los años 50 esa ayuda comenzó a disminuir. No obstante, en cuanto a educación, Corea se encontraba relativamente bien:

Para 1945 casi el 45 por ciento de los jóvenes coreanos estaban matriculados en la escuela primaria, y después de 1945 las inscripciones en primaria y secundaria crecieron rápidamente. Así, en la década de 1960, cuando el impulso de la industrialización se estaba acelerando, sólo el 26 por ciento de la mano de obra masculina, y el 48 por ciento por ciento de la fuerza laboral femenina tenía menos de cinco años de educación (Booth, 1998)

TAIWÁN

Para 2017, Taiwán⁷ tenía un ingreso per cápita de \$43,211 PPP. Fue una colonia japonesa en el periodo 1895-1945. Durante ese tiempo se desempeñó bien económicamente. Sin embargo, después tuvo un declive. Incluso, “(...) a finales de la década de 1940 y principios de la de 1950, muchos economistas consideraban la situación económica de Taiwán con pesimismo. Esa evaluación se basó en la relación tierra-población desfavorable de Taiwán, su falta de recursos naturales, escasez de capital y un gobierno desacreditado” (Encyclopedia Britannica). Además, la recuperación de la guerra se vio obstaculizada debido a una gran afluencia de inmigrantes provenientes de China (Irwin, 2021). No obstante, al igual que en el caso de Corea, algo positivo de Taiwán fue su nivel educativo, ya que “(...) para 1960, las tasas de matriculación primaria y secundaria ya estaban muy por encima de lo que habría sido pronosticado sobre la base del ingreso per cápita solamente” (Rodrik, 1994 en Booth, 1998). De hecho, desde 1944, el 81% de los niños y el 61%

⁷ En algunas de las gráficas que aparecen en los apartados siguientes, Taiwán no aparece representado. Esto se debe a que en las fuentes de datos generalmente no figura.

de las niñas en edad escolar estaban inscritos en la escuela (ibid.). Esto había sido así gracias a las políticas implementadas por Japón en años previos. Además del ámbito educativo, también se benefició de otras políticas japonesas. Por ejemplo, la atención y recursos destinados al sector rural, en la forma de proyectos de construcción de carreteras, drenaje, irrigación y energía. También mejoró la infraestructura institucional rural a través de la promoción de la investigación agrícola, creación de estaciones experimentales y el establecimiento de asociaciones de agricultores (Ranis, 2007). Por otro lado, al igual que en Corea, hubo reformas agrarias que mejoraron la distribución de la tierra, y por tanto las condiciones de igualdad.

HONG KONG

Para 2017, Hong Kong tenía un ingreso per cápita de \$40,584 PPP y en 2016 se encontraba en la posición 12 del ICE. De forma similar a los países anteriores, carecía de recursos naturales. Después de la segunda Guerra Mundial, Hong Kong se enfrentaba a los problemas de un país en desarrollo, con una población pobre en rápida expansión. Estuvo cerca de tres años ocupado por Japón y cuando ese periodo finalizó, su economía quedó devastada. Además, con el establecimiento de un embargo sobre el comercio con China en 1951 durante la Guerra de Corea, Hong Kong redujo sus exportaciones a dicho país y ya no pudo mantener el comercio en el que se basaba gran parte de su actividad económica tradicional (Minardi, 2013). Hong Kong se encontraba en una situación de empobrecimiento y falta de oportunidades y, al igual que en Taiwán, esto se agravó con la llegada de inmigrantes provenientes de China. No obstante, podemos ver que su avance en educación también era positivo ya que, para 1965, en cuanto a educación primaria se encontraban por encima del 100% de la cohorte de edad estimada oficial y respecto a la educación secundaria, el porcentaje del grupo de edad correspondiente inscrito era de 29% (Morris, 1996).

SINGAPUR

De acuerdo con datos del Laboratorio de Crecimiento de la Universidad de Harvard, Singapur es la cuarta economía más rica de las 133 estudiadas. Su PIB per cápita para 2019 fue de \$65,640 (\$102,573 PPP). En cuanto al ranking del ICE, se encuentra en el quinto lugar. Singapur también estuvo ocupado por Japón, pero únicamente durante 1942-1945. También fue una colonia británica, desde 1946 hasta 1963. En ese último año Singapur se volvió parte de Malasia. País del cual obtuvo su independencia en 1965. Aunque a partir de 1959, el dominio británico fue disminuyendo. De acuerdo con (Huff, 1994), para entonces Singapur era el centro comercial, de transporte y comunicaciones más importante y desde la Primera Guerra Mundial en adelante desempeñó un papel económico global. Además, tenía uno de los ingresos per cápita más altos en Asia. Por lo que, como se puede ver con dichas cifras, el punto de partida fue mejor que el de Corea, Taiwán y Hong Kong. Sin embargo, eso no significa que su situación fuera la ideal, ya que después de la separación de Malasia, tuvo que hacerles frente a las numerosas cargas económicas asociadas con la construcción de una nueva nación y justo como pasó con Corea, dicha separación contribuyó a la falta de oportunidades laborales y afectó severamente el PIB de la nación (MUNUC, 2021).

La batalla de Singapur y la lucha por la independencia del Reino Unido resultaron en una lucha económica para la nación a lo largo de 15 años. Lee Kuan Yew no solo tuvo que reconstruir la nación, sino también abordar las diversas formas en que se manifiesta una economía pobre, como la escasez de viviendas y condiciones antihigiénicas para el pueblo de Singapur (ibid.)

Además de esto, enfrentaba otros problemas. Por ejemplo, la política *Konfrontasi*⁸ de Indonesia, la cual afectó en gran medida las actividades comerciales con esa nación. Otro de los problemas fue que el gobierno británico anunció su intención de

⁸ Konfrontasi (o Confrontación, 1963–1966) fue la respuesta de Indonesia a la formación de la Federación de Malasia, que surgió del proceso de descolonización británico en el sudeste asiático. Konfrontasi involucró incursiones armadas, ataques con bombas y otros actos subversivos destinados a desestabilizar los estados que se incluirían en la Federación, a saber, Singapur, Malasia, Sarawak, Brunei y Borneo del Norte.

retirarse de su base naval en Singapur, por lo que dicho país perdería los 500 millones de dólares singapurenses al año que la base aportaba. Además, Singapur tendría que desarrollar su propia capacidad de defensa (UNU). Todo esto aunado a las tensiones étnicas. Aunque, al igual que los países anteriores, la expansión de la educación primaria y secundaria ya se encontraba por buen camino ya que, al igual que en Hong Kong, a nivel primaria también se encontraban por encima del 100% de la cohorte de edad estimada oficial, aunque en educación secundaria su porcentaje de alumnos era mayor que el de Hong Kong, con 45%. (Morris, 1996).

INDICADORES DE CRECIMIENTO ECONÓMICO

Como se ha mostrado, la situación en la que Corea, Taiwán, Singapur, y Hong Kong se encontraban a principios de la década de los años 60, no era la mejor. Debido a ello, muchos autores, como Gunnar Myrdal en *Asian Drama*, se mostraron pesimistas en lo referente al futuro de dichos países. Sin embargo, las cuatro naciones fueron en contra de las expectativas y lograron un crecimiento sin precedentes:

La tasa de crecimiento anual per cápita fue prácticamente nula en todas partes hasta finales del siglo XVIII. Aumentó a alrededor del 1 por ciento anual con la revolución industrial, y alcanzó el 3-4 por ciento anual en la «Edad Dorada del capitalismo» (Chang, 2014)

Ha-Joon Chang también muestra en (Chang, 2014) que lo que merece atención no es solamente la magnitud de las tasas de crecimiento, sino lo que hay detrás de ellas. Es decir, algunos países pueden tener tasas de crecimiento muy altas, pero si ello se debe a una abundancia de recursos no suele ser tan notable. Por otro lado, cuando la razón es el desarrollo de las capacidades productivas, la historia es diferente. Debido a ello, el interés en los Tigres Asiáticos ha sido un tema recurrente y lleno de preguntas para aquellos interesados en el crecimiento económico.

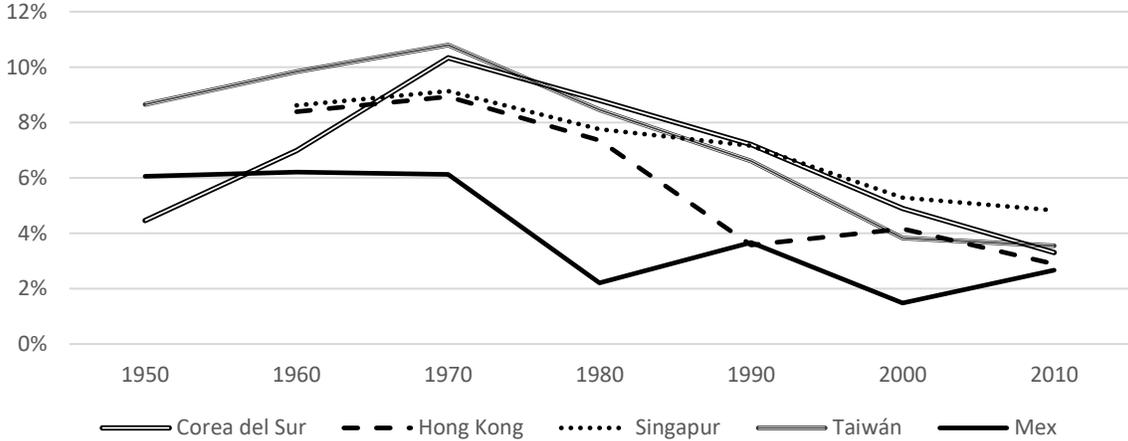
Veamos su crecimiento y transformación reflejado en algunas cifras. Por ejemplo, de acuerdo con datos del Banco Mundial, al inicio de la década de los años 60, Corea tenía un PIB per cápita equivalente al 5% del PIB per cápita de Estados

Unidos, mientras que la cifra para Hong Kong y Singapur era de 20 y 19 por ciento respectivamente. México⁹, en ese entonces, tenía un nivel de ingreso similar al de Hong Kong y Singapur. Para finales de la década de los años 80, Singapur y Hong Kong ya tenían un PIB per cápita equivalente a un poco más del 50% del de Estados Unidos, mientras que Corea y México se encontraban a la par en 20%. Para 2013, Corea finalmente alcanzó un PIB per cápita equivalente al 50% del de Estados Unidos; un gran contraste con México, ya que dicho país para entonces se encontraba en 17%. En ese mismo año, Hong Kong y Singapur tenían un ingreso relativo al de EUA de 75 y 98 por ciento respectivamente.

De acuerdo con datos del Banco Mundial, Corea mantuvo una tasa de crecimiento promedio del PIB per cápita por década por encima de 6% hasta la década de los años 90. Taiwán por encima del 5% y Hong Kong y Singapur por arriba del 5% hasta la década de los años 80.

En la Gráfica 4 podemos ver que, para el caso particular de Corea, durante la mayor parte de la década de los años 50, la tasa de crecimiento del PIB de México era mayor.

Gráfica 4. Tasa de Crecimiento del PIB Real Anual a Precios Nacionales Constantes de 2017



Fuente: Elaboración propia con datos de Penn World Table

⁹ A lo largo del presente trabajo se incluirá a México en las gráficas y en el texto para tener un punto de referencia. Esto se debe a que México es uno de los países que se consideraba como “(...) representante latinoamericano en el grupo sui generis de los NIC (Newly Industrialized Countries)” (Fajnzylber, 1983).

Sin embargo, a partir de la década de los años 60, la tasa de crecimiento promedio de Corea superó a la de dicho país. En general, la tasa de crecimiento de los cuatro países osciló entre 11 y 7 por ciento entre los años 60s y 90s.

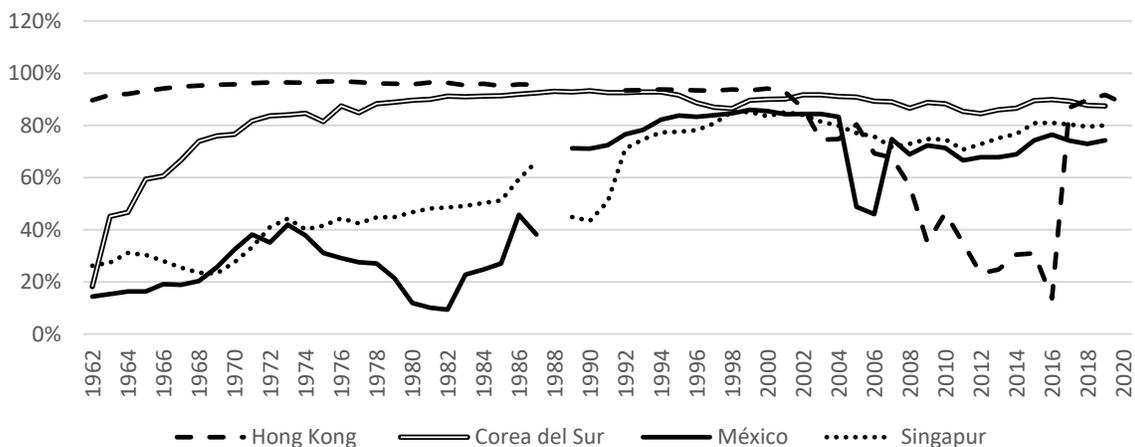
En cuanto a la composición de su PIB, tenemos que, a comienzos del periodo, tanto Corea como Taiwán dedicaban gran parte de su producción al sector agrícola. Mientras que Hong Kong y Singapur -carentes de agricultura- tenían un sector servicios muy grande, el cual fue reduciendo su peso durante algún tiempo mientras que el producto industrial aumentaba.

De acuerdo con Fajnzylber, lo impresionante de dicho crecimiento industrial fue que estuvo acompañado de una gran expansión de las exportaciones industriales, con el aspecto destacable del gran peso relativo de estas exportaciones sobre la producción industrial (Fajnzylber, 1983).

En efecto, mientras en América Latina las exportaciones industriales representaban el 4% de la producción industrial en 1973 y ese porcentaje se eleva al 5% en Brasil y México, en los NIC asiáticos alcanzaban niveles muy superiores: 28% en Taiwán, 37% en Corea, 78% en Hong Kong y 77% en Singapur (ibid.)

Esto igualmente lo podemos ver en la Gráfica 5, donde se muestra que, del total de exportaciones de Hong Kong, Singapur y Corea, más del 40% correspondía a productos manufacturados. Donde podemos ver que en particular en Corea el crecimiento fue mayor, llegando a niveles similares a los de Hong Kong de más del 90%.

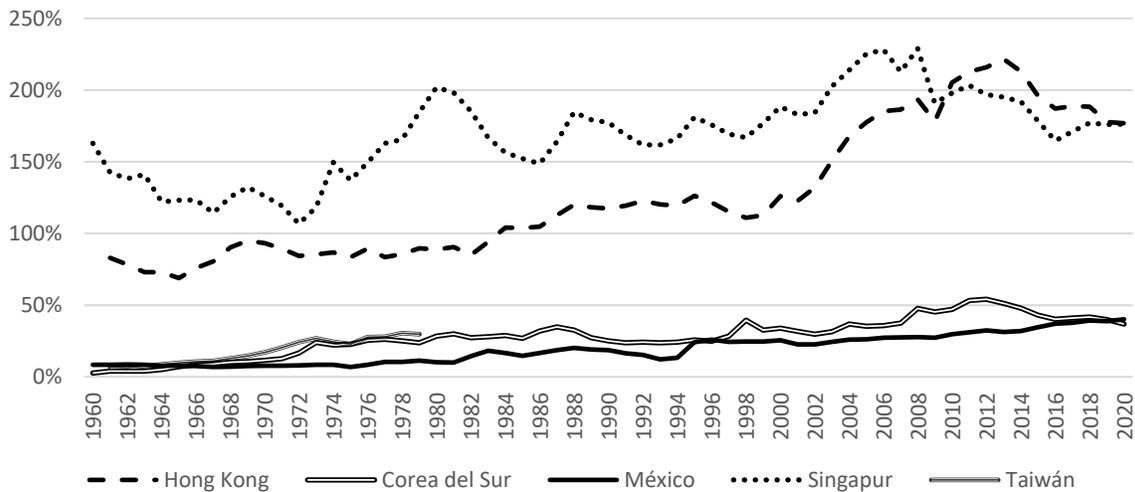
Gráfica 5. Exportaciones de Productos Manufacturados (% de las exportaciones de mercancías)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Por otro lado, en la Gráfica 6 podemos ver que a finales de los años 60 las exportaciones de Corea y Taiwán como porcentaje del PIB superaron a las de México. Además de que como vimos en la gráfica anterior, una mayor proporción de ellas eran industriales. Mientras que Hong Kong y Singapur tenían niveles muy elevados desde principios de los 60s.

Gráfica 6. Exportaciones de Bienes y Servicios (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial y de la Oficina de Estadística de Taiwán

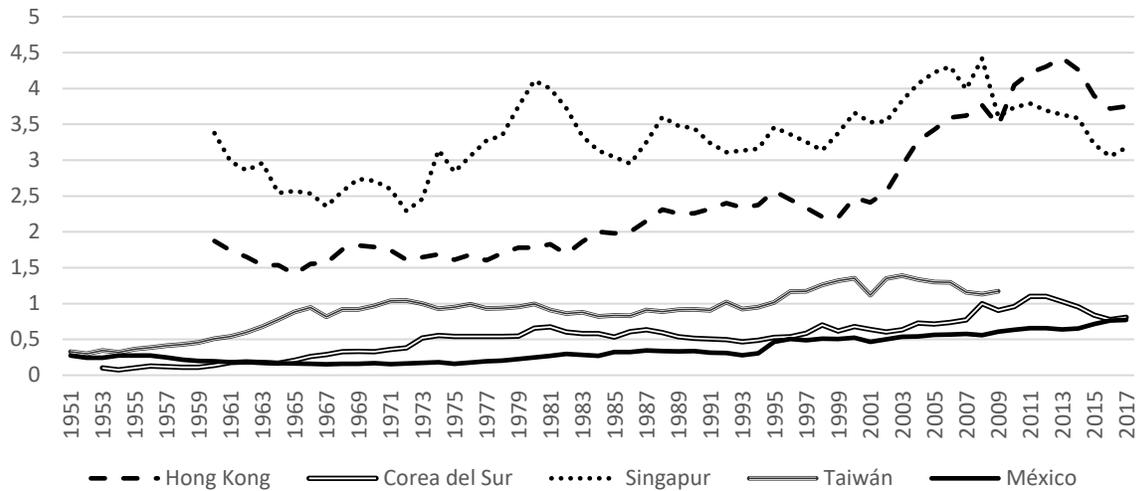
Ciertamente, la complejidad de lo sucedido detrás de estas cifras es inmensa y las explicaciones que se han brindado, abundantes. Ha-Joon Chang en (Chang, 2003) aborda tres áreas de política que considera fueron importantes para el crecimiento de estos países: política macroeconómica, política externa y política industrial. Una mirada breve a estas explicaciones puede ser relevante para entender mejor que el crecimiento de estos países no fue únicamente gracias a los factores que explicaremos en los siguientes capítulos, sino una compleja interacción de varios elementos.

Respecto a la política macroeconómica, comúnmente se cree que estos países siempre mantuvieron la estabilidad, es decir, baja inflación, lo que favorecía la inversión e impulsaba sus economías. Esto no fue así, ya que su objetivo principal no era ese, si no la modernización de su industria. De acuerdo con Chang,

especialmente Corea seguía una política macroeconómica favorable a la inversión, que resultó en inflación considerable, la cual era mucho más alta que la de algunos países en América Latina.

En cuanto a la política externa, se suele considerar al libre mercado como un factor fundamental que ayudó al crecimiento de estos países. Como se observa en la Gráfica 7, podemos ver que, en efecto estos países, principalmente Hong Kong y Singapur fueron muy abiertos desde principios de la década de los años 60. En contraste con Taiwán y en mayor medida Corea.

Gráfica 7. Apertura Comercial (% del PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos de Our World in Data

Sin embargo, si bien hubo apertura, esta fue limitada, en el sentido de que fue muy selectiva. La Gráfica 7 muestra la suma de las exportaciones y las importaciones como porcentaje del PIB y es verdad que estos países fueron más abiertos en el comercio. Sin embargo, no lo fueron tanto en otras áreas:

Eran más abiertos en áreas como el comercio, la tecnología y la deuda, pero menos abiertos a la inversión extranjera directa y casi completamente cerrados en relación con el mercado de capitales. Incluso dentro de áreas relativamente abiertas como el comercio y la tecnología, el grado de apertura difirió entre los sectores y cambió de acuerdo con los cambios en la política industrial (Chang, 2003)

Finalmente, en lo referente a la política industrial, hubo varios sectores que el gobierno consideró prioritarios y a los que se les dio apoyo. El desarrollo de la industria en estos países tuvo mucho que ver con el papel que el Estado desempeñó. Dicho tema se abordará con mayor profundidad en el capítulo siguiente.

CAPITAL HUMANO

Como planteó Gary Becker en la *Era del Capital Humano*: “La tecnología puede ser el motor de una economía moderna, especialmente de su sector de alta tecnología, pero el capital humano es sin duda el combustible” (Becker, 2002).

De acuerdo con (Tilak J. B., 2001), el coeficiente de correlación entre el índice de educación y el PIB en Asia es tan alto como 0.64. Este autor ha examinado la contribución de la educación al desarrollo en algunos países asiáticos y ha encontrado que:

1. La educación contribuye al crecimiento económico de manera significativa, siendo los rendimientos de la educación en las economías asiáticas bastante comparables, si no es que mayores, a los de la inversión en capital físico
2. Los retornos a la educación tanto privados como sociales en Asia son altos no solo por sí mismos, sino también en comparación con otras regiones del mundo
3. Aparte de los términos monetarios, la contribución de la educación a la productividad de la mano de obra está bien demostrada, particularmente en el caso de la agricultura tradicional y modernizada, así como en el sector manufacturero
4. La contribución de la educación también es significativa para reducir la pobreza y mejorar la distribución del ingreso
5. La educación es un instrumento importante de mejora en la estructura demográfica de la población, en términos de reducción de la tasa de fecundidad, crecimiento de la población, tasa de mortalidad infantil, entre otros

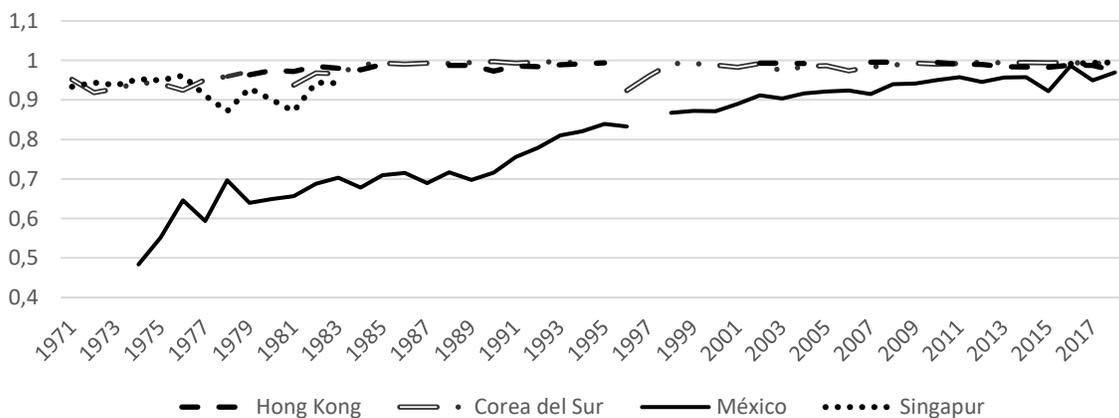
6. La inversión en la educación de las mujeres y los sectores socioeconómicamente más débiles produce mayores rendimientos que la inversión en sus respectivas contrapartes
7. La negación del acceso a la educación a las masas perjudica la causa de la democracia y el progreso social

Como se observa, los puntos anteriores apoyan lo establecido por la teoría del crecimiento endógeno. De igual forma, Tilak muestra que la globalización ha contribuido a la reducción de la pobreza y las desigualdades en el este de Asia, pero no le ha permitido lo mismo a otras regiones. La razón de esto se atribuye a las diferencias de inversión en educación, particularmente en educación superior (Tilak J. B., 2001).

El objetivo de los apartados siguientes es mostrar la forma en que cada uno de los cuatro países actuaron respecto al desarrollo de capital humano, específicamente en el aspecto educativo, con el fin de obtener conclusiones importantes que puedan servir de guía a otros países en desarrollo.

Comencemos con algunas gráficas. Con ellas podremos darnos una idea de la diferencia entre el nivel de desarrollo de capital humano en los Tigres Asiáticos y en otros países en desarrollo.

Gráfica 8. Perseverancia en la escuela hasta el último grado del nivel primario, total (% de la cohorte)

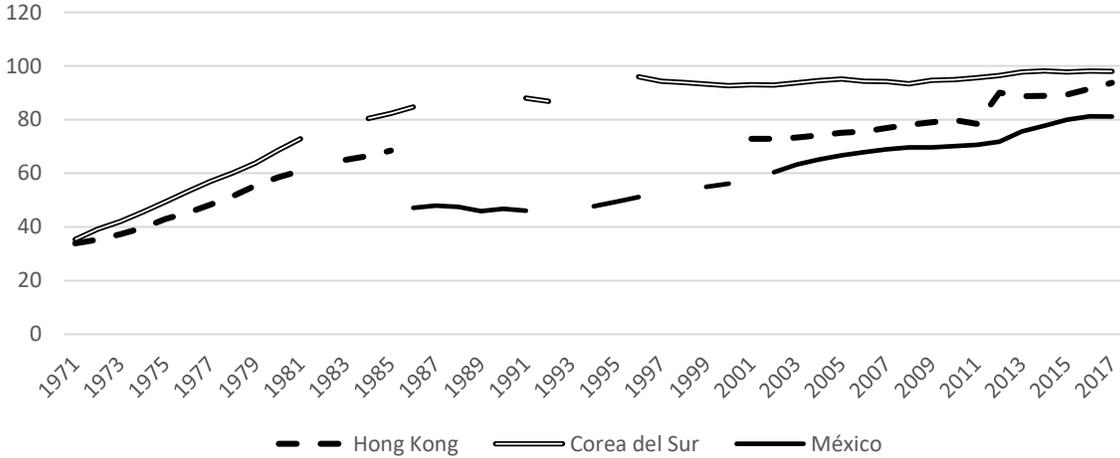


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Por ejemplo, como se muestra en la Gráfica 8, aunque las tasas de inscripción a la primaria han sido similares a las de otros países en desarrollo, la perseverancia hasta el último año de primaria, es decir, la proporción de estudiantes matriculados en el primer año de educación primaria que eventualmente llegan al último grado, incluso desde 1970 era considerablemente mayor que en otros países en desarrollo.

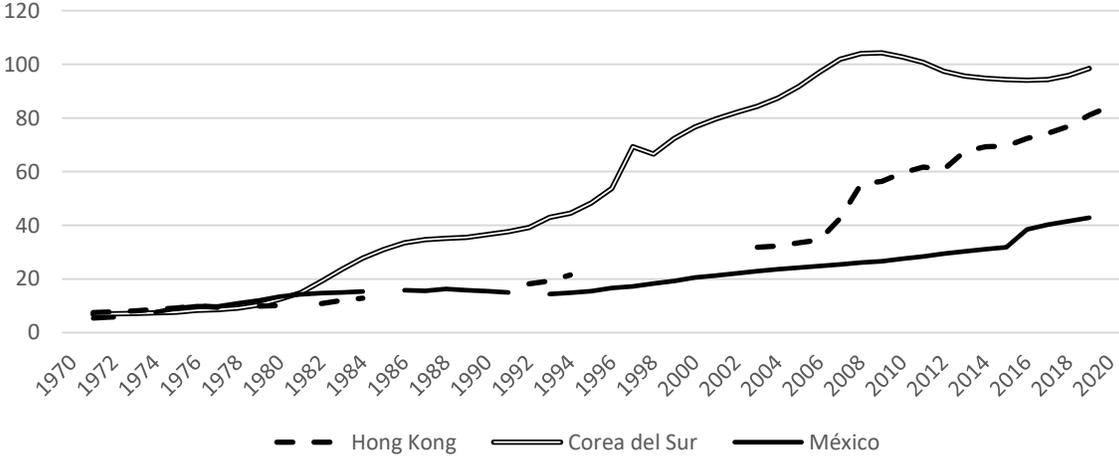
Además de eso, también podemos ver en las Gráficas 9 y 10 que incluso en 2017 aún había una brecha cuando se habla de inscripciones en educación secundaria y educación superior.

Gráfica 9. Inscripción escolar, nivel secundario (% neto)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

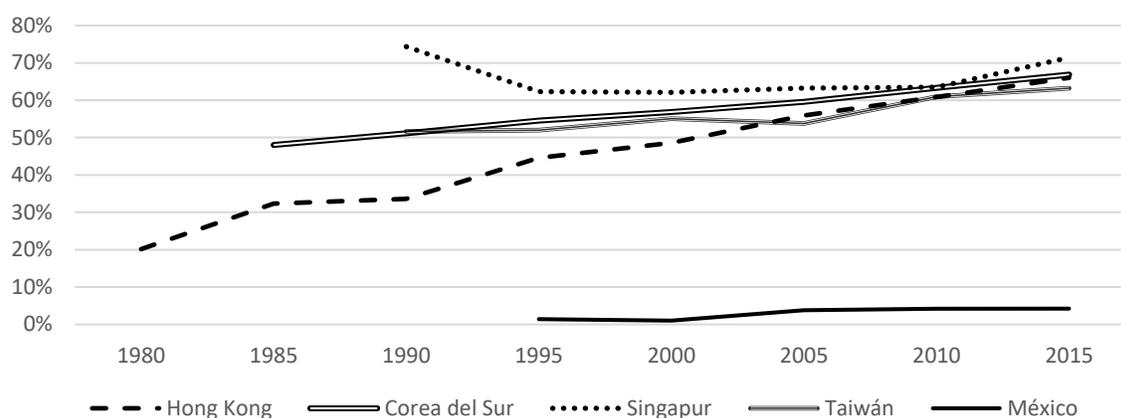
Gráfica 10. Inscripción escolar, nivel terciario (% bruto)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Cabría analizar entonces qué fue lo que, a diferencia de otros países, les permitió seguir expandiendo la educación en los siguientes niveles, y no solo eso, sino también el hecho de que dicha expansión no dejó de lado la calidad, ya que como se observa en la Gráfica 11, el porcentaje de estudiantes que logran un punto de referencia de competencia avanzada¹⁰ es muy alta.

Gráfica 11. Porcentaje de estudiantes que logran resultados de aprendizaje avanzados



Elaboración propia con datos de Our World in Data

Por otro lado, es importante remarcar que para principios de 1960 estos países ya contaban con una población relativamente educada -al menos hablando en términos de educación primaria- que incluía tanto a hombres como a mujeres y superaban por mucho a los países en desarrollo de América Latina. Sin embargo, el resto de los niveles educativos seguían siendo un reto.

IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN PARA LOS TIGRES ASIÁTICOS

El que se reconociera plenamente la importancia de la educación fue uno de los primeros pasos en las estrategias de desarrollo de estos países. En Singapur, el gobierno tenía el claro objetivo de industrializarse y ascender en la escala de ingresos. Para lo cual, entre otras cosas, necesitaba atraer inversiones de corporaciones multinacionales. Al darse cuenta de que la calidad de la fuerza laboral

¹⁰ Los resultados de logro provienen de pruebas regionales e internacionales estandarizadas y psicométricamente sólidas. Con el fin de maximizar la cobertura del país, las pruebas se han armonizado y agrupado entre materias (matemáticas, lectura, ciencias) y niveles (educación primaria y secundaria) (Our world in data)

sería uno de los principales atractivos, desde una etapa temprana se sentaron las bases para un sistema de capacitación que enseñaría las habilidades necesarias en una economía industrial moderna (Yusuf, 2020). De manera que, algunas de sus primeras estrategias fueron centralizar la educación primaria y secundaria, enfatizar el estudio de las matemáticas, ciencias y materias técnicas y garantizar la educación primaria gratuita para todos (Lee S. K., Goh, Birger, & Tan, 2008). En Corea, la inversión en capital humano siempre ha sido una prioridad. Así, incluso durante la Guerra de Corea, el gobierno y las familias nunca se dieron por vencidos en la educación de los niños. Del mismo modo, durante la década de 1950, cuando el país aún estaba en crisis después de la devastación de la guerra, y durante la década de 1960, cuando luchaba por superar el círculo vicioso de la pobreza, Corea siguió invirtiendo en capital humano (Lee J. , 2001). En Taiwán, la educación también fue fundamental. En primer lugar, porque el control de los aparatos culturales, como las escuelas y los medios de comunicación, era el principal mecanismo para la construcción de la nación dirigida por el Estado. Debido a la disputa política por la soberanía entre Taiwán y China, las escuelas eran esenciales para forjar la identidad nacional desde la década de 1950 (Chen, 2002). En segundo lugar, porque al igual que Corea, la educación estaba estrechamente relacionada con los planes de industrialización debido a que se le consideraba un medio fundamental para obtener personas capacitadas. Por otro lado, y de forma similar a Taiwán, en Hong Kong las tensiones políticas con China y el deseo por contrarrestarlas, llevaron a un mayor control gubernamental y a la unificación del sistema educativo (Tang, 2000).

De lo anterior podemos ver que la educación era considerada fundamental tanto para consolidar el poder del Estado como para contar con una fuerza laboral apta para los cambios que vendrían con la industrialización. Es decir, era considerada como una prioridad y como el camino hacia el desarrollo económico. Esto era así no solo a nivel gobierno:

A nivel individual, la educación es vista como la clave para el estatus social y la movilidad económica. Como las personas se clasifican en gran medida de acuerdo

con sus niveles educativos más que por su estado familiar, las personas se dieron cuenta de la importancia de la educación. Además, las ideologías de meritocracia y falta de clases en algunas de estas economías han significado que aquellos que fracasan en la sociedad tienen poco a lo que recurrir y, por lo tanto, todos se preocupan por su educación más que cualquier otra cosa (Goodman y Peng 1996 en Yusuf, 2020)

El que la inversión en capital humano se considere un factor importante para el crecimiento económico da a entender que debería precederlo y no seguirlo, que es justamente lo que sucede en parte en el caso de los Tigres Asiáticos. Sin embargo, en la historia del crecimiento de otros países, como los europeos, la situación fue diferente, ya que el crecimiento fue antes que la expansión de la educación. No obstante, es importante tener claro que es un proceso que se refuerza, entre mayor sea la inversión en capital humano, mayor puede ser el crecimiento y entre mayor sea dicho crecimiento, más inversiones se pueden hacer. ¿Cuál de los dos métodos fue el mejor? Una posible respuesta podría ser la ya antes establecida por Dani Rodrik, quien menciona que los países que empiezan su desarrollo con una población relativamente educada, tienen mayores posibilidades de crecer más rápido. Aunque el mismo Rodrik menciona que, aunque positiva, no es condición suficiente, ya que muestra que países como Filipinas, que también contaban con una población educada, no tuvieron el mismo desempeño que los Tigres Asiáticos. La razón puede tener que ver con el hecho ya mencionado de que la educación es solo uno de los factores importantes que explican el crecimiento y debemos tener en cuenta que existen diversos factores complementarios que "(...) ayudan o impiden que la educación produzca altos rendimientos" (Tilak J. B., 2002).

Por otro lado, aunque en un primer momento se le dio prioridad a la expansión de la educación primaria, los demás niveles educativos también fueron considerados importantes. Esto fue así porque los países eran conscientes de que para seguir avanzando en la expansión de la educación se tenía que tener cierta expansión en el nivel anterior, es decir, su expansión siguió un orden secuencial. Además de que, como ya se mencionó, trataban de no dejar de lado la calidad. Esto lo podemos ver, por ejemplo, en el caso de Singapur. En dicho país se buscaba que algunos de los

mejores alumnos fueran maestros, para que así pudieran capacitar efectivamente a las siguientes generaciones; para dicha tarea, una educación de calidad era fundamental y a partir de 1979 se reconoció que previamente no se le había dado la atención suficiente a temas relevantes como la pedagogía, el conocimiento del contenido, la evaluación y el aprendizaje y se identificó que dichos problemas de calidad estaban relacionados con la falta de gestión profesional de las escuelas (Wee y Chong 1990 en Lee S.K., Goh, Birger, & Tan, 2008). Para solucionarlo, se creó la Subdivisión de Sistemas en la División de Planificación y Revisión, la cual se encargó de planificar políticas y desarrollar programas, mejorar el sistema de información e identificar y desarrollar mecanismos de retroalimentación para monitorear áreas críticas en el sistema educativo. Además, se les dio mayor autonomía a los directores de las escuelas y se les responsabilizó por la calidad de la educación.

La evaluación escolar fue tanto un ejercicio de rendición de cuentas como un proceso para ayudar a las escuelas a evaluar su eficacia e identificar áreas de mejora. La evaluación escolar constaba de dos componentes: una autoevaluación realizada anualmente por las propias escuelas y una evaluación externa realizada cada cuatro o cinco años por un equipo externo de inspectores del Ministerio de Educación (ibid.)

Los resultados fueron positivos, ya que los informes indicaron que las escuelas mejoraron notablemente en diversos aspectos.

Por otro lado, y regresando al tema del avance secuencial en la expansión de la educación, es importante remarcar que era imposible conformarse con una población que solo tuviera educación básica, ya que la industrialización y el avance hacia la producción de bienes intensivos en capital requería de trabajadores cada vez más capacitados y que pudieran asimilar efectivamente las nuevas tecnologías.

Sería interesante ver qué tanto se ha considerado a la educación como un elemento fundamental para el crecimiento en otros países en desarrollo. Lo que queda claro es que en los Tigres Asiáticos desempeñó un papel crucial.

PAPEL DEL ESTADO EN LA EDUCACIÓN

Como se mencionó en el apartado anterior, el Estado utilizó a la educación como un medio para lograr la industrialización y para consolidar su poder. Hay diversas esferas donde el gobierno intervino además de la educación. Sin embargo, podemos adelantarnos y decir que el tipo de Estado que había en estos países, aunque en distintos grados y con sus particularidades, es conocido como Estado desarrollador, al cual se hizo alusión al hablar de Alexander Hamilton y Friedrich List. La naturaleza del Estado desarrollador puede dividirse en dos componentes: ideológico y estructural. El componente ideológico se trata de la misión de desarrollo acelerado que se argumenta para dar al Estado su legitimidad y el componente estructural le da al Estado la capacidad de implementar políticas de manera efectiva (Berhane, 2012). Si volteamos a ver el papel de la educación, es evidente que tuvo mucho que ver con el componente ideológico. Ejemplo de ello son los planes de estudio que enfatizaban la cohesión social, el patriotismo y un claro sentido de identidad nacional, con lo que la escolarización permitió al Estado penetrar todos los aspectos de la sociedad (Morris, 1996). Aunque como se mencionó, es posible que esto no ocurriera de la misma forma en Hong Kong que como sucedió en Corea, Taiwán y Singapur. Por ejemplo, en (Yusuf, 2020) se argumenta que, en Hong Kong, que estuvo bajo la administración británica, donde las políticas de *laissez-faire* prevalecieron más, las escuelas no enfatizaron mucho la formación de un Estado fuerte. Sin embargo, debemos tener en cuenta que sin duda es sobre Hong Kong donde más opiniones contrarias se pueden encontrar dentro de la literatura, ya que suele decirse que el intervencionismo no fue parte de su estrategia de desarrollo. No obstante, también hay opiniones que matizan un poco estas declaraciones radicales. El presente trabajo va más enfocado a esta última postura ya que, como se menciona en (Sweeting, 1990 en Kwok-Chun & Mark, 2000) -donde a diferencia de otros escritos no solo plantea su opinión, sino que brinda explicaciones que las sostienen- fue precisamente la política de educación la que difería de otros aspectos de la política social en el hecho de que el gobierno fue más activo e intervencionista y, en opinión de Sweeting "(...) gran parte de la historia de la educación en Hong Kong ha sido un patrón de creciente compromiso e intervención del gobierno" (ibid.).

Más adelante veremos de forma más detallada el papel del Estado en la esfera educativa. Sin embargo, es pertinente primero mencionar una similitud, pero a la vez una diferencia clara en los Tigres Asiáticos. Esta es que, aunque todos buscaban industrializarse, “(...) cada uno tenía una estrategia diferente en términos del tipo de industrias que pretendía establecer como base de su ventaja comparativa en los mercados mundiales” (Lall, 1996 en D. Ashton, F. Green, J. Sung & D. James, 2002). La consecuencia de dicha diferencia es que la forma de abordar la educación y el desarrollo de habilidades no fue estrictamente la misma. Esto es una muestra de que cada país tiene sus particularidades y, por lo tanto, cada uno debe ajustar las medidas o estrategias dependiendo de su contexto. Estos mismos autores plantean que en estos países podemos encontrar lo que denominan como *modelo de desarrollo de formación de habilidades*. De acuerdo con ellos, este modelo consta de tres componentes principales; el primero es que, como ya vimos, el Estado asumió un control centralizado sobre sus sistemas educativos, con el fin de desarrollar un fuerte sentido de unidad nacional. El segundo componente tenía que ver con la articulación de la política comercial e industrial y su impulso al proceso de industrialización. Finalmente, el tercer componente fueron los mecanismos utilizados para garantizar que los requisitos de habilidades de las industrias en las que se enfocaban fueran satisfechos e influenciaron los resultados del sistema educativo y de capacitación. Dichos mecanismos institucionales, como refieren estos autores, también eran importantes para asegurar que los intereses de otros grupos no prevalecieran por sobre las necesidades del país.

Dicho lo anterior, es oportuno ahora sí analizar el papel que el Estado tuvo en cuanto a financiamiento y control, aunque ya hemos mencionado unas cuantas ideas que nos muestran que este último fue una característica importante.

Comenzando con la educación primaria, secundaria y vocacional¹¹, tanto en Corea como en Taiwán y Singapur fue el Estado quién se encargó de financiar en su

¹¹ La educación vocacional son programas de educación y capacitación que contienen tanto conocimientos (comprensión teórica) como habilidades prácticas, diseñados para un trabajo o tipo de trabajo en particular y que generalmente conducen a él (OCDE, 2009).

mayoría estos niveles educativos. No obstante, algo importante a resaltar es que la participación de los hogares y del sector privado no fue nula, ya que los hogares “(...) suplieron la escasez de recursos financieros, que más tarde se aseguraron a través de legislaciones que asignaron una parte constante del total de los ingresos tributarios internos exclusivamente para la educación” (Ju-Ho, Hyeok, & Song, 2018) y el sector privado contribuyó en la oferta educativa. Por otro lado, en Hong Kong, fue el sector privado quien en un principio se encargó de financiar la mayor parte de la educación primaria y secundaria. Sin embargo, posteriormente la participación del Estado aumentó mucho más con el objetivo de solucionar algunos de los problemas derivados del hecho de que el sector privado fuera quien la proveía.

Ahondando más en lo referente a educación vocacional, fue gracias a las políticas de mano de obra y educación vocacional que “(...) las tasas de desempleo permanecieron bajas, esencialmente porque la población poseía habilidades vocacionales y técnicas empleables” (Haq y Haq 1998 en Yusuf, 2020). Esto es importante si consideramos además que el ritmo de cambio y transformación de las industrias era demasiado rápido. Situación que se argumenta no hubiera podido lograrse si el encargado de empatar la educación con los requerimientos de las industrias hubiera sido el mercado.

La educación vocacional llegó a ser tan importante en países como Taiwán que para 1980 el 70% de los estudiantes de secundaria seguían un camino vocacional, comparado con el 40% en 1963 (Ranis, 2007). De hecho, algunos autores como (Boyd y Lee, 1995) afirman que el éxito de Taiwán se debe a su sistema vocacional y de formación. Por otro lado, en Corea, en el año 1977, el gasto público en educación vocacional y técnica casi había alcanzado al de la educación superior (Ju-Ho, Hyeok, & Song, 2018). Sin embargo, para los Tigres Asiáticos, transitar hacia este tipo de educación no fue del todo sencillo ya que era vista como de menor calidad y reputación que la educación superior. Sin embargo, con el tiempo esto cambió, permitiendo así en Corea, por ejemplo, el fortalecimiento del vínculo educación-industria:

Para fortalecer el vínculo entre las instituciones educativas y las industrias, en 1963 se aprobó la Ley de Promoción de la Educación Industrial, la cual incluía disposiciones para promover la educación vocacional por parte de gobiernos locales que proporcionaban los gastos para experimentos, educación práctica y calificación de maestros, y becas. La ley también incluyó el establecimiento del Consejo Central de Educación Industrial para adoptar las opiniones del sector industrial para los planes de estudio con el gobierno invitando a expertos de las industrias para diseñarlos (ibid.)

En Singapur, de acuerdo con (Lee S. K., Goh, Birger, & Tan, 2008), desde 1962 hasta 1966 se invirtieron grandes esfuerzos en desarrollar mano de obra calificada para impulsar la primera fase industrial. Esto además contribuiría a resolver el problema de desempleo y a atraer las multinacionales antes mencionadas. Para ello se construyeron escuelas vocacionales, pero esta no fue la única medida que se tomó para continuar formando a la población, ya que debido a que los estudiantes tardaban mucho tiempo en el lapso de pasar de la escuela secundaria a terminar sus estudios en las escuelas vocacionales, se crearon centros de formación con apoyo del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. La inversión en educación vocacional también la podemos ver reflejada en el hecho de que el porcentaje de trabajadores empleados en el sector industrial se había duplicado a 28.3 por ciento entre 1963 y 1973. Además, la intervención del gobierno en la capacitación de las personas continuó en las siguientes décadas ya que, de 1979 a 1984, cuando se avanzó hacia actividades intensivas en conocimiento, el gobierno comenzó a preocuparse por expandir la educación particularmente en los niveles educativos más avanzados y en este periodo los gastos del gobierno en educación aumentaron 1044 por ciento. Por otro lado, otra de las estrategias implementadas fue la cooperación entre gobiernos; un ejemplo de ello fue el establecimiento del Centro de Capacitación Japón-Singapur (ibid.). Todas estas acciones lograron, al igual que en el caso de Corea, consolidar el sistema vocacional existente y transformar la imagen que se tenía, brindando así educación vocacional de clase mundial que continúa satisfaciendo la demanda nacional de habilidades (The World Bank, 2012).

Por otro lado, en Hong Kong la educación vocacional también tuvo un papel importante, cuyo impulso provino por parte del gobierno. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, hay algunos autores que difieren en cierta medida. Uno de ellos es Paul Morris, quién menciona lo siguiente:

Dos diferencias críticas que surgieron fueron la fuerte dependencia de Taiwán y Corea del Sur en la planificación de la mano de obra en el período posterior a la industrialización inicial, con un enfoque consiguiente en la educación vocacional y, en contraste, la mayor dependencia de Singapur y Hong Kong en las señales del mercado. Esto fue un reflejo de los muy diferentes niveles de intervención estatal en todos los aspectos de la escolarización a pesar de la existencia de “estados fuertes” en las cuatro sociedades (Morris, 1996)

Como podemos ver, no solo incluye a Hong Kong en dicha aseveración sino también a Singapur y quizás hay algo de cierto en ello, puede ser que la intervención haya sido en distintos grados, pero podemos decir que ciertamente la educación no fue un tema ausente en las agendas de estos países. Como vimos previamente, en Singapur, por ejemplo, sí se le dio importancia a la educación vocacional como parte esencial de la estrategia de industrialización. De igual forma, en Hong Kong también fue importante y el gobierno tuvo mucho que ver con ello. Por ejemplo, de acuerdo con (Chu, 2015), Hong Kong enfrentaba una importante escasez de trabajadores calificados en medio de su acelerada industrialización. Para hacer frente a esto, el gobierno estableció el Comité Asesor de Capacitación Industrial en 1965 y el Consejo de Capacitación de Hong Kong en 1973 para estudiar formas de aumentar la oferta de educación vocacional. Además, en 1974 se publicó el “Libro Blanco sobre la Educación Secundaria para Hong Kong en los Próximos 10 años”, el cual tenía como objetivo tomar medidas para promover el desarrollo de institutos tecnológicos; posterior a su publicación, se establecieron cuatro institutos tecnológicos (Leung & Liang, 2018). Por otro lado, en 1982 el gobierno también estableció el VTC en el marco de la Ordenanza del Consejo de Formación Profesional para promover la educación vocacional y, en contraste con el Comité Asesor de Capacitación Industrial y el Consejo de Capacitación, que eran principalmente órganos consultivos, el VTC era un organismo permanente con

facultades administrativas y apoyo financiero del gobierno. Derivado de esto se establecieron más institutos de educación vocacional y el número de estudiantes de tiempo completo matriculados en 16 disciplinas de los ocho institutos tecnológicos de VTC se triplicó en una década, de 3 700 en 1982 a más de 12 000 en 1992 (Chu, 2015). Esta intervención no fue únicamente en el área de la educación vocacional sino en todos los niveles y, como se afirma en (Kwok-Chun & Mark, 2000), durante el siglo XX las autoridades de Hong Kong construyeron un sistema educativo altamente centralizado, que solo hasta finales de siglo se desplazó hacia la descentralización.

De lo anterior podemos darnos cuenta que la educación vocacional fue muy relevante para los fines de industrialización en los Tigres Asiáticos. Sin embargo, probablemente fue diferente en cada uno de ellos, ya que como se explicó anteriormente, cada uno de ellos se concentró en industrias en particular. Por lo que, como se menciona en (Park, 2005), respecto a este tipo de educación es posible que en cada país se incorporen sistemas de entrega diferentes, se utilice una amplia variedad de instituciones de formación docente y tenga exámenes y calificaciones diferentes. No obstante, coincide en que, aunque existen centros de formación profesional privados, los gobiernos nacionales siguen siendo el principal proveedor de financiamiento para la educación vocacional.

La educación vocacional era importante, pero requería de la cooperación entre el gobierno, las instituciones educativas y las industrias para que efectivamente contribuyera a lograr los objetivos que se tenían. Podemos ver, por un lado, que la relación entre educación y desarrollo estaba claramente establecida ya que, por ejemplo, en Corea cada Plan de Desarrollo Económico fue apoyado por un Plan de Desarrollo de la Mano de Obra y la cooperación también existía ya que el progreso era monitoreado mensualmente por todas las partes interesadas. En Singapur, toda la planeación y posterior implementación de políticas fue posible precisamente gracias a la relación que desde 1970 se formó entre gobierno, instituciones educativas e industrias y que permitía que estuvieran todos involucrados desde el principio hasta el final del proceso de dicha implementación.

En esta vinculación el gobierno tuvo un rol fundamental, ya que fue quien recurrió a la creación de ministerios y organismos, cuya participación a su vez fue determinante en dicha vinculación y en particular en la toma de decisiones relacionadas con a la educación y la capacitación ya que se encargaban de que se transmitiera la información adecuada y se aseguraban de que las necesidades del desarrollo económico prevalecieran (D. Ashton, F. Green, J. Sung & D. James, 2002). En Singapur fue a través del Ministerio de Comercio e Industria, la Junta de Desarrollo Económico y el Consejo de Educación Profesional y Técnica. En Corea, fue la Junta de Planificación Económica (EPB). En Taiwán, el Consejo de Planificación y Desarrollo Económico (CEPD) y en Hong Kong la Comisión de Educación, la Rama de Educación y Fuerza Laboral y el Consejo de Formación Profesional (Saleemad).

Hablando ahora de la educación superior, suele decirse que el motivo por el que el gobierno no debería financiarla y más bien centrarse en la educación básica es que "(...) los rendimientos sociales son mayores que los privados para la educación primaria y secundaria, pero a partir de entonces, a nivel universitario, los rendimientos son capturados casi en su totalidad por los mayores ingresos de los graduados universitarios" (Banco Mundial, 1993 en D. Ashton, F. Green, J. Sung & D. James, 2002). Además, en la educación primaria los problemas de información también son mayores, lo cual reduce el alcance de los sistemas privados (Page, 1994). Quizás esta fue la razón por la que en Corea y Taiwán la educación superior se dejó en manos del sector privado. Sin embargo, ocurrió lo contrario en Singapur y Hong Kong.

Es importante decir que, de hecho, este tipo de educación fue la que tuvo el crecimiento más lento comparada con los niveles anteriores, a pesar de que la demanda existía. No obstante, en Corea y Taiwán respondieron más rápido a dicha demanda.

Como se mencionó, en Singapur y Hong Kong la educación superior fue financiada principalmente por el Estado, mientras que, en Corea y Taiwán, el sector privado tuvo una participación mucho mayor. En Corea "(...) cerca del 80 por ciento de la

matriculación en educación superior era en el sector privado en 1993” (Lee, 1997 en Tilak J. B., 2002). De manera similar, en Taiwán, “(...) las instituciones privadas de educación superior superaban en número a las instituciones públicas 2 a 1, capturando el 70 por ciento de la matrícula” (Chen 1997 en Tilak, J. B., 2002). Pero, ¿qué es mejor? ¿actuar como lo hicieron Corea y Taiwán o cómo lo hicieron Singapur y Hong Kong? Como veremos más adelante, Corea actualmente cuenta con un porcentaje de inscripción bruta a la educación superior mayor que Singapur y Hong Kong. Sin embargo, los tres países se encuentran en niveles altos comparados con otros países en desarrollo que alguna vez estuvieron en las mismas condiciones que ellos. La diferencia entre los cuatro países no es abismal, ya que como bien se menciona en (Tilak J. B., 2002), Corea es un ejemplo de que el sector privado puede contribuir de manera significativa a aumentar el acceso a la educación superior, tanto aumentando la oferta como salvaguardando la calidad. Por otro lado, el caso de Singapur ilustra como una fuerte presencia estatal en la educación superior no tiene por qué impedir el funcionamiento exitoso y una contribución efectiva al desarrollo. La situación es que los lugares donde la educación superior es privada en su mayoría, como en Corea y Taiwán, aunque eficientes, pueden contribuir al aumento de la desigualdad.

Algo más a tener en cuenta es lo que se menciona en (Tilak J. B., 2001) respecto a que muchas instituciones en la región son administradas de forma privada, pero financiadas por el Estado en gran medida. Por ejemplo, como muestra Paul Morris en (Morris, 1996), hablando del nivel superior en Corea y Taiwán, a pesar de lo que ya se mencionó, el Estado controlaba elementos como el plan de estudios y el acceso que se tenía a la educación superior, para lo cual se basaba en las necesidades de la economía; es decir, el hecho de que esta educación se hubiera dejado en mayor parte al sector privado, no significaba que estos países no la consideraran importante y no intervinieran en ella. Por otro lado, en Hong Kong, hablando por ejemplo de la educación secundaria, el sector privado abarcaba alrededor de una cuarta parte del total. Sin embargo, los planes de estudio y las condiciones de servicio de sus maestros estaban guiadas por el gobierno, ya que contaban con un apoyo financiero muy importante. De hecho, de acuerdo con

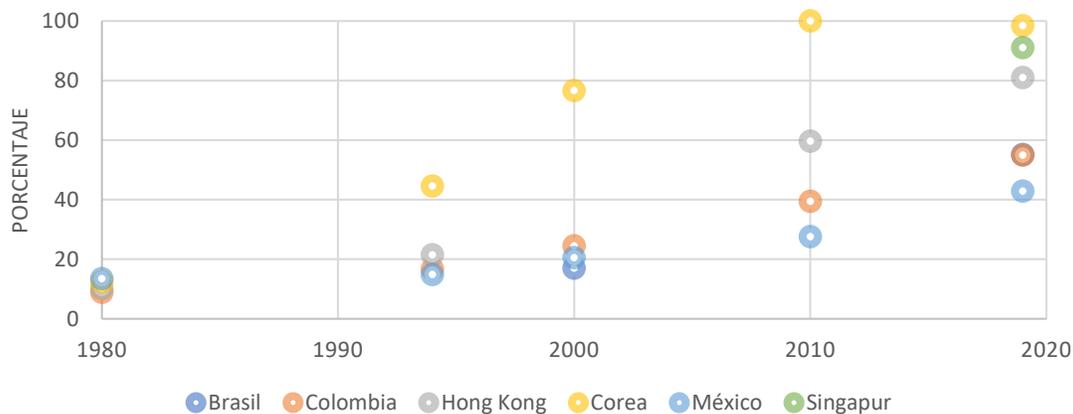
(Kwok-Chun & Mark, 2000), las subvenciones siempre han estado estrechamente vinculadas a los controles y han permitido al gobierno influir en diversos aspectos relacionados con la educación.

Como se muestra en (Tilak J. B., 2002), no hay respuestas simples o directas para explicar los patrones diferentes entre lo que sucede en la educación superior en estos países:

Parece que las ganancias no económicas se perciben como extremadamente importantes en Singapur. Ha sido encontrado que la educación superior ayuda en la formación de un Estado fuerte. Las ganancias políticas y los beneficios sociales parecen ser considerables y, por lo tanto, el Estado financia voluntariamente la educación superior en una medida sustancial. Corea, por el contrario, parece estar dando más valor a la ganancia económica individual y espera que el mercado responda a los incentivos económicos que trae consigo la educación superior.

Por otro lado, de acuerdo con (Tilak, 2001), las bajas tasas de matrícula (menores a 20%) en educación superior están asociadas a bajos ingresos. Por lo que las economías en desarrollo no pueden ignorar la educación superior.

Gráfica 12. Inscripción escolar, nivel terciario (% bruto)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Como se muestra en la Gráfica 12, para el año 1980, Hong Kong, Corea, Colombia y México tenían una tasa de matriculación similar de menos de 15 por ciento. Sin

embargo, para mediados de los años 90, Corea ya se encontraba cerca de 45 por ciento, superando por mucho la tasa de México y Colombia, pero también la de Hong Kong. No obstante, para principios de la década de 2010, Hong Kong ya superaba significativamente a México y a Colombia. Finalmente, para el año 2020 podemos ver que las tasas de matriculación de Corea, Singapur y Hong Kong se encontraban por encima del 80 por ciento, comparado con el 42, 54 y 55 por ciento de México, Colombia, y Brasil respectivamente.

Como se ha dicho en repetidas ocasiones, las lecciones económicas no son enteramente reproducibles, ya que el contexto importa. A este respecto, Tilak hace una importante observación, y es el hecho de que, aunque los Tigres Asiáticos pudieron ignorar la educación superior hasta antes de los años 80, esto no significa que los países en desarrollo actualmente deban hacer lo mismo, ya que la globalización y la competencia internacional no eran tan poderosos como lo son hoy. Es importante poner atención en todos los niveles educativos, tanto en su expansión como en su calidad. Sin embargo, se debe tener claro que son la educación secundaria y educación superior, incluyendo la inversión en ciencia y tecnología, las que aceleran y sostienen el alto crecimiento económico (McMahon, 1999). De manera que avanzar en el camino hacia el desarrollo enfocándonos en el aspecto educativo podría resultar más fácil para los países en Latinoamérica, quienes tienen una tasa de matriculación relativamente alta. Sin embargo, para los países en África y en algunas regiones de Asia, la tarea resulta más complicada.

Como ya se mencionó, el papel del sector privado no era nulo. Muchas veces funcionaba como complemento. Pero incluso así, tenemos el caso de Taiwán en el que, aunque la educación del sector privado por encima del nivel primario aumentó en importancia relativa, la demanda continuó siendo mayor para ingresar a las instituciones públicas de élite de mayor calidad. Esto se debe a que, por ejemplo, la relación alumno-docente en las escuelas públicas ha sido de 12 a 1, en comparación con 29 a 1 en las privadas. Además de que los costos a los que tenían que hacer frente los padres eran considerablemente menores (Ranis, 2007).

Es importante decir que el proceso de expansión de la educación no estuvo libre de problemas y uno de ellos, como suele ser común en los países en desarrollo, fue la fuga de cerebros. Esto fue un problema para Corea previo a 1950, pero a partir de 1960 se enfocaron en hacer que estos estudiantes volvieran, lo cual fue de gran ayuda. Esto lo consiguieron gracias a la creación de institutos de investigación que contribuyeron a “(...) modernizar la educación superior de Corea y mejorar la capacidad del país en ciencia y tecnología” (Ju-Ho, Hyeok, & Song, 2018), pudiendo así atraer a estudiantes que buscaban oportunidades en otros lugares. Esto nos muestra la importancia no solo de expandir la educación sino de generar oportunidades para que dicha educación pueda contribuir efectivamente al crecimiento del país.

Ya vimos que la educación era considerada como un elemento fundamental para progresar. Sin embargo, al principio la mayoría de estos países no se encontraban en una situación fácil en cuanto a capacidad para financiar la educación y muchas veces suele decirse que primero se debe crecer para luego tener los recursos para proveer de educación a la sociedad. Sin embargo, en estos países la educación precedió al crecimiento. ¿Cómo financiaron no solo la educación, sino todos los proyectos que emprendieron? En Corea y Taiwán, por ejemplo, que tenían un gran sector agrícola, precisamente lo utilizaron para subvencionar el desarrollo de la industria. Además, recibieron ayuda de Estados Unidos, la cual proporcionó en 1950 el 40 por ciento de la formación de capital (Haggard & Moon, 1990 en D. Ashton, F. Green, J. Sung & D. James, 2002). Sin embargo, como se mencionó anteriormente, en el terreno educativo las familias contribuyeron en gran medida. Como se muestra en (Ju-Ho, Hyeok, & Song, 2018), el recurso disponible del gobierno coreano en las décadas de 1950 y 1960 ni siquiera era suficiente para brindar educación primaria gratuita, sin mencionar la secundaria y terciaria. Por lo tanto, los hogares privados y los donantes compartieron la carga financiera. Muchas personas donaron sus tierras y bienes para construir escuelas. Estos autores también muestran que el endeudamiento para la inversión en recursos humanos tampoco fue insignificante, ya que entre 1959 y 1999, el 4.6 por ciento de los préstamos públicos se gastaron

en inversión en capital humano, como educación, gastos de salud e investigación y desarrollo.

En cuanto al gasto en educación, según (D. Ashton, F. Green, J. Sung & D. James, 2002), el crecimiento de este fue casi el mismo o un poco mayor que el crecimiento del PIB durante 1980-1990. Por ejemplo, en Corea, el gasto público en educación aumentó en precios reales a una tasa anual del 9.5 por ciento entre esos años, en Hong Kong 7.6 y en Singapur 7.1, mientras que el PIB creció a una tasa del 9.7, 7.1 y 6.4 por ciento respectivamente.

No obstante, de acuerdo con (Page, 1994), el destinar una mayor proporción del PIB a la educación no es un hecho que pueda explicar por sí solo o que sea el elemento clave de la acumulación de capital humano, ya que tanto en 1960 como en 1989, el gasto público en educación como porcentaje del ingreso nacional no fue mucho mayor en estos países que en otros lugares:

En 1960, la participación era del 2,2% para todos los países en desarrollo, 2,4% para África subsahariana y 2,5% para Asia oriental. Durante las tres décadas que siguieron, los gobiernos de Asia oriental aumentaron notablemente la proporción de la producción nacional que invertían en educación formal. Pero también lo hicieron los gobiernos de otras regiones en desarrollo. En 1989, la participación en África, 4,1%, fue mayor que la participación en Asia oriental, 3,7%, que apenas superó la participación promedio de todas las economías en desarrollo, 3,6% (ibid.)

La clave para este autor consiste en cómo se asignaron esos recursos, lo cual es consistente con lo que se ha venido mencionando hasta ahora. Es decir, la parte del gasto público en educación asignada a la educación básica fue consistentemente más alta que en otros lugares. Además, dicha asignación fue cambiando conforme a necesidades del país.

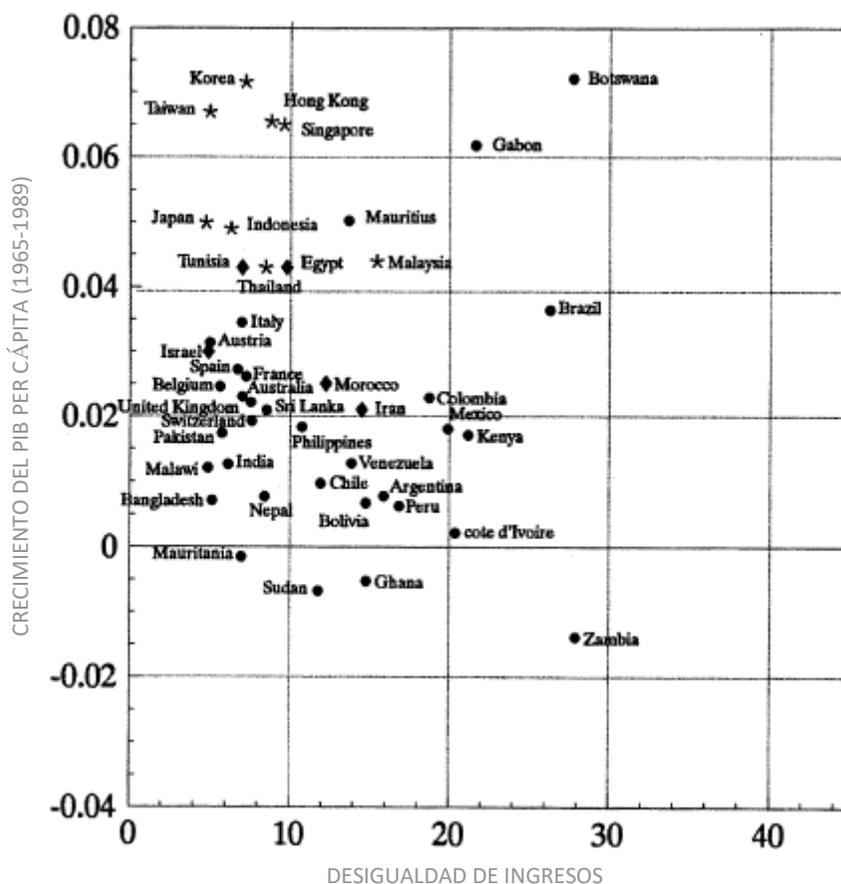
Finalmente, otra cosa destacable en estos países fue el "(...) deseo evidente del gobierno y de los proveedores de desarrollo de la fuerza laboral de aprender lecciones de otros lugares" (The World Bank, 2012) y replicarlas, no ciegamente, sino de acuerdo a su contexto particular, lo cual implicó trabajar estrechamente con expertos de otros países, por lo que su aprendizaje fue más activo que pasivo.

EDUCACIÓN Y DESIGUALDAD

Como se mencionó al principio del capítulo, una de las características positivas de estos países cuando comenzaron su desarrollo económico fue su distribución igualitaria del ingreso. El acierto fue que dicha distribución se mantuvo durante su proceso de industrialización.

Como se observa en la parte superior izquierda de la Gráfica 13¹² y de acuerdo con (Page, 1994), de entre los países incluidos, son Corea, Taiwán, Singapur y Hong Kong los únicos que mantuvieron un alto crecimiento per cápita (mayor a 6%) a la par de una distribución del ingreso igualitaria.

Gráfica 13. Desigualdad de ingresos y crecimiento del PIB (1965-1989)



Fuente: Page, J. (1994). The East Asian Miracle: Four Lessons for Development Policy. En F. Stanley, & J. J. Rotemberg, *Macroeconomics Annual 1994*, Volume 9 (Págs. 219-282). The World Bank.

¹² La desigualdad de ingresos se mide por la proporción de la participación en los ingresos del 20% más rico y el 20% más pobre de la población (Page, 1994)

Algo que coadyuvó a lograr mantener -e incluso mejorar- dicha igualdad fue precisamente la educación, cuya contribución a la igualdad no fue solo en términos monetarios, sino también en relación con otros aspectos de la igualdad. En Corea, por ejemplo, desde antes de los años 60, no solo se le dio importancia a la expansión de la educación para los niños en edad primaria, sino que también se centró en poblaciones vulnerables, como los adultos que vivían en zonas rurales y que se dedicaban a la agricultura, ya que, en 1949, se promulgó la Ley de Educación Nacional que estableció Escuelas de Formación Ciudadana en todo el país, las cuales impartían programas de escuela primaria de tres años para adultos analfabetos. Medidas como esta llevaron la tasa de analfabetismo del 77.8 por ciento en 1945 al 4.1 por ciento en 1958 (Ju-Ho, Hyeok, & Song, 2018). Por otro lado, en 1959, cuando Singapur recibió el estatus de gobierno autónomo, una de sus primeras acciones consistió en implementar un plan para mejorar los estándares educativos de la gente, el cual abarcaría los años de 1961 a 1965 y detrás del cual, además del objetivo antes mencionado, se tenían los de promover la igualdad de oportunidades para todos los ciudadanos y establecer los medios para mantener la unidad en la diversidad (Lee S.-K. , Goh, Fredriksen, & Tan, 2008). Por su parte, en Taiwán, con la llegada del Kuomintang y la presión de Estados Unidos para emprender una reestructuración social y económica, el crecimiento compartido se convirtió en un aspecto importante. Respecto a ello, una parte esencial fueron las reformas agrarias (Braaten, 2010). De acuerdo con (Fei, Ranis y Kuo, 1979 en Braaten, 2010), en 1950 el coeficiente de Gini era de 0.5, en 1964 de 0.3 y en 1980 de 0.2.

Aunado a lo anterior, el impacto de la educación en la reducción de la pobreza fue significativo y, de acuerdo con (Tilak J. B., 2002), lo fue aún más en las zonas vulnerables, como lo son las zonas rurales, ya que en Corea se encontró que la educación elevó la productividad de los pequeños agricultores considerablemente, y por lo tanto redujo los niveles de pobreza absoluta.

La importancia de una distribución igualitaria del ingreso tiene mucho que ver además con la capacidad del gobierno para dirigir el desarrollo, ya que la distribución existente en estos países permitió, como bien se plantea en (Booth, 1998), disminuir el problema de los grupos de presión, ya que contrario a lo que sucedió en muchos países de Latinoamérica, donde había élites de terratenientes muy poderosas y clases bien establecidas de empresarios industriales o financieros que se podían sentir amenazadas por cambios en la política económica, en países como Corea, debido a los efectos de las guerras y la migración a gran escala del norte al sur, muy pocos tenían acceso a algo más que lo necesario para vivir.

Todo este proceso, en el que el capital humano contribuía al crecimiento y a la igualdad, se reforzaba, ya que dicho capital también se beneficiaba de ambos aspectos. Por ejemplo, la distribución del ingreso igualitaria hizo que la educación fuera asequible para la mayoría de las personas.

De mano con la igualdad en la distribución del ingreso se encuentra otro factor que quizás, aunque indirectamente, también contribuyó al florecimiento de estos países: la cohesión social.

Esta cohesión social se logró mediante la aplicación de políticas a través de diversas instituciones que, como se muestra en (Chang, 2007), no solían ser las “comúnmente definidas como de política social”. Algunos ejemplos importantes, fueron el reparto agrario, topes de propiedad rural y vivienda pública en países como Hong Kong y Singapur. Además, este autor también muestra que a pesar de que hubo represión en estos países, también existieron esfuerzos por incorporar los intereses de la clase trabajadora en la confección de políticas, ya que designaron a algunos líderes en cargos gubernamentales y concedieron un grado de medidas protectoras para los trabajadores ordinarios. Lo que concluye este autor es que la política social fue fundamental para generar unidad en la sociedad, lo cual contribuyó al crecimiento económico, ya que la estabilidad política y social siempre ha sido esencial para impulsarlo. Un ejemplo de lo mencionado es que, en Singapur, los dos principales rubros del gasto social era la vivienda con 43% y la educación con 27% (Lee S. K., Goh, Birger, & Tan, 2008).

Respecto a la importancia de implementar políticas que fomenten la igualdad y la unidad:

(...) han sido capaces de integrar los intereses de diferentes grupos y regiones y generar una armonía de intereses individuales que, sin embargo, no es la vieja armonía de la ley natural, el utilitarismo y la teoría del equilibrio económico, provocada por las fuerzas naturales en el mercado. Es en gran medida una "armonía creada", creada a través de interferencias políticas de la sociedad organizada con el funcionamiento de las fuerzas del mercado que, si se las hubiera dejado a sí mismas, habrían llevado a la desarmonía (Myrdal, 1957 en Panico & Olivella Riza, 2009)

CONCLUSIÓN

El objetivo de este capítulo ha sido mostrar cómo abordaron estos países el desarrollo de su capital humano, ya que, de acuerdo con la teoría de crecimiento endógeno, este factor contrarresta los rendimientos decrecientes del capital físico, permitiendo a los países continuar en la senda del crecimiento.

Como hemos visto, el capital humano puede contribuir de forma importante al crecimiento económico, pero a su vez dicho crecimiento puede permitir continuar desarrollando el capital humano. No obstante, hay muchos otros factores que fungieron como facilitadores para que los Tigres Asiáticos pudieran seguir avanzando en la expansión de su educación. Por ejemplo, el gasto per cápita por alumno fue siendo cada vez mayor gracias a la disminución en la tasa de crecimiento de la población. Además, factores como la distribución igualitaria del ingreso también permitieron que la educación fuera asequible para la mayoría. Todo esto aunado a la voluntad política y social para expandir la educación debido a los beneficios tanto individuales como sociales que se percibían, llevó a estos países a expandirla rápidamente y a crecer a tasas que no se habían visto antes.

No obstante, es importante reiterar que, aunque hubo puntos en común en estos países, también hubo diferencias.

Uno de los puntos similares fue el hecho de que, a diferencia de otros países en desarrollo, los Tigres Asiáticos carecían de recursos naturales y enfrentaban cierta presión por desarrollarse, ya que su relación con otras naciones, como Corea del Norte o China, los mantenían en una situación de amenaza. De igual forma, la inversión en capital humano -específicamente en educación- fue vista desde un principio como el motor que los ayudaría a impulsar el crecimiento económico y a construir un Estado fuerte. Debido a ello, la educación fue ligada estrechamente con los planes de industrialización, identificando las necesidades de cada industria para incorporarlas a los planes de estudio con la participación activa del gobierno, las instituciones educativas y las industrias. Esta cooperación siempre fue coherente y coordinada con las necesidades particulares del país en determinado momento. Por otro lado, esa vinculación de la educación con las industrias implicaba un control importante del gobierno sobre la educación; el influir en el plan de estudios y las admisiones era favorable en el sentido de que era menos probable que los jóvenes egresaran y no encontraran empleo, ya que contaban con habilidades que eran efectivamente requeridas por las empresas. Debido a ello, la demanda por educación existía y fue aumentando. No solo se trataba de expandir la educación porque sí, si no que el objetivo de crecimiento estaba claro y los medios para conseguirlo también. Aunque no podemos dejar de mencionar uno de los aspectos negativos de esto, que es el quitarle libertad de elección a las personas, por ejemplo, a decidir su profesión.

En cuanto a las diferencias, una de las que más se ha resaltado es la participación del sector privado. Aunque, como se mencionó, esta diferencia fue principalmente en la educación superior, ya que los niveles anteriores fueron financiados por el Estado en todos los países, salvo ciertas diferencias de énfasis. En Hong Kong y Singapur la educación superior fue financiada en su mayoría por el Estado, mientras que en Corea y Taiwán el sector privado tuvo mayor presencia. No obstante, el papel del gobierno en los cuatro países no fue distante, ya que mantenían control sobre las admisiones y los planes de estudio debido al apoyo financiero que otorgaban y que de hecho suele ser elevado en numerosos países de Asia. Debido

a ello no es fácil separar radicalmente la participación del gobierno y del sector privado. Como se menciona en (Tilak J. B., 2002):

(...) las inversiones gubernamentales iniciales a gran escala son importantes en la educación primaria, secundaria y superior, pero después de algún tiempo y después de que se haya alcanzado un cierto nivel de desarrollo educativo y económico, el sector privado podría complementar los esfuerzos estatales en la educación superior hasta cierto punto. Esto también depende del papel del sector privado en el desarrollo económico en general.

Podría pensarse, como bien se muestra en (Psacharopoulos & Woodhall, 1985), que las tasas de rendimiento pueden caer conforme se expanda la educación y supere a la demanda. Sin embargo, el avance en la tecnología genera más demanda de mano de obra más educada sobre mano de obra menos educada y lo hace a una velocidad mayor que la del aumento de la oferta, por lo que la necesidad de ampliar la inversión en educación puede seguir existiendo y beneficiando a la economía.

Por otro lado, en muchos países en desarrollo el presupuesto dedicado a la educación está por debajo de lo que se considera como ideal. Podría creerse que los recursos económicos limitados son un impedimento para invertir en la formación de capital humano. Sin embargo, como vimos, eso no es un requisito para expandir la educación ya que, en estas naciones, la expansión de la educación precedió en cierta medida al acelerado crecimiento económico.

Además, es importante darles la debida atención a todos los niveles educativos y en el caso de los países de ingresos medios-bajos, que suelen haber avanzado en gran medida en cuanto a educación primaria y secundaria, es importante no dejar de lado el avance en la educación superior. De igual forma, se debe poner énfasis en la calidad. En (Park, 2005) se muestra que además se tienen que tener en cuenta las cuestiones de relevancia, eficiencia y eficacia en la educación vocacional. Sin embargo, esto se debe aplicar en todos los niveles y tipos de educación, siendo así la relevancia la medida en que se cumple con los requisitos de la economía y la sociedad, es decir, qué tan útil es para cumplir con las demandas de las industrias;

la eficacia, la medida en que se cumple con los objetivos, la cual tiene mucho que ver con la calidad y el monitoreo de las acciones implementadas; y la eficiencia la relación entre los insumos y los resultados (ibid.)

La contribución de la educación es grande, no solo para el crecimiento sino también para tener un mejor país en el aspecto social, ya que como se mostró, la educación contribuye a generar una sociedad más igualitaria, tanto en el aspecto económico, como en el social. Estas mejoras en la esfera social nos colocan en el camino hacia convertirnos en una nación desarrollada. Para lograrlo es necesaria la participación de todos y en especial el gobierno no se puede quedar al margen.

CAPÍTULO III. INSTITUCIONES

Cuando hablamos de instituciones es común que el tamaño y el tipo de gobierno sean mencionados, al igual que la calidad. Por ejemplo, en relación con esto, Xavier Sala-i-Martin plantea que la calidad es muy importante, ya que "(...) gobiernos que producen hiperinflaciones, distorsiones en mercados cambiarios, déficits extremos, burocracias ineficientes, entre otros, son gobiernos perjudiciales para una economía" (Sala-i-Martin, 2002).

Para ver este tema en el contexto de los Tigres Asiáticos comencemos hablando del Estado. Este se define en (Wai-Chung Yeung, 2005), como un conjunto de estructuras y mecanismos institucionales y prácticas sociales que poseen un poder y una autoridad específicos para efectuar cambios y lograr objetivos políticos específicos. El Estado en estos países fue capaz de establecer objetivos de crecimiento y desarrollo y además llevarlos a cabo. Aclaración que es pertinente ya que en muchos países en desarrollo dichos objetivos suelen permanecer únicamente en papel. Es decir, la estrategia de desarrollo de estos países fue coherente, en el sentido de que tanto sus instituciones como las políticas que implementaron promovían y apoyaban dicha estrategia. El que se pudiera lograr esto fue gracias, en parte, a que los gobiernos no estaban sujetos a las presiones y demandas de ciertos grupos. ¿Cómo se logró esto?, es decir, una situación donde el Estado no se encontrará capturado. En muchos países latinoamericanos sucede

lo contrario y son las élites quienes “(...) concentran el poder de influencia sobre el proceso político y permean con sus intereses las políticas resultantes” (Alonso Cañete, 2018). Resaltando esto, entonces, fue precisamente la ausencia de dicha captura una de las características que distingue a los Tigres Asiáticos de otros países en desarrollo. El poder evitar la presión de ciertos grupos fue gracias a que ni si quiera existían tales grupos para hacerlo, ya que como se mencionó en el capítulo anterior, ciertos factores hicieron que la población se encontrara en un nivel relativamente igual. Además de esto, y de acuerdo con (Nayyar, 2019) tampoco había capital transnacional presente que pudiera influir de alguna forma, ya que las incertidumbres geopolíticas, de las cuales ya hemos hablado antes, así como los mercados pequeños y pobres de Asia ocasionaban que el capital global no tuviera interés en estos países.

En consecuencia, el éxito de los objetivos que los gobiernos fijaban dependía de manera importante de los proyectos que se desarrollaran dentro del mismo país por los propios ciudadanos y su colaboración con el gobierno. Aunque con una sutil diferencia en el caso de Singapur, donde su objetivo desde un principio fue atraer capital global. No obstante, en todos estos países se promovió un ideal nacional, alrededor del cual se creó la mentalidad de que lograr el desarrollo era trabajo de todos; una de las formas de lograrlo, como se mencionó en el capítulo anterior, fue a través de la educación.

Podemos ver entonces que la capacidad estatal, definida como “(...) la capacidad de las autoridades responsables de la formulación de políticas para llevar a cabo estrategias de ajuste interno que, en cooperación con grupos económicos organizados, actualicen o transformen la economía industrial” (Weiss, 1998 en Wai-Chung Yeung, 2005), no solo era importante, sino indispensable para lograr los objetivos de estos países. Fueron precisamente las instituciones quienes contribuyeron a fortalecer dicha capacidad.

Lo anterior coincide con lo que para Simon Kuznets son dos ingredientes institucionales fundamentales para el crecimiento económico: el igualitarismo y el

nacionalismo (Kuznets en Ranis, 2007), pero también con un elemento que en (Braaten, 2010) se considera fundamental: una burocracia eficiente y aislada.

Para ser más precisos al hablar del Estado en estos países, podemos decir que este era del tipo desarrollador, es decir, en el que “(...) un aparato estatal coherente y capaz se combina con vínculos densos con las élites empresariales privadas para producir inversiones con visión de futuro que mejoren la productividad, aumenten los ingresos y conduzcan a un mayor bienestar” (Evans & Heller, 2019). Como mencionamos en el primer capítulo, los orígenes del Estado desarrollador los podemos encontrar en Alexander Hamilton y Friedrich List, aunque estos países tomaron este modelo de Japón, principalmente si hablamos de Taiwán y Corea, ya que, aunque este país también ocupó Singapur y Hong Kong, fue durante pocos años. En palabras de Robert Wade, el dominio de Japón en estos países los llevó a tratar de emular algunas instituciones y políticas económicas, las cuales eran nacionalistas, militaristas y dominadas por el Estado (Wade, 2019). Respecto a esto, es importante mencionar que, aunque suele separarse en cierta medida a Hong Kong de estos países, por el hecho de haber sido más liberal, la realidad es que no fue tan diferente, aunque es verdad que difiere en algunos puntos, como el hecho de que las funciones que en los otros casos fueron realizadas por agencias estatales, en Hong Kong fueron realizadas por empresas comerciales y bancarias bien institucionalizadas (ibid.). Sin embargo, como ya vimos en el capítulo anterior, al igual que en sus pares, el Estado intervino en aspectos como la educación, la planificación de mano de obra, el impulso a sectores específicos y sus exportaciones, entre otros. Por tanto, los cuatro países tenían características al centro del Estado y en la forma de dirigir al país que nos hace notar que en esencia no eran del todo diferentes, a pesar de lo que muchas veces se menciona en específico sobre el caso de Hong Kong.

Aunque la política económica de Hong Kong puede constituir una anomalía [cercana al *laissez faire*], su estructura política muestra paralelos sorprendentes con el patrón de Asia oriental: un Estado altamente aislado; representación limitada

[especialmente del “trabajo”]; y una estructura de toma de decisiones económicas concentrada e internamente cohesiva” (Haggard, 1990 en Wade, 2019).

Entonces, los objetivos e incluso las acciones que se llevaron a cabo en estos países se encuentran enmarcadas en este Estado desarrollador. Acciones tales como la búsqueda de altas tasas de crecimiento e inversión -destacando la inversión en capital humano-, la participación activa y el liderazgo del gobierno en el impulso a sectores que considere esenciales, la promoción de sus exportaciones, entre otras.

No obstante, aunque después de todo lo dicho en el capítulo dos y al principio de este puede parecer que lo que sucedió en estos países fue solamente positivo, la realidad es que el desarrollo tuvo costos que aparecen como una limitante adicional al tratar de seguir sus estrategias. Una de las características que puede considerarse como negativa es el autoritarismo. Sin embargo, este autoritarismo no es igual en todos los países; lo que distingue a los Tigres Asiáticos de otros regímenes autoritarios son las intervenciones estatales efectivas, las cuales dependen de la capacidad estatal para hacer la planeación económica, controlar la corrupción, generar ingresos estables, hacer gastos racionales, generar sistemas de retroalimentación que rindan cuentas de las políticas, controlar a las empresas, a los gobiernos locales y a la población (SDC, 2021). Para lograr su objetivo principal de crecimiento y todo lo que conlleva, la sociedad pagaba el precio a través de mantener el costo de la mano de obra en niveles bajos para promover la estrategia de exportaciones, así como de tolerar la represión y la poca representación de la sociedad en la toma de decisiones. Un ejemplo de esto es lo que sucedió en Singapur en 1965, cuando tres organizaciones obreras se reunieron para ratificar un acuerdo en donde se establecía que tanto los trabajadores como el gobierno y los empleadores debían sumar esfuerzos para aumentar la productividad y la producción en todas las empresas y como se muestra en (Wai-Chung Yeung, 2005), este acuerdo era consistente con las nociones ideológicas del autosacrificio por el bien colectivo y de considerar los problemas económicos por encima de los intereses de clase. Situación que llevó al Estado a lograr negar a los sindicatos su papel como grupos de interés legítimos. Eventos similares a estos también

sucedieron en el resto de los países y la represión a diversos movimientos obreros, como en Corea y Taiwán, no fueron un suceso raro.

A pesar de lo negativo de lo anterior, el descontento de la población pudo controlarse y esto no fue así únicamente a través de la represión, sino que, como se mostró en el capítulo anterior, se implementaron algunas políticas que podrían considerarse como sociales -aunque no en el sentido típico- y que promovieron la cohesión y, por lo tanto, la paz en la sociedad. Esto podría deberse a lo explicado por la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (SDC), respecto a que la perdurabilidad de los Estados autoritarios desarrolladores reside en su “(...) capacidad de tomar prestadas prácticas de sociedades democráticas liberales, que van desde instituciones políticas (por ejemplo, constituciones), instituciones económicas (por ejemplo, bolsas de valores), o instituciones sociales (por ejemplo, audiencias públicas)” (SDC, 2021). Esto aunado a la expansión del ideal nacionalista en cada uno de estos países contribuyó a mantener un ambiente de relativa paz social.

Es importante remarcar que, aunque el Estado desarrollador estuvo presente en estos países, cada uno tenía sus sutilezas. En (Mundle, 2019) se retoman algunos conceptos importantes de diversos autores. Los primeros, provenientes de Acemoğlu y Robinson, son los de instituciones inclusivas y extractivas e instituciones políticas versus económicas; en segundo lugar, la concepción de Chalmers Johnson del Estado desarrollista, donde este último tiene un papel más activo ya que, de acuerdo con él y en consistencia con lo que hemos visto, no solo permitió, sino también lideró el proceso de desarrollo; finalmente, también retoma los conceptos de Estados duros y blandos de Myrdal.

Con esto en mente, Mundle amplía el concepto de instituciones económicas de Acemoğlu y Robinson para incluir también las instituciones sociales y así poder tener sistemas donde las instituciones políticas exclusivas se combinan con instituciones socioeconómicas inclusivas o viceversa.

Podemos definir brevemente lo que considera como instituciones inclusivas y exclusivas, tanto políticas como socioeconómicas. De acuerdo con él, instituciones políticas inclusivas son aquellas que permiten la competencia política real; la existencia de un poder judicial; una legislatura y una prensa libre que sean independientes, no controladas por el ejecutivo, así como la protección de los derechos humanos. Respecto a las instituciones socioeconómicas inclusivas, algunos indicadores pueden ser el llevar a cabo reformas agrarias, la aceptación social de la diferencia basada en la identidad, la acción estatal para proporcionar o financiar bienes como la educación y la salud, así como para promover una distribución igualitaria del ingreso. Finalmente, el concepto de Estado duro hace referencia a la capacidad del Estado para hacer cumplir sus objetivos, contrario a lo que sucedería con un Estado suave.

Entonces, de acuerdo con la clasificación de Mundle, el Estado puede ser de cuatro tipos: Estado desarrollista duro, Estado desarrollista suave, Estado desarrollista inclusivo y Estado depredador.

1. Estado desarrollista duro: combina instituciones políticas exclusivas con instituciones socioeconómicas inclusivas. Los países con tales Estados experimentan un rápido desarrollo social. Ejemplo de estos países son Singapur y Corea y Taiwán en su periodo pre democrático.
2. Estado desarrollista suave: combina instituciones políticas inclusivas con instituciones socioeconómicas exclusivas. Es probable que países con tales Estados experimenten un desarrollo social lento.
3. Estado desarrollista inclusivo: donde las instituciones políticas y socioeconómicas son inclusivas. Es probable que los países con tales Estados experimenten un rápido desarrollo social: Corea y Taiwán.
4. Estado depredador: no es desarrollista y tanto las instituciones políticas como económicas son exclusivas. Los países con tales Estados experimentan un desarrollo social muy lento

Habiendo mostrado un panorama más detallado que en el capítulo anterior sobre las características del Estado en estos países, podemos tocar ahora uno de los temas mencionados previamente: el nacionalismo.

Podemos considerar al nacionalismo de esa manera en el sentido de que funge como apoyo para fortalecer las instituciones, sobre todo las instituciones políticas; como lo exponen (Tamir, 1993; Miller, 1995, 2000; Canovan, 1996; Mason, 1999 en Mylonas & Tudor, 2021), el tener una identidad nacional compartida promueve la legitimidad de las instituciones políticas, ya que conduce a la confianza, a la capacidad de compromiso entre conciudadanos y por lo tanto a la existencia de solidaridad social. Esto es ratificado en (Prasenjit, 2019), donde se muestra que Park Chung-Hee y Chiang Kai-Shek, responsables del crecimiento económico de Corea y Taiwán respectivamente, adrede “(...) buscaron crear y movilizar un movimiento nacional para apoyar sus estrategias políticas y económicas”, es decir, en este sentido podemos ver que el nacionalismo tiene razones más profundas de las que pueden parecer a simple vista y debemos tener claro que “(...) no es solamente una fuerza social; es también una construcción política que refleja amplios legados institucionales” (Béland & André, 2005).

El hablar de nacionalismo es abordar solo una pequeña parte de todo lo que puede influir en el fortalecimiento de las instituciones políticas, las cuáles a su vez son un factor endógeno fundamental para el crecimiento económico.

Uno más de estos factores, y que de acuerdo con la SDC es determinante para que un Estado del tipo autoritario sea efectivo al liderar el proceso de crecimiento económico de un país, es la dinámica de transferencia de poder, la cual se puede comprender a través de sus burocracias y procesos de toma de decisiones (SDC, 2021).

La burocracia es, a la par de otros elementos¹³ críticos, un componente institucional importante que nos permite ver la calidad en la gobernanza. De acuerdo con (Campos, 1999), algunos elementos a tomar en cuenta para evaluar la calidad de la burocracia son la competitividad y la objetividad de contratación, los incentivos de promoción interna y externa y la competitividad y objetividad del proceso de promoción.

Podemos entrelazar lo explicado en el capítulo dos con este componente, ya que tener una población educada y continuar poniendo atención en este aspecto es importante debido a que la disponibilidad de mano de obra relativamente calificada ha permitido la formación de una burocracia competente y, por otro lado, se encuentra relacionada con “(...) los mecanismos de distribución del ingreso, ya que estos mecanismos reducen la ganancia potencial para los grupos de interés de intervenir en la formulación e implementación de políticas, dado que ya se ha asegurado una parte de los frutos del crecimiento” (Braaten, 2010).

Para ver una definición más precisa de lo que es la burocracia, tenemos que, de acuerdo con (Polga-Hecimovich, 2019), la burocracia es un organismo central encargado de implementar, controlar, evaluar las políticas públicas y ejercer la supervisión del sector privado, pero para lograrlo de forma efectiva se requieren de ciertas condiciones, como experiencia técnica, una jerarquía organizativa clara, reclutamiento meritocrático, así como apoyo político, recursos y la autonomía para idear soluciones basadas en la experiencia.

Las características mencionadas corresponden a lo descrito por Max Weber como lo que él consideraba una burocracia ideal y es como se muestra en (Evans & Heller, 2019) que, si hablamos de Estados desarrollistas en Asia, definitivamente debemos hablar de las burocracias públicas, en las cuales existe el reclutamiento meritocrático y las carreras de servicio público ofrecen recompensas a largo plazo acordes con trabajos comparables en el sector privado. De acuerdo con estos

¹³ De acuerdo con Nauro F. Campos, los cinco componentes institucionales de la gobernanza son el ejecutivo, la burocracia, el estado de derecho, el carácter del proceso de formulación de políticas y la sociedad civil (Campos, 1999)

autores, estos elementos fueron las piedras angulares institucionales de su milagro económico.

Un ejemplo que funcionó en la formación de una burocracia eficiente fue el dar incentivos, ya que como se muestra en (Wade, 2019), existían múltiples de ellos, tanto individuales como colectivos, con el fin de que el personal actuara de acuerdo con los objetivos. No obstante, y como mencionamos anteriormente, no todo era impecable, ya que como Wade también muestra, la corrupción estaba bien institucionalizada en ciertas partes del Estado. Además, nuevamente debemos tener en cuenta que este tipo de burocracia no fue algo que se dio al azar y que, al igual que con el nacionalismo, los dirigentes en estos países tenían claro que eran elementos necesarios para mantenerse en el poder y lograr sus objetivos; como mencionamos anteriormente, los gobiernos necesitaban esta burocracia para delegar cierto poder en la toma de decisiones. Podemos ver el por qué en (Campos y Root, 1995 en Cheng, Haggard, & David, 1998):

Los dictadores tienen dificultad para convencer a los agentes económicos de la seguridad de los derechos de propiedad y la estabilidad de una estrategia dada porque sus poderes les permiten cambiar la política a voluntad. Una forma de resolver este problema es a través de la delegación: otorgar el poder de la toma de decisiones a agencias relativamente aisladas. Por supuesto, si el dictador puede delegar, también puede recuperar la autoridad. Sin embargo, lo hace sólo a un costo. Al elevar el costo de renegar, la delegación mejora la credibilidad del gobierno ante los agentes económicos.

De cualquier forma, no se debe perder de vista que cada país tenía (y tiene) sus particularidades, por lo que, aunque detrás de dicha delegación existía ese motivo, la formación de la burocracia y la forma de desempeñarse no fue estrictamente la misma en todos los países. Nuevamente retomando a (Cheng, Haggard, & David, 1998): "(...) existieron variaciones importantes en el diseño de la organización burocrática, que a su vez reflejan mayores diferencias políticas".

CONCLUSIÓN

En este capítulo hemos mostrado como cuando hablamos de instituciones, aunque hay muchos elementos que abordar, el dirigir nuestra atención al tema del Estado nos permite analizar algunos aspectos que nos dan una idea, en este caso, de cómo existieron mecanismos institucionales que le dieron forma a los Estados existentes en los Tigres Asiáticos y que les permitieron ampliar su capacidad, lo que a su vez fomentó su perdurabilidad y, por tanto, el logro de sus objetivos. Dentro de estos objetivos, el principal fue el crecimiento económico. Esto lo podemos encontrar en Estados desarrolladores, los cuales en el caso de estos países tuvieron características como el autoritarismo. Sin embargo, como vimos, estos Estados pudieron hacer intervenciones efectivas que llevaron a los países a tener altas tasas de crecimiento y, aunque la sociedad se vio afectada debido a las mismas políticas implementadas en busca de dicho crecimiento, también se logró manejar el descontento a través de instituciones que suelen ser características de sociedades democráticas. De la clasificación de Estados mostrada en el capítulo, queda claro que se puede progresar teniendo tanto un Estado desarrollista duro como un Estado desarrollista inclusivo. Como vimos en el caso de Corea y Taiwán, estos países pasaron del primero al segundo. Sin embargo, también tenemos el caso de Singapur, que continúa siendo un Estado que se podría considerar duro, ya que no ha habido un proceso de democratización. No obstante, todos ellos actualmente pertenecen a lo que se conoce como economías avanzadas, por lo que se reitera nuevamente la importancia de tener en cuenta el contexto y las particularidades de cada país. Aunado a lo anterior, se abordó el tema del nacionalismo y la burocracia como elementos que coadyuvaron a que los gobiernos se mantuvieran estables y pudieran llevar a cabo los objetivos de sus agendas. Respecto al tema del nacionalismo, es importante decir que es un tema más profundo y con diversas implicaciones que no se han mostrado en el presente trabajo y no se trata de decir que un país debe ser nacionalista y tendrá asegurada una parte del éxito, ya que, como se muestra en (Mylonas & Tudor, 2021), hay nacionalismos que, por ejemplo, “(...) legitiman las jerarquías raciales, religiosas y étnicas internas entre los ciudadanos de sus propios países”, lo cual puede no tener el mismo efecto que un

nacionalismo que es más inclusivo. En resumen, el Estado fue fundamental y una de sus características principales fue el hecho de que logró manejar las inevitables tensiones entre los favorecidos y los no favorecidos y esto fue esencial para su efectividad; esto lo logró a través de su “(...) dominio en las relaciones entre el Estado y el capital, y su asistencia al capital en el dominio de las relaciones entre el capital y el trabajo” (Wade, 2019).

CONCLUSIONES GENERALES

En el presente trabajo se mostró que para lograr un crecimiento económico sostenido es importante la productividad total de los factores. Tanto el modelo de Solow-Swan, como la teoría del crecimiento endógeno, concuerdan con ello. Sin embargo, este modelo no puede explicar endógenamente el aumento de la productividad, aunque no por ello debemos descartar los planteamientos neoclásicos para explicar el crecimiento de los Tigres Asiáticos, ya que son útiles para entenderlo hasta cierto punto. Podemos ver algunos de los puntos que defiende la teoría neoclásica reflejados en el comportamiento de estos países en lo que se refiere, por ejemplo, a la promoción de exportaciones y la atracción de inversión extranjera. La acumulación de capital definitivamente fue importante para que pudiera comenzar el proceso de crecimiento económico. Sin embargo, como explica el modelo de Solow-Swan, llega un momento en que los países alcanzan un estado estacionario y la única forma de sostener el crecimiento es a través de aumentos en la productividad. Es entonces cuando resulta pertinente recurrir a otras teorías, como la del crecimiento endógeno, para ampliar nuestro entendimiento al traer a consideración factores como la intervención del gobierno y la importancia de las instituciones.

Si bien es cierto que en un principio estos países adoptaron mucha de la tecnología extranjera, también lo es que con el paso del tiempo buscaron desarrollar tecnología propia, enfocándose en invertir tanto en educación como en investigación y desarrollo.

Ha-Joon Chang plantea, en lo que sería una respuesta a la aseveración de Paul Krugman de que el crecimiento de los Tigres Asiáticos se debió únicamente a la acumulación de trabajo y capital, que la historia ha mostrado que, durante las primeras etapas de crecimiento, los países dependen más de la acumulación de factores que de la innovación y el aumento de la productividad, pero esto no significa que así será permanentemente, ya que es posible hacer una transición a un régimen de crecimiento impulsado por la productividad, y menciona que las estimaciones muestran que, por ejemplo, en Japón, Corea y Singapur, el crecimiento de la productividad se aceleró con el tiempo, lo que Chang atribuye al hecho de que se contaba con la ayuda de capacidades organizacionales e institucionales que se habían acumulado en un principio del proceso (Chang, 2003).

Los autores mencionados a lo largo de esta investigación, así como muchos otros, han trabajado para mostrar que hay diversos elementos, más allá de la acumulación de factores, que contribuyeron a que los Tigres Asiáticos pudieran tener un crecimiento sostenido.

Si hablamos de un caso particular tenemos que, por ejemplo, en Corea del Sur, como se mostró, el gobierno desempeñó un papel fundamental apoyando el desarrollo tecnológico y a ciertas industrias, así como fomentando las exportaciones de determinados bienes, todo esto a través de políticas deliberadas y esfuerzos cuidadosos. Lo mismo sucede con el énfasis puesto en el desarrollo de capital humano. Los postulados de la teoría neoclásica no reflejan del todo dichas acciones, así como el papel que desempeñaron en el crecimiento económico de estos países. El hecho de que se apoyara a industrias específicas, generó una concentración del poder en unas cuantas empresas, lo cual se contradice con la teoría neoclásica, que asume un mercado competitivo. Además, dichas empresas fueron muy relevantes para el crecimiento. Un ejemplo es Hyundai, que contribuyó de forma significativa durante el periodo de industrialización, y, posteriormente, con el apoyo del gobierno, logró moverse a sectores más productivos, como el de los automóviles, consiguiendo exportar el primer auto coreano y haciendo importantes avances en el

desarrollo de tecnología propia, lo cual fue fundamental para aumentar su competitividad en el mercado mundial e impulsar el crecimiento y presencia del país.

Una excepción podría ser Hong Kong, ya que su enfoque fue más hacia el mercado. Sin embargo, el gobierno no se mantuvo al margen por completo, ya que también apoyó industrias específicas.

Además de lo anterior, durante este trabajo se ha expresado la cercana cooperación entre gobierno y sector privado, algo que tampoco abarca la teoría neoclásica desde el punto de vista de trabajar juntos para planear, diseñar e implementar la política industrial y de desarrollo de capital humano.

Debido a todos estos elementos que la teoría neoclásica no incluye en su análisis, es que se recurrió a la teoría del crecimiento endógeno y a las ideas de diversos autores. Esta teoría plantea que el aumento de la productividad se puede lograr a través de factores endógenos, es decir, factores sobre los cuales la política económica tiene influencia. Dos de estos factores, y cuya importancia es primordial, son el capital humano y las instituciones.

Respecto al desarrollo de capital humano, se mostró que hubo tanto similitudes como diferencias entre los cuatro países. En cuanto a las similitudes, encontramos que las razones que los llevaron a enfocarse con tanta premura en el desarrollo del capital humano fueron la escasez de recursos naturales y la amenaza que representaban otros países. Debido a ello, desde el principio de su proceso de industrialización, todos le dieron una importancia fundamental a la educación, sin considerar el hecho de que ya contaban con un antecedente de expansión de la educación a nivel primaria, y vieron en ella, además, un medio para fortalecer la presencia del Estado. Otras similitudes encontradas fueron la vinculación entre la educación y los planes de industrialización, los vínculos gobierno-industrias-escuelas, el avance por etapas en la cobertura de los diferentes niveles educativos de acuerdo a sus objetivos, el control del gobierno, no solo en escuelas públicas, sino también privadas, y el constante monitoreo de las políticas implementadas. También se encontraron diferencias, entre las cuales destaca la participación del

sector privado, aunque esto se dio principalmente a nivel superior, ya que en Corea y Taiwán este tuvo más presencia que en Singapur y Hong Kong, contrario a lo que había sucedido en los primeros dos países en los niveles anteriores.

En cuanto al tema de las instituciones, vimos cómo ciertos aspectos hicieron que el Estado fuera no solo autoritario, sino también desarrollador. De igual manera, hubo ciertos factores y mecanismos institucionales que le permitieron ampliar su capacidad estatal, lo cual fue fundamental para lograr tareas tan variadas como el mantener la estabilidad, el control, llevar a cabo acciones que elevaran los ingresos del país y hacerle frente a las inevitables tensiones entre los favorecidos y los no favorecidos, lo cual conseguía manejando los conflictos a través de su dominio en las relaciones entre el Estado y el capital, y asistiendo al capital en el dominio de las relaciones entre el capital y el trabajo (Wade, 2019).

Aunque en el tema de las instituciones no se delinearón tan claramente las diferencias como las similitudes entre los países, sí se mostró de manera general cómo la presencia de cierto tipo de Estado contribuyó de forma efectiva al logro de los objetivos que se tenían y podemos ver que no fue tan diferente el cómo sucedió en cada uno de ellos.

Finalmente, podemos decir que la educación es fundamental y se debe considerar tan relevante como la inversión en capital físico. Una vez hecho esto, es necesario que sea una meta nacional, por lo que debe estar muy clara en los planes de desarrollo y ser coherente con ello al asignarle los recursos necesarios. Sin embargo, también se debe tener claro que actuar únicamente en el aspecto educativo no es suficiente. Esta nueva sociedad más educada y con nuevas habilidades y capacidades debe encontrar un lugar para poder aplicarlas, sin ello no tiene sentido invertir en capital humano; como se muestra en (Park, 2005): “la educación por sí sola es democracia, pero con la tecnología se convierte en poder”.

Respecto al papel de los gobiernos, elementos como la coordinación, la mejora de las capacidades y de la organización burocrática y la transparencia, son puntos importantes a tener en cuenta.

REFERENCIAS

- Acemoğlu, D. (2003). *Lecture Notes for Political Economy of Institutions and Development*.
- Acemoğlu, D., & Robinson A, J. (2012). *Por qué fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Barcelona: Ediciones Deusto.
- Acemoğlu, D., Johnson, S., & Robinson A., J. (2005). Institutions as a fundamental cause of long-run economic growth. In *Handbook of Economic Growth, Volume IA*. (pp. 386-464). Elsevier B.V.
- Alonso Cañete, R. (2018). *Democracias capturadas: el gobierno de unos pocos*. Oxfam Internacional.
- Barro, R. J. (1998). The East Asian Tigers have plenty to roar about. *Economic Viewpoint*.
- Becker, G. S. (2002). The Age of Human Capital. In E. (. Lazear, & R. J. Barro, *Education in the twenty-first century*. Stanford: Hoover Institution Press.
- Béland, D., & André, L. (2005). Nationalism, public policy, and Institutional Development; Social Security in Belgium. *Journal of Public Policy*.
- Berhane, E. (2012). The Role of Government in East Asian Development. *Jönköping International Business School*.
- Booth, A. (1998). Initial conditions and miraculous growth: why is South East Asia different from Taiwan and South Korea? *SOAS University of London*.
- Braaten, Ø. (2010). What can explain Taiwan's growth miracle over the period 1950-2000? *NORGES HANDELSHØYSKOLE*.
- Campos, N. F. (1999). Development Performance and the Institutions of Governance: Evidence from East Asia and Latin America. *Elsevier Science*, pp. 439±452,.
- Cárdenas Gómez, G. E., & Michel Nava, R. M. (2018). Descripción de las teorías del desarrollo. *Tiempo Económico económico y desigualdad*.
- Chang, H.-J. (2003). Chapter 6. The East Asian Development Experience. In H.-J. Chang, *Rethinking Development Economics*.
- Chang, H.-J. (2003). The East Asian Development Experience . In H.-J. Chang, *Rethinking Development Economics* (p. 554). Anthem Press.
- Chang, H.-J. (2007). La política social en el desarrollo económico: algunas reflexiones teoricas y enseñanzas del Asia Oriental. *Economía UNAM*.

- Chang, H.-J. (2013). Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio. *Ensayos de Economía*, 27-57.
- Chang, H.-J. (2014). *Economics: The User's Guide*. Penguin Books Ltd.
- Chang, H.-J. (2015). Instituciones y desarrollo económico: teoría, políticas e historia. *Revista Encrucijada Americana*, 11-36.
- Chen, J.-J. (2002). Reforming Textbooks, Reshaping School Knowledge: Taiwan's textbook deregulation in the 1990s. *Pedagogy, Culture & Society*.
- Cheng, T.-J., Haggard, S., & David, K. (1998). Institutions and growth in Korea and Taiwan: The bureaucracy. *The Journal of Development Studies*.
- Chiñas, C. G. (2000). De Adam Smith a List, ¿del libre comercio al proteccionismo? *Revista de la Facultad de Economía - BUAP*, 103-113.
- Chirinos, R. (2007). Determinantes del crecimiento económico: Una revisión de la literatura existente y estimaciones para el período 1960-2000. *Working paper series*.
- Chu, K. (2015). *Review of development of vocational education in Hong Kong*. Research Office Legislative Council Secretariat.
- Cingano, F. (2014). Trends in Income Inequality. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 163*.
- Cypher, J. M., & Dietz, J. L. (2004). Developmentalist theories of economic development. In J. M. Cypher, & J. L. Dietz, *The Process of Economic Development*. Routledge.
- D. Ashton, F. Green, J. Sung & D. James. (2002). The Evolution of Education and Training Strategies in Singapore, Taiwan and S. Korea: a development model of skill formation. *Journal of Education and Work*.
- D. Kurz, H., & Salvadori, N. (2005). *Theories of endogenous growth in historical perspective*.
- Ellerman, D. (2001). Hirschman Themes of Social Learning and Change. *The World Bank. Policy Research Working Paper*.
- Encyclopedia Britannica. (n.d.). *Taiwan*.
- Evans, P., & Heller, P. (2019). The State and Development. In D. Nayyar, *Asian Transformations: An inquiry into the development of nations*. New York: Oxford University Press.
- Fajnzylber, F. (1983). La industrialización exportadora del sudeste asiático: realidades y mitos. In F. Fajnzylber, *La industrialización trunca de América Latina* (pp. 103-146). Ciudad de México: Editorial Nueva Imagen S.A.

- Gaviria Ríos, M. A. (2007). Mario Alberto Gaviria Ríos. *Cuadernos de economía*.
- Gaytán, r. K. (2003). Aspectos teóricos del desarrollo regional. *Economía Informa*, 54-63.
- Heinz D. Kurz, Neri Salvadori. (1998). *'Endogeneous' Growth Models and the 'Classical' Tradition*.
- Hermosillo Anduaga, G. C., Kaplan Navarro, J. C., Padilla Torres, H. N., & Domínguez Ibarra, H. J. (2011). Crecimiento sin desarrollo. *El Buzón de Pacioli*.
- Hernández, J. M. (2003). Análisis kaldoriano del crecimiento económico de los estados de México, 1980-2000. *Comercio exterior*, 1024-1034.
- Howitt, P. (2004). Endogenous Growth, Productivity and Economic Policy: A Progress Report. *International Productivity Monitor*.
- Huff, W. (1994). *Economic growth of Singapore: Trade and development in the twentieth century*. Glasgow: Cambridge University Press.
- Irwin, D. A. (2021). *How Economic Ideas Led to Taiwan's Shift to Export Promotion in the 1950s*. Washington, D.C.: Peterson Institute for International Economics.
- Jangraiz, K. (2015). The Role of Research and Development in Economic Growth: A Review. *MPRA*.
- Jiménez, F. (2011). *Crecimiento económico. Enfoques y modelos*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Jiménez, F. (2012). *Elementos de teoría y política macroeconómica para una economía abierta*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Jones, C. I. (1995). R&D Based Models of Economic Growth. *The Journal of Political Economy*, 759-784.
- Ju-Ho, L., Hyeok, J., & Song, C. H. (2018). *Accumulating human capital for sustainable development*. Elgar Publishing.
- Kattel, R., Kregel, J. A., & Reinert, E. S. (2009). The Relevance of Ragnar Nurkse and Classical Development Economics. *Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics no. 21*.
- Kenton, W. (2022). Human Capital Definition: Types, Examples, and Relationship to the Economy. *Investopedia*.
- Khan, M. H. (2019). Institutions and Development. In D. Nayyar, *Asian Transformations: An inquiry into the development of nations*. New York: Oxford University Press.

- Koh, Y. (2010). El crecimiento de la economía coreana y el papel del gobierno. In K. D. Institute, *La economía coreana: Seis décadas de crecimiento y desarrollo* (pp. 23-105). Naciones Unidas.
- Kwok-Chun, T., & Mark, B. (2000). Colonial models and the evolution of education systems. Centralization and decentralization in Hong Kong and Macau. *Journal of Education Administration*.
- Kyroglou, G. (2017). The Importance of Income Inequality at the Top End of the Distribution as Opposed to the Bottom End as Determinant of Growth. *Uppsala Universitet*.
- Lee, J. (2001). Education Policy in the Republic of Korea: Building Block or Stumbling Block? *The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank*.
- Lee, S. K., Goh, C. B., Birger, F., & Tan, J. P. (2008). *Toward a Better Future. Education and Training for Economic Development in Singapore since 1965*. Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank.
- Lee, S.-K., Goh, C. B., Fredriksen, B., & Tan, J. P. (2008). *Toward a Better Future : Education and Training for Economic Development in Singapore since 1965*. Washington DC: World Bank.
- Leipzig M., D., & Thomas, V. (1993). *The lessons of East Asia*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Leung, Y., & Liang, Y. (2018). An Exploration of the History of Vocational Education in Hong Kong. *US-China Education Review B*.
- Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics* 22.
- Mankiw, N. G. (2012). *Principios de economía, Sexta edición*. Cengage learning Editores S.A de C.V.
- Martin, R., & Sunley, P. (1998). Slow Convergence? The New Endogenous Growth Theory and Regional Development. *Economic Geography*, 201-227.
- Minardi, J.-F. (2013). Hong Kong: The Ongoing Economic Miracle. *Montreal Economic Institute*.
- Morris, P. (1996). Asia's Four Little Tigers: A comparison of the role of education in their development. *Comparative education*.
- Mundle, S. (2019). Education and Health. In D. Nayyar, *Asian Transformations: An inquiry into the development of nations*. New York: Oxford University Press.
- MUNUC. (2021). *Creation of Singapore, 1963*.
- Murphy, K., Shleife, A., & Vishny, R. W. (2010). Industrialization and the Big Push. *The Journal of Political Economy*, 1003-1026.

- Mylonas, H., & Tudor, M. (2021). Nationalism: What We Know and What We Still Need to Know. *Annual Review of Political Science*.
- Nayyar, D. (2019). *Asian Transformations: An inquiry into the development of nations*. New York: Oxford University Press.
- Nguyen, T.-A. (2009). *Sources of Economic Growth: Physical capital, Human Capital, Natural Resources, and TFP*. Paris: Université Panthéon-Sorbonne.
- Ocampo, J. A. (2004). Introducción. In CEPAL, *El desarrollo Económico en los Albores del Siglo XXI*. Colombia: Alfaomega Colombiana.
- Olivier, B., Cuong, L. V., & Masquin, B. (2009). When Does a Developing Country Use New Technologies? *Springer Verlag*, 275-300.
- Osiobe, E. U. (2019). *A Literature Review of Human Capital and Economic Growth*. New Mexico State University.
- Öztürkler, H., & Bozgeyik, Y. (2014). *What is endogenous in endogenous growth models?* Turkey.
- Pack, H. (1994). Endogenous Growth Theory: Intellectual Appeal and Empirical Shortcomings. *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, No. 1, 55-72.
- Page, J. (1994). The East Asian Miracle: Four Lessons for Development Policy. In F. Stanley, & J. J. Rotemberg, *NBER Macroeconomics Annual 1994, Volume 9* (pp. 219-282). National Bureau of Economic Research.
- Panico, C., & Olivella Riza, M. (2009). *Myrdal, growth processes and equilibrium theories*.
- Park, M. G. (2005). Knowledge producing partnerships and collaborative ventures between the academy and industry. *Bonn*.
- Pérez, I. E. (2016). Las teorías del crecimiento económico: notas críticas para incursionar en un debate inconcluso. *Scielo*, 73-125.
- Polga-Hecimovich, J. (2019). Bureaucracy in Latin America. In O. U. Press, *Oxford Research Encyclopedia of Politics*.
- Prasenjit, D. (2019). Nationalism and Development. In D. Nayyar, *Asian Transformations: An inquiry into the development of nations*. New York: Oxford University Press.
- Psacharopoulos, G., & Woodhall, M. (1985). *Education for development, an analysis of invest and choices*. Washington, DC: Oxford University Press.
- Quintana Romero, L., Andrés Rosales, R., & Mun, N. (2013). Regional Growth and Development in Mexico and South Korea: A comparative analysis of Kaldor's laws. *investigación económica*, vol. LXXII, no. 284, 79-105.

- Ranis, G. (2007). Taiwan's success and vulnerability Lessons for the 21 st century. *Routledge*.
- Reyes Bernal B., J. (2010). El residuo de Solow revisado. *Revista de Economía Institucional*.
- Ricoy, C. J. (2005). La teoría del crecimiento económico de Adam Smith. *Economía y Desarrollo*, 11-47.
- Rispens, R. K. (2009). Modern Economic Growth Theories and the “Miracle” of the East Asian Tigers. *Erasmus University Rotterdam*.
- Rivas, Á. M. (2008). Las leyes del desarrollo económico endógeno de Kaldor: el caso colombiano. *Revista de Economía Institucional*, 129-147.
- Robert J. Barro, Xavier Sala-i-Martin. (2004). *Economic growth*. London: The MIT press.
- Ros, J. (2013). *Rethinking economic development, growth, and institutions*. United Kingdom: Ocford University Press.
- Sala-i-Martin, X. (2000). *Lecture notes on economic growth*. España: Antoni Bosch Editor.
- Sala-i-Martin, X. (2002). 15 years of new growth economics: what we have learnt? *Banco Central de Chile. Documentos de Trabajo*.
- Saleemad, K. (n.d.). The Contribution of Education to Economic Development in East Asia.
- Salvadori, N. (n.d.). *The theory of economic growth: a classical perspective*. Italia.
- Sarel, M. (1996). *Growth in East Asia What We Can and What We Cannot Infer*. International monetary Fund.
- SDC. (2021). *Examining Authoritarian Developmental States*. Suiza.
- Slobodan, C., Uroš, M., & Marko, J. (2019). Institutions as the driver of economic growth in in classic, neoclassic, and endogenous theory. *Economic Themes* 57, 111-125.
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the wealth of nations*. Random House, Inc.
- Stewart, F. (2000). Income Distribution And Development. *QEH Working Paper Serie*.
- Suárez-Dávila, F. (2019). Alexander Hamilton: creador del Estado Desarrollador. *Journal of Economic Literature*, 55-65.
- Tang, K.-C. (2000). Colonial models and the evolution of education systems Centralization and decentralization in Hong Kong and Macau. *Journal of Educational Administration*.
- The World Bank. (2012). *Singapore Workforce Development*.

- Tilak, J. B. (2001). Education and Development: Lessons from Asian Experience. *Indian Social Science Review*.
- Tilak, J. B. (2002). Building Human Capital in East Asia: What Others Can Learn.
- Ucak, A. (2015). Adam Smith: The Inspirer of Modern Growth Theories. *Science direct*, 664-672.
- Ulku, H. (2004). R&D, Innovation, and Economic Growth: An Empirical Analysis. *IMF Working paper*.
- UNRIC. (2020). Objetivos de Desarrollo Sostenible .
- UNU. (n.d.). *The Singapore case*.
- Valenzuela, C. J. (1975). Gunnar Myrdal: un liberal iconoclasta. *Revista de Comercio Exterior*.
- Wade, R. H. (2019). East Asia. In D. Nayyar, *Asian Transformations: An inquiry into the development of nations*. New York: Oxford Univerisyt Press.
- Wai-Chung Yeung, H. (2005). *Institutional capacity and Singapore's developmental syaye*. London.
- Yusuf, S. (2020). *Building Human Capital: Lessons from country experiences. How Singapore does it* . Washington, DC.