



**Política Industrial y Redes Empresariales. Una historia
comparada de México y Corea del Sur, 1962-2005**

T E S I S

**Que para obtener el grado de
Maestro en Historia**

Presenta

Adrián Mercado Contreras



**Política Industrial y Redes Empresariales. Una historia
comparada de México y Corea del Sur, 1962-2005**

T E S I S

**Que para obtener el grado de
Maestro en Historia**

Presenta

Adrián Mercado Contreras

Director de Tesis

Dr. Moisés Gámez

ÍNDICE GENERAL

Agradecimientos	3
Introducción	5
Capítulo 1. Política Industrial en México y Corea del Sur (1962-1987)	34
1.1. Antecedentes: el origen de la política industrial y el modelo de la ISI	35
1.2. La situación en México y Corea del Sur a partir de 1962 a 1987	42
1.2.1. Comparación de las políticas industriales implementadas en México y Corea del Sur	47
1.2.2. Las redes empresariales durante el periodo de 1970 a 1990	64
1.2.3. Factores exógenos que tuvieron impacto en la política industrial	68
1.2.4. Resultados de la política industrial	76
1.3 Reflexiones capitulares	86
Capítulo 2. La política industrial en México y Corea del Sur (1987-2005)	91
2.1. El contexto mundial del periodo de 1987 al 2005	93
2.2. Breve repaso de la historia del pensamiento económico	96
2.3. La política industrial en México y Corea del Sur	103
2.3.1. Comparación de las políticas industriales en México y Corea del Sur	104
2.3.2. Las redes empresariales durante el periodo de 1987 a 2005	112
2.3.3. Resultados de la política industrial	116
2.3.4. Algunos datos de la economía actual en México y Corea del Sur	124
2.4 Reflexiones capitulares	131
Capítulo 3. La política industrial en las redes empresariales	135
3.1. Concepto de redes empresariales	139
3.1.1. Tipos de redes empresariales	141
3.2. La política industrial y las redes empresariales	143
3.2.1 Las redes empresariales de los chaebols y el sector automotriz mexicano	146
3.3 Primer estudio de caso: Samsung Group	155
3.3.1. Breve historia de la empresa	157
3.3.2. Análisis de la red empresarial de Samsung Group	160
3.4. Segundo estudio de caso: General Motors	165
3.4.1 Breve historia de la empresa	166
3.4.2. Análisis de la red empresarial de GM México	168
3.5 Reflexiones capitulares	171
4. Conclusiones generales de la tesis	173
5. Bibliografía	182
5.1. Fuentes Virtuales	182
5.2. Fuentes bibliográficas	186

Agradecimientos

Este trabajo no es fruto de un esfuerzo individual, sino de una constelación de voluntades. Fueron muchas personas las que me ayudaron en este camino y quisiera aprovechar este espacio para agradecerles.

En primer lugar, quisiera agradecer a la Secretaría de Ciencia, Humanidades, Tecnología e Innovación (SECIHTI) por el apoyo económico que me brindaron durante el programa de maestría. Sobre todo, agradecer a la clase trabajadora de México, millones de mujeres y hombres que con su esfuerzo hacen posible que muchos jóvenes investigadores puedan formarse. A todas estas personas les debo este proyecto y la conciencia de que nuestra tarea siempre tendrá el objetivo de retribuir, aunque sea de forma mínima, a la sociedad mexicana. Ojalá que estas páginas sean un grano de arena en la inmensa obra de dignificar nuestro presente y nuestro porvenir.

También quisiera agradecer al Colegio de San Luis A.C., desde los profesores del programa de historia, el personal administrativo, de limpieza y de seguridad, por siempre atendernos con una sonrisa. Considero que el Colegio de San Luis, además de haber sido un espacio académico, también fue un hogar.

Al Dr. Moisés Gámez, quien fue mi director de tesis durante este proceso, muchas gracias por su guía y sus enseñanzas. A la Dra. María Isabel Monroy, coordinadora del programa de historia, por su compromiso conmigo y con mis compañeros del programa. A la Dra. Esperanza Fujigaki y al Dr. Juan José Ramírez por haber sido mis lectores. A mis compañeros de la maestría en historia, cuyos comentarios siempre fueron valiosos para mí y me ayudaron a crecer como investigador y como persona.

En lo personal, también quiero agradecer a mi familia, cuya confianza y amor siempre han sido la base para que yo pueda avanzar. A Olga, mi amiga entrañable, cuya valentía frente a la enfermedad y cuya esperanza inquebrantable fueron una fuente de inspiración constante; su lucha y su recuperación son testimonio de que la vida puede siempre reinventarse.

A todos ellos, a los que nombré y a los que se quedaron en silencio, les debo más de lo que estas páginas pueden expresar. Este trabajo les pertenece también.

Introducción

Durante las últimas décadas, dos naciones emprendieron un complicado camino en búsqueda de la prosperidad económica. Dos países que están conformados por una geografía, una cultura, unos recursos económicos y una densidad de población muy diferentes, pero que al mismo tiempo tuvieron que enfrentarse a retos similares para poder alcanzar el crecimiento y la estabilidad. Nos referimos a México y Corea del Sur, dos entidades que hicieron frente a los desafíos de la globalización y el surgimiento de nuevos competidores industriales, así como de un contexto geopolítico complejo que condicionó -más no determinó- su margen de maniobra en cuanto a sus políticas industriales.

A lo largo de la historia económica de estos dos países, el Estado no fue un mero árbitro o espectador, sino que en diversos momentos históricos fue el artífice de los planes industriales. En el caso de Corea del Sur, esto se cristaliza en los Planes Quinquenales que se aplicaron desde la dictadura de Park Chung-hee. En el caso de México, el Estado tuvo un papel protagónico durante el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), pero con la llegada del modelo neoliberal, el papel del Estado cambió.

La presente investigación tiene como objeto de estudio las políticas industriales que ambos países pusieron en práctica durante el periodo que va de 1962 hasta el 2005.¹ El objetivo es comprender y explicar el papel del Estado en la conformación de redes empresariales; es decir, en los entramados formados entre empresas, proveedores y, en algunos casos, instituciones. Para esto, es necesario entender tanto las similitudes como las diferencias en las políticas industriales. También, más allá del análisis económico, es necesario un análisis estructural que nos ayude a entender las causas extraeconómicas

¹ Dentro de los antecedentes, estudiaremos brevemente la etapa de 1946 a 1962, ya que ambas naciones coinciden en tener al modelo de la ISI como etapa inicial en su proceso de industrialización.

-políticas, geopolíticas, culturales, ideológicas y sociales- que dieron forma a las políticas industriales de las naciones estudiadas por la presente investigación. Para ejemplificar esto, usaremos el caso de los chaebols coreanos y el sector automotriz mexicano con el fin de ilustrar cómo se entrelazaron las políticas públicas y los mercados para dar forma a las redes empresariales de proveedores en Corea y México.

Desde 1982, la economía mexicana ha experimentado una fase de crecimiento moderado, con un incremento promedio del PIB per cápita por debajo del 1% (Calderón y Sánchez, 2012). Sin embargo, durante este mismo periodo, la economía coreana logró incrementar su PIB per cápita por diez (Banco Mundial, 2022). A partir de estos datos, es normal que el lector se haga la pregunta de qué fue lo que hizo diferente Corea del Sur y qué lecciones puede dejar para México. Es claro que ambas naciones tienen diferencias muy evidentes, pero también es verdad que tienen muchas similitudes.

Con base en esto, nuestra investigación se articula en torno a la siguiente pregunta: ¿Cuáles fueron los elementos de la política industrial que generaron y configuraron redes empresariales, y cuál fue el papel del Estado en la formación de estas redes?

A partir de la pregunta de investigación, y con base en los principales supuestos que hemos presentado en los primeros párrafos, podemos presentar la hipótesis que le dará sentido a nuestra investigación: las diferencias en el diseño e implementación de políticas industriales entre Corea del sur y México han sido elementos clave en la configuración de las redes empresariales de ambos países.

La investigación parte del supuesto de que el relativo éxito económico que logró Corea del Sur, sobre todo a partir del 2005 -año en el que es indiscutible su desarrollo industrial y su posición como una de las economías más productivas del mundo- se debió en gran parte al enfoque activo adoptado por los distintos gobiernos que participaron en el

proceso de industrialización coreano, desde los más conservadores hasta los democráticos-liberales. El Estado coreano tuvo un papel muy importante en la inversión de infraestructura, creación de proveedores -es decir, redes empresariales- y la promoción de transferencia tecnológica por parte de la Inversión Extranjera Directa (IED), así como nuevas tecnologías. Esto no demerita el rol que tuvo el comercio exterior, es innegable que el comercio juega un papel importante en la economía. De hecho, no tendría sentido iniciar un proceso de industrialización y economías de escala si las empresas no tienen demanda en el extranjero para que el valor producido se realice a través de la venta. Lo que sí se argumenta en la presente investigación es que, aún con la importancia que tuvo el comercio en el desarrollo coreano, intentar explicar su éxito económico exclusivamente a partir del lente del libre mercado es insuficiente.

Comparativamente, y como analizaremos en los primeros dos capítulos, México tomó un rumbo diferente. Es verdad que México, al igual que Corea del Sur, tuvo un periodo caracterizado por la sustitución de importaciones. Sin embargo, en el contexto de la década de 1970, caracterizada por la crisis del petróleo y, en el caso mexicano, de una crisis económica interna, la búsqueda de un modelo alternativo se volvió inevitable. El presidente López Portillo (1986) reconoce en sus memorias que México se encontraba en medio de una crisis económica. Sin embargo, atribuía el fracaso de la economía mexicana a nuestro vecino del norte, argumentando que las grandes potencias jamás han deseado que los países periféricos culminen su desarrollo.

Desde que la modernidad logró imponerse a golpe de bayoneta, las grandes potencias han limitado el desarrollo de competidores industriales. Sin embargo, la geopolítica condiciona, pero no determina la capacidad de acción de los Estados. Los datos hablan por sí solos; en el caso de México, el déficit fiscal pasó de 2.4% en 1970 a 9.6% en 1975, y el

de cuenta corriente pasó de 2.8% a 4.6% en ese mismo periodo. La inflación que se había caracterizado por estar controlada durante el llamado “Desarrollo Estabilizador” alcanzó el 14.6% anual (Banco de México, s.f.). Por lo tanto, era necesario modificar el modelo de la ISI o abandonarlo. Corea del Sur decidió adaptarlo y perfeccionarlo; México, lo abandonó.

Existe un gran debate sobre en qué momento México abandona este modelo, y quizás la manera más sencilla de aclararlo es a través de los decretos de la industria automotriz.

Decretos Automotrices	Objetivo	Requerimientos Establecidos en cada Decreto	Resultados
1962	Crear una industria nacional de vehículos y adoptar políticas de sustitución de importaciones.	Estableció un requerimiento del 60% en valor agregado local sobre vehículos ensamblados en México, así como un límite del 40% sobre la propiedad foránea en plantas de auto-partes. Prohibió las importaciones de vehículos terminados.	La producción creció, pero la maquinaria se hizo obsoleta, la calidad de los productos cayó, y las empresas nacionales enfrentaron mayores costos de producción que sus contrapartes foráneas.
1977	Después de la devaluación de 1976, la prioridad principal del gobierno fue fijar la Balanza de Pagos por lo que ordenó a las empresas manufactureras equilibrar su comercio para 1982.	Los proveedores de partes domésticos debían ser responsables del 50% o más de las exportaciones. Los controles de precios y las cuotas de producción fueron eliminados. Permitió que hasta un 20% de las exportaciones se produjeran en maquiladoras.	El decreto impulsó la inversión de multinacionales. En 1977, GM anunció su expansión y construyó nuevas plantas en los siguientes años. Ford, Volkswagen, Chrysler y Nissan siguieron sus pasos.

1983	Reducir el déficit comercial.	Se estableció un 60% de Grado de Integración (GIN) para autopartes y un GIN global de 80% para cada compañía. Las empresas sólo fueron capaces de producir una línea y cinco modelos.	La producción cayó y las empresas manufactureras experimentaron pérdidas. Surgió un superávit comercial pero no por un incremento en las exportaciones, sino debido a una menor demanda doméstica.
1989	Promover el desarrollo de la industria, dismantelar el programa de sustitución de importaciones, e incrementar su participación en la economía global. Hubo tres decretos en este año: Decreto de Auto-transporte, Decreto de Auto Popular, Decreto de Automotores.	El Decreto de Autotransportación liberalizó la producción de autobuses, camiones y otros vehículos. El Decreto de Auto Popular tenía como objetivo principal ofrecer vehículos a los consumidores de un “vehículo a precio razonable”. El Decreto de Automotores tenía como objetivo liberalizar la IAM.	Algunas reglas de contenido doméstico se redujeron, y las importaciones de vehículos se permitieron pero fueron limitadas.

Tabla 1. Decretos de la industria automotriz. Tabla tomada de López Noria, G. (2021).

De esta forma es posible notar que en la década de 1960 las empresas extranjeras estaban obligadas a utilizar gran parte de insumos nacionales. Luego, a partir de 1989, la situación cambia y disminuye el contenido nacional para las empresas transnacionales. En el capítulo 2 veremos que para el año 2004 se elimina cualquier requisito de contenido nacional para empresas internacionales. Al mismo tiempo, los primeros años de la década del 2000 coinciden con un Corea del Sur políticamente democrático y establecido como una de las principales potencias industriales en el mundo.

De esta forma, la temporalidad del estudio queda delimitada de acuerdo a diversos acontecimientos históricos que influyeron de sobremanera en el diseño y aplicación de las

políticas industriales. En primer lugar, el inicio de los Planes Quinquenales en el año 1962 en Corea del Sur y el auge del Desarrollo Estabilizador en México. Después, el decreto para la industria automotriz de 1977, la presidencia de López Portillo, el asesinato de Park Chung-hee y, en consecuencia, una supuesta transición a la democracia en ambos países. La década de los ochenta, por su parte, coincide con la crisis de la deuda en México. Luego, durante la década de 1990, se da la caída de la Unión Soviética, lo que permite a Corea del Sur redirigir recursos y no enfocarse demasiado en la industria bélica. La década de los noventa también coincide con el Error de Diciembre, la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y, en ambos países, crisis financieras. Finalmente, el inicio de la década del 2000 muestra los resultados del enfoque pasivo y activo para las economías de México y Corea del Sur.

El enfoque historiográfico que permitirá estudiar estas dos naciones de manera simultánea será la historia comparada. Para esto, argumentamos que un estudio comparado de la política industrial de ambas naciones puede arrojar información valiosa y más profunda que los enfoques económicos tradicionales. Este enfoque historiográfico explicará las causas que dieron forma a las redes empresariales de dos países con contextos tan diferentes. A partir de este enfoque es posible historizar, problematizar, comparar y explicar la naturaleza de las políticas industriales y estudiar cómo inciden en la configuración de las redes teniendo en cuenta los factores exógenos que permitieron -o no- la industrialización, tales como la geopolítica, la cultura o los factores sociales.

Como explica Jürgen Kocka (2003), si bien es verdad que en muchas ocasiones los comparatistas buscan estudios de caso con características similares, también es posible realizar una comparación a partir del contraste. Es decir, la historia comparada no se limita a estudiar casos parecidos, sino que también puede tomar dos casos aparentemente con pocas similitudes y explicar por qué surgen esas diferencias.

Además -como se verá en el primer capítulo- ambos países cuentan con similitudes que son importantes mencionar. Los dos partieron del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones, que como el nombre lo indica, buscaba sustituir los bienes producidos en el extranjero por bienes nacionales. Hoy día, ambas naciones están consideradas dentro de las principales 15 economías del mundo y ambas cuentan con un sector exportador importante (Lugo, 2023). Sin embargo, las variables sociales resultan más favorables para Corea.

Además del enfoque historiográfico, nuestro estudio resulta importante por cuestiones relacionadas a la política económica. La formulación de políticas económicas exige mucho más que el mero cálculo mercantil. La economía es política, y por lo tanto, debe tener en cuenta el contexto histórico y variables sociales, culturales y geopolíticas. Si bien los modelos cuantitativos son importantes, también lo son los factores institucionales. Los modelos que suelen enseñarse en economía, sobre todo los del enfoque neoclásico-ortodoxo, si bien valiosos en términos de su consistencia lógica y formal, pueden tener supuestos discutibles. Al mismo tiempo, la econometría puede dejar fuera variables sociales que son esenciales para comprender los fenómenos económicos.

Como ya se mencionó al inicio, la presente investigación tiene como parte de su objeto de estudio a las redes empresariales. Estudiar las redes empresariales implica observar el entramado más básico y elemental que le da forma a la industria. Ninguna empresa del calibre de Samsung o Hyundai funciona de manera independiente, todas dependen de una red muy importante de proveeduría. Esto resulta clave para la política económica debido a que la generación de redes empresariales también es una forma de generar empleos indirectos. Como estudiaremos en los capítulos 1 y 2, si bien la Inversión Extranjera Directa (IED) y las maquiladoras -llamadas así por la bibliografía sociológica- lograron generar empleos, también hubo una fuerte pérdida de empleos indirectos. Además, en el capítulo 2 se abordará una de las principales causas de crecimiento económico: la interconexión entre empresas; algo que México no ha logrado generar con la misma fuerza que Corea del Sur.

La historia comparada mostrará que la intervención del Estado en la economía cambia a través del tiempo. Por lo tanto, no se trata únicamente de observar correlaciones aisladas, sino de explicar cuál fue el proceso histórico que condujo a la existencia de dicha correlación. Los procesos de industrialización suelen ser complejos, y no se reducen a la mera optimización de funciones. En estos procesos históricos también convergen factores extraeconómicos.

Por ejemplo, Park Chung-hee tuvo una fuerte influencia del nacionalismo japonés. La decisión de industrializarse a partir de planes quinquenales que tuvieron como base a los oligopolios privados no fue una decisión que surgió ex nihilo. Park tuvo una fuerte influencia del fascismo japonés, que se ve reflejada en su enfoque económico nacionalista. Al mismo tiempo, el dictador coreano buscaba evitar la amenaza comunista y estabilizar al país (Eckert, 2016).

En el caso mexicano, nuestro país tuvo en cuenta la alternativa que propuso la CEPAL a finales de la década de 1970. La propuesta consistía en un modelo de crecimiento endógeno que al mismo tiempo combinaba elementos de la sustitución de importaciones con un enfoque orientado al exterior. Sin embargo, México se vió presionado a adoptar el modelo neoliberal debido a la deuda que nuestro país contrajo con el Fondo Monetario Internacional (Gutiérrez, 2005).

Si retomamos el tema de las similitudes entre ambos países, resulta importante mencionar que ambos tuvieron una época marcada por el autoritarismo. El contexto coreano se caracterizó por enfrentamientos abiertos entre liberales y conservadores. El gobierno de Park Chung Hee no titubeó al reprimir el derecho a huelga y condenar a los trabajadores a condiciones laborales deplorables. En el caso de México, como lo explica Beatriz Magaloni (2006), el Partido Revolucionario Institucional (PRI) se puede caracterizar como un régimen autocrático donde el poder político reside en un solo partido. Magaloni considera que México tenía un sistema de “elecciones autocráticas”, donde los posibles resultados electorales ya eran conocidos por todos. El PRI se encargó de reprimir opositores y amañar elecciones, pero siempre guardando la apariencia de una democracia liberal. Podríamos decir que el régimen del PRI era una suerte de régimen autoritario con elecciones autocráticas, o simplemente, un “autoritarismo electoral”. Durante este periodo, los presidentes mexicanos también instrumentalizaron la historia de bronce y el discurso nacionalista revolucionario para llevar a cabo sus planes industriales (Ackerman, 2015; Rosanvallon, 2020).

A todo esto hay que sumar los factores culturales. Es importante mencionar que durante mucho tiempo se tenía la creencia de que los países del sureste asiático no podían lograr el mismo nivel de desarrollo industrial que las potencias occidentales debido a la falta de ética protestante que promueve la racionalidad instrumental y la disciplina (Romero y Santiago, 2013). Lo que sucedió es que estos países supieron incluir la ética confuciana dentro de los planes industriales. De esta forma, Corea del Sur logró una cohesión social importante, basada en el esfuerzo colectivo, la importancia del conocimiento y la disciplina, que permitió que la planificación industrial pudiera imponerse por encima de los reclamos sociales.

Finalmente, cabe resaltar que otra de las motivaciones que condujo a adoptar el enfoque de la historia comparada está relacionada con un vacío en la literatura económica. Si bien es verdad que existen diversos estudios que comparan la economía mexicana con la economía coreana, aún siguen siendo escasos los estudios que abordan esta comparación desde la historia comparada. Además de esto, es importante mencionar que son todavía más escasos los estudios que comparan de manera sistemática las redes empresariales de ambas naciones.² En última instancia, la presente investigación busca contribuir a los estudios comparados ya existentes.

Como parte de la introducción, se ofrecerá primero un balance historiográfico, con el fin de mostrarle al lector los principales aportes que se han hecho respecto del tema y explicar las razones por las que nuestra investigación representa un aporte nuevo a la bibliografía relacionada con el tema de la industria y las redes empresariales.

² No se menosprecia el enfoque de la historia nacional. Este enfoque es valioso y también puede arrojar a la luz información e interpretaciones interesantes. Sin embargo, este enfoque corre el riesgo de caer en un falso particularismo que percibe lo nacional como único y autárquico. Por el contrario, y como menciona Steinmetz (2014), el enfoque comparado permite entender a las naciones dentro de su contexto global y encontrar patrones similares que existen entre los diversos países. La política industrial se realiza en un contexto supranacional que influye en la manera en la que se formulan dichas políticas.

Existe una gran cantidad de bibliografía que trata el tema de la política industrial, tanto en México, como en Corea del Sur (Tello, 2007; Moreno-Brid, 2010; Márquez, 2014; Contreras y Mungia, 2007; Pérez Gómez, 2021; Vázquez Maggio, 2017; Serrano, 2010; Fujigaki, 1997; Gutiérrez, 2005; Palma y Pincus, 2022; Olmedo-Carranza, 2015; Gómez Chiñas, 2003; Hidalgo Nuchera, 2023). Desde diferentes teorías e ideologías, estos estudios analizan las ventajas y las desventajas que tienen las políticas industriales activas (es decir, con intervención directa del Estado). Muchos estudios utilizan el enfoque histórico y la comparación para analizar la política industrial (Tello, 2007; Moreno-Brid, 2010; Márquez, 2014). El estudio de Contreras (2007) lo hace a partir de un enfoque económico, pero sumamente valioso para comprender el desarrollo del “sector maquilador” desde 1970 hasta inicios del 2000.

Mucha de la bibliografía relacionada con el tema de la industria recurre a la herramienta de la comparación, con el fin de entender qué similitudes y diferencias existieron en las políticas industriales y qué lecciones se pueden aprender de los países con mayor desarrollo. Por ejemplo, el estudio de Santarcángelo (2017) realiza un estudio comparado de la política industrial en México, Chile, Brasil y Argentina. Este estudio resulta interesante debido a que encuentra un patrón similar entre las cuatro naciones. Los cuatro países comenzaron un proceso de industrialización a partir del modelo de la ISI y luego transicionaron a un modelo de industrialización pasiva con base en los mercados y la IED.



Gráfico 1. PIB per cápita (US\$ a precios actuales) - México, Chile, Argentina. Tomado del Banco Mundial (2023).

Otro de los estudios importantes que utiliza la herramienta comparada para el análisis de la política industrial es el de Hidalgo Nuchera (2023). El autor menciona que la política industrial es clave para el desarrollo de las PyMEs y nuevas tecnologías. El estudio utiliza el caso de la República Popular China para ejemplificar un caso exitoso de industrialización contemporánea.

El tema de la industrialización por sustitución de importaciones ha sido ampliamente discutido en la bibliografía tanto económica como histórica. Gran parte de esta bibliografía, tanto de autores de izquierda como conservadores, coinciden en que el modelo fracasó por características intrínsecas al propio modelo (Reyes, 1969; Valle, 2011; Pérez Gómez, 2021; Serrano, 2010 y Gutiérrez, 2005). Sin embargo, es importante mencionar que también existen una serie de autores, muchos con un enfoque heterodoxo, que han cuestionado este

supuesto “fracaso de la ISI” (Palma y Pincus, 2022; Olmedo-Carranza, 2015; Vázquez, 2017).

Los autores críticos con la ISI señalan que el modelo se da en un contexto posterior a la Segunda Guerra Mundial y durante la Guerra Fría, que afectó de manera importante a Iberoamérica. La dependencia de divisas y de bienes de capital extranjeros motivó a muchos países denominados “periféricos” a industrializarse para evitar esta dependencia de los países centrales (Rapoport, 2009). Sin embargo, los autores críticos con el modelo de la ISI mencionan que la industria generada por el Estado dependía en gran medida de aranceles y subsidios, lo que la hizo poco competitiva. El modelo de la ISI no logró evitar la dependencia de bienes de capital extranjeros, lo que se tradujo en una salida de divisas importante, además que gran parte del gasto público se financió a través de una política monetaria expansiva cuyo resultado fue el aumento de las presiones inflacionarias. Estos autores mencionan también que gran parte de las máquinas e industrias ya se encontraban obsoletas, por lo que el cambio de modelo se volvió necesario.

Sin embargo, no toda la bibliografía coincide con esta visión tajante que afirma que el modelo de la ISI es un modelo destinado al fracaso. Muchos autores se han mostrado críticos con esta visión, argumentando que el problema no es el modelo, sino el enfoque que se le dió en América Latina (Palma y Pincus, 2022; Olmedo-Carranza, 2015; Vázquez, 2017).

El modelo de la ISI no es una receta cerrada, y es necesario adaptarlo a las circunstancias históricas de cada nación. Así es como lo ha comprendido esta bibliografía crítica, que menciona que en los países de Asia Oriental -Corea del Sur por ejemplo- se ha aplicado el modelo de la ISI de una forma particular. Corea del Sur aplicó el modelo de la ISI casi de la misma manera que en Iberoamérica, aunque con una planificación más

detallada y orientada al largo plazo. Sin embargo, y sobre todo después de la dictadura de Park Chung-hee, la planificación tuvo un enfoque diferente. El proteccionismo se volvió parcial, protegiendo solamente a un grupo selecto de empresas de alta tecnología. Los aranceles y los subsidios se volvieron temporales, y estuvieron condicionados a cumplir con metas de producción.

El objetivo era que la ayuda estatal funcionara como un trampolín que ayudara a estas empresas a generar rendimientos crecientes a escala. Una vez logrado el objetivo, la siguiente meta era obligar a estas empresas a exportar y enfocarse en el exterior. En el caso de las redes empresariales, y como veremos en el capítulo 1, el Estado se encargó de generar una red de proveeduría nacional importante para evitar la dependencia de insumos extranjeros. En una etapa avanzada, se permitió a los grandes conglomerados que pudieran utilizar insumos del exterior, pero sin descuidar las cadenas de proveedores nacionales, ya que eran una fuente importante de empleos indirectos y una pieza clave en caso de algún problema de suministro con las redes internacionales.

Lo que argumentan los autores críticos con el enfoque tradicional -que considera que el modelo de la ISI fracasó por su propia estructura interna- es que el modelo logró ser relativamente exitoso en Corea del Sur o la República Popular China, debido a que la ISI logró adaptarse a las circunstancias de la globalización en estos países.

Como recién se mencionó, el modelo de la ISI surge en un contexto de Guerra Fría donde los países buscaban autonomía industrial y soberanía política. Una de las principales bases ideológicas del modelo de la ISI fue la teoría de la dependencia. Esta teoría comienza a debatirse en la CEPAL en la década de 1950. El principal supuesto que le da sustento a esta teoría es que existe una relación de interdependencia entre las economías nacionales y el resto de economías mundiales; sin embargo, mientras que algunos países se dedican a

importar bienes de capital y exportar materias primas (naciones periféricas) otros países importan materias primas y se dedican a exportar tecnologías y bienes manufacturados (naciones centrales).

Sin embargo, a la CEPAL se le ha acusado de promover un modelo de la ISI donde el proteccionismo era generalizado y sin fecha de caducidad, lo que promovió en última instancia una industria nacional poco competitiva. Como explica FitzGerald (1998), esto es falso. La CEPAL jamás promovió que el modelo se aplicara de esa manera, por el contrario, la CEPAL hizo énfasis desde un inicio en que era importante que los países debían generar sus propias tecnologías y que una vez que la industria nacional estuviera lista para competir con los países del centro, las ayudas y las protecciones debían reducirse considerablemente. Es verdad que a la CEPAL le costó mucho comprender el proceso de crecimiento económico; sin embargo, como nos explica la historia del pensamiento económico, en esa época los economistas ortodoxos tenían el mismo problema.

El modelo de crecimiento neoclásico consideraba la tecnología como una variable exógena, por lo que no era posible promover el desarrollo de nuevas tecnologías dentro de la economía. La tecnología simplemente “aparecía” y generaba externalidades positivas. Sin embargo, con la llegada de los modelos de crecimiento endógeno esto cambió. La CEPAL creó su propia versión de este modelo, debido a que la versión ortodoxa creía que era suficiente con garantizar derechos de propiedad intelectual para que estas tecnologías pudieran desarrollarse. La CEPAL fue más allá, y con base en los propios textos de Romer (1990), argumentó que el Estado podía ayudar a generar nuevas tecnologías a través de la inversión en investigación y desarrollo (I+D) y la inversión en educación.

Aún con esto, el modelo de la ISI ha generado resultados mixtos. Palma y Pincus (2022) mencionan que es verdad que los países asiáticos lograron un crecimiento nada

despreciable gracias a la particular aplicación de este modelo. Sin embargo, los autores también señalan que muchos de estos países tienen el riesgo de caer en la trampa del ingreso medio. Es decir, aunque estos países mostraron que las leyes de Kaldor aún siguen vigentes, pueden tener problemas en alcanzar el mismo nivel de ingreso que aquellos países considerados de ingreso alto.³ La OCDE (2012) también se une a las críticas, argumentando que el desarrollo territorial en Corea ha sido muy desigual.⁴

En el caso de México, aún con los errores que se cometieron al aplicar el modelo, la ISI logró algunos beneficios. El modelo fue capaz de reducir la dependencia de importaciones en nuestro país, el problema fue que no logró hacerlo de la manera que se esperaba. Valle y Martínez (2011) consideran que el principal error que cometió el gobierno mexicano fue haberse centrado demasiado en los bienes de consumo no durable y no tanto en los bienes de capital. El Estado se concentró demasiado en la industria ligera, y terminó descuidando la generación de nuevas tecnologías. Fujigaki (2013) menciona que una parte de la maquinaria de la industria manufacturera se encontraba obsoleta, pero reconoce que durante el periodo de la ISI este sector tuvo un buen desarrollo.

Pocos temas han generado tanta controversia como el de la apertura comercial en México y el mundo. Ya mencionamos que ambos países (Corea del Sur y México) pasaron del modelo de la ISI a un modelo orientado al exterior. En el caso mexicano, se abandonó la sustitución de importaciones para abrazar el modelo neoliberal. Muchos autores han analizado este tema, y han llegado a la conclusión de que el modelo neoliberal trajo algunas

³ Las leyes de Kaldor mencionan que el crecimiento económico está estrechamente relacionado con la industria, en especial, con la industria manufacturera.

⁴ En el capítulo 3, esto se verá reflejado en la red empresarial de Samsung, ya que la mayoría de los proveedores nacionales de esta empresa se encuentran concentrados apenas en una sola provincia.

ventajas, como equilibrio macroeconómico y una diversificación de las exportaciones (Kuntz, 2010; Garcete-Galeano, 2021; Márquez, 2014).



Gráfica 2. Exportaciones de México en el tiempo como porcentaje del PIB. Fuente: Banco Mundial (2023).

Sin embargo, el modelo no se encuentra exento de críticas, muchos de los autores mencionados señalan que el inicio del modelo neoliberal en México se correlaciona con el inicio de un periodo de crecimiento moderado. Si el modelo de la ISI se había caracterizado por un discurso nacionalista, el discurso imperante en esta época será el del libre desarrollo empresarial y la globalización. El ex-presidente Miguel de la Madrid (2004) cuenta en sus memorias que después de la presidencia de Lopez Portillo el país se encontraba en una situación crítica, donde diversos grupos sociales, como la prensa, los obreros y los empresarios, se encontraban enfrentados. El ex-presidente menciona que llegó a escuchar la frase “los ricos son la raíz de todos los males de este país” en las reuniones presidenciales.

El modelo neoliberal, después de algunas décadas, pudo estabilizar las cuentas del país y traer un equilibrio a nivel macroeconómico. Sin embargo, el modelo adoptó un enfoque pasivo respecto a la política industrial, donde su principal fuente de sustento fue la IED. Esto dejó un legado importante en términos de aprendizaje, pero no pudo generar la transferencia de tecnología esperada (Contreras, 2007; Gómez Chiñas, 2003; Rivas Saavedra, 2023). El problema de fondo es que muchas de estas empresas no estaban obligadas a transferir tecnología, y con el paso de los años, las restricciones en cuanto al contenido nacional se volvieron cada vez más laxas, por lo que la conexión entre estas empresas y la economía local se volvió cada vez más débil.

En este punto se justifica la originalidad de la presente investigación. En primer lugar, existen muchos estudios de política industrial comparada (Gómez Chiñas, 2003; Olmedo-Carranza, 2015; Hidalgo Nuchera, 2023), pero aún siguen siendo escasos aquellos con un enfoque de historia comparada. Todavía son más escasos los estudios comparados que centran su atención en el tema de las redes empresariales.

Por ejemplo, un estudio paradigmático en el tema de las redes empresariales es el de Corro Garay (2008). Este estudio es elemental para poder entender el sistema financiero mexicano, ya que estudia la red de conexiones que existen entre las empresas mexicanas y la Bolsa de Valores.

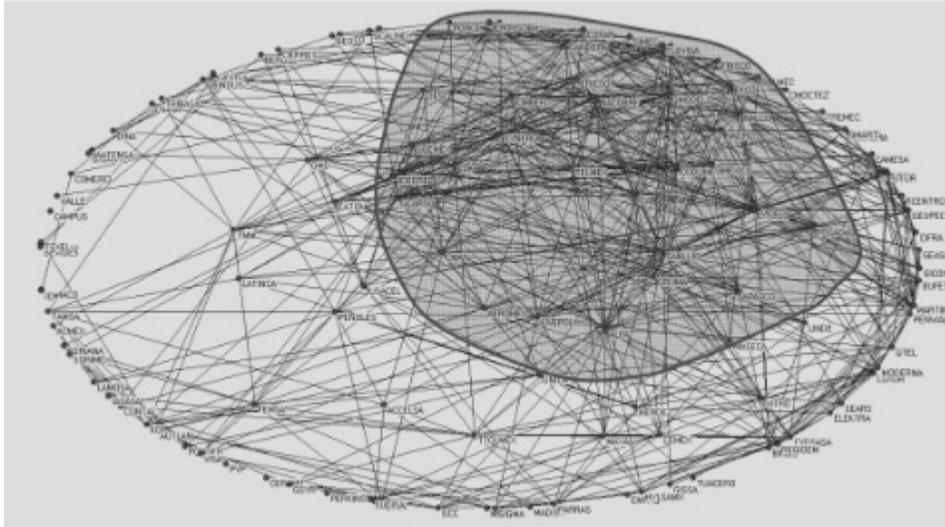


Imagen 1. Imagen tomada del estudio de la UDLAP: *Las redes empresariales en México*, Corro Garay (2008).

Otro estudio que es importante mencionar es el de Aragón y Cárdenas (2020). Este estudio resulta clave para entender por qué, a diferencia de Corea del Sur, México ha tenido problemas para coordinar planes económicos. En el capítulo 1 se analizará el discurso de Park Chung-hee en cuanto a la sustitución de importaciones, por ahora, se puede adelantar que el dictador coreano se dedicó a exponer a todos los empresarios que vivían de los aranceles y subsidios del gobierno; en algunas ocasiones, obligándolos a marchar con letreros que contenían consignas como “soy un cerdo capitalista” (Sartelli, 2022). Esto sólo refleja la alta dependencia que tenían los empresarios coreanos respecto del Estado, y la debilidad que tenían frente a éste debido a su falta de cohesión. Sin embargo, y como muestran Aragón y Cárdenas, el caso mexicano es muy distinto, los empresarios se encuentran fuertemente cohesionados, por lo que imponer un plan de desarrollo industrial coordinado entre Estado y privados se vuelve complicado.

Tal vez el estudio que más se acerca al análisis y explicación de las redes empresariales sea el de Chávez y García (2015). Se trata de un estudio que debe ser leído, ya que muestra la importancia que tienen las redes empresariales para incrementar la productividad. Sin embargo, este estudio se centra en el tema de los clusters regionales, que son un tipo de red empresarial, más no el único. En el capítulo 3 se abordarán las características de las redes empresariales, y se mostrará que las redes empresariales no se limitan por cuestiones geográficas.

Todos los estudios mencionados son muy valiosos y hacen uso de la teoría de redes para exponer sus principales hallazgos, pero al mismo tiempo, muestran que los estudios que explican la relación entre política industrial y redes empresariales siguen siendo escasos.

Siguiendo con el marco teórico, la presente investigación se apoya en los siguientes conceptos y teorías: Política Industrial, Planificación Económica, Modelo Económico, Régimen Político, Teoría del Estado, Teoría de Redes, Estado Desarrollista y Redes empresariales.

Agarwal (2023) define la política industrial como toda intervención del Estado para apoyar a industrias, empresas y actividades económicas específicas, a través de aranceles, subsidios, tarifas, inversión en I+D, infraestructura, etc. Sin embargo, es importante diferenciar entre la política industrial activa -con intervención directa del Estado- y la política industrial pasiva, que se define como toda acción gubernamental que permite el libre desarrollo empresarial, quitando barreras estatales para que las empresas, tanto nacionales como extranjeras, puedan desarrollarse. Por lo tanto, donde no hay Estado no

hay política industrial, ya que tanto la política industrial activa, como la pasiva, requieren de acción estatal.⁵

Es importante entender que la planificación económica no es exclusiva de algún régimen político o sistema económico. Es muy común que se relacione la planificación estatal con el socialismo de Estado y experimentos socialistas como la Unión Soviética. Sin embargo, y como explica Armesilla (2019), la planificación ha estado presente desde las primeras civilizaciones. La planificación estatal dirigida a la industria nace con Walter Rathenau, quien fue uno de los pioneros del programa de Hindenburg de 1916 y propuso planificar la industria de guerra alemana. En los planes económicos contemporáneos, como los de la RPCh o Corea del Sur, se define la política industrial. Es decir, es en estos planes -que pueden tener una duración distinta de tiempo dependiendo de las metas del Estado y el sector privado- donde se decide qué tipo de industrias serán las más beneficiadas por los planes, qué tipo de ayudas se le darán a las empresas, cuáles serán las metas de producción y exportación, y cuántos recursos se dedicarán a rubros como el gasto público dedicado a salud, educación o pobreza.

Por su parte, Franz Mercado (2006) describe a los modelos económicos como “la representación que formaliza el actuar de los seres humanos dentro del campo económico”. Los modelos de la economía no se encuentran libres de críticas, sobre todo actualmente con los enfoques nekeynesianos y heterodoxos (Mallorquín, 2003). Sin embargo, y como explica Carlo Cipolla (1991), no es posible entender la historia económica sin la teoría económica. Es verdad que en muchos casos existen teorías económicas con un alto grado de abstracción, que parten de supuestos falsos, razonamientos circulares, o que se

⁵ La política industrial, hoy día, también puede incluir ayudas estatales que permiten activar el consumo, protección al consumidor o acciones para el cuidado del medio ambiente (García, 2010).

encuentran desconectadas de la realidad. Sin embargo, también existen modelos matemáticos que pueden ayudarnos a entender la política industrial. En el capítulo 2 se abordará un estudio que, con base en matrices insumo-producto, muestra el grado de interconexión que existe en las economías de México y Corea del Sur, resaltando la importancia de las redes empresariales para el crecimiento económico.

Michael Zürn (2017) define al régimen político como “una estructura de gobierno, que abarca un conjunto institucionalizado de principios, normativas y reglamentos, encargados de regular las interacciones entre individuos en un contexto dado de actuación”. La definición de régimen político resulta clave para la presente investigación, ya que tanto Corea del Sur como México transitaron por diversos regímenes políticos durante el siglo XX. No es lo mismo hablar de modo de producción que de régimen político. El término “modo de producción” proviene de los economistas clásicos, que inspirados en la triada spinozista (sustancia, atributo y modo) definen el modo de producción como la manera histórica que tienen las sociedades de organizar la producción, y esto implica el uso de diversas herramientas productivas y relaciones de trabajo (esclavitud, servidumbre, trabajo asalariado, etc.). Sin embargo, la modernidad, cuyo modo de producción es el capitalista, puede convivir con diferentes regímenes políticos, desde monarquías parlamentarias, democracias representativas hasta dictaduras autoritarias.

Como se verá más adelante, el régimen político que gobernó durante mucho tiempo Corea del Sur fue la dictadura autoritaria; sin embargo, al igual que México, a partir de la década de 1980 se da lo que algunos autores consideran una “transición a la democracia” (Tello, 2007). Por su parte, el régimen priista, en términos de Schedler (2004), podemos definirlo como “autoritarismo electoral”. Fue un régimen que se caracterizó por perseguir opositores y desprestigiarlos, mientras fingía un ambiente de pluralidad.

Si se entiende que la política industrial se hace a través del Estado, se vuelve necesario ofrecer una teoría del Estado. El estado, según Bueno (1991), se compone de capas y de ramas de poder. En cuanto a las capas de poder, se encuentran la capa conjuntiva o interna, la basal o territorial y la cortical o fronteriza. En cuanto a las ramas del poder, es posible identificar tres tipos: operativa, estructural y determinativa.

Ramas del poder	Capas de poder			Sentido (vectorial) de la relación
	Conjuntiva	Basal	Cortical	
Operativa	Ejecutivo	Gestor	Militar	Descendente ↓
	obediencia/ desobediencia	contribución/ sabotaje	servicio/ deserción	Ascendente ↑
Estructurativa	Legislativo	Planificador	Federativo	Descendente ↓
	sufragio/ abstención	producción/ huelga	comercio/ contrabando	Ascendente ↑
Determinativa	Judicial	Redistributivo	Diplomático	Descendente ↓
	cumplimiento/ desacato	tributación/ fraude	alianzas/ inmigración	Ascendente ↑

Imagen 2.. Esquema de las capas y ramas del poder en la teoría del Estado de Bueno.

La principal razón para escoger la teoría del Estado de Bueno radica en que es de las pocas teorías que le da peso al rol del Estado en la planificación estatal. Gustavo Bueno entiende que el Estado puede planear la economía, dentro de la capa basal, que incluye los recursos económicos de una nación. Bueno entiende al Estado como un entramado complejo de instituciones que tiene un marco jurídico en común, que controla un territorio y una población, que resguarda el patrimonio histórico y que establece cuáles serán los regímenes de propiedad y las relaciones de trabajo. Todo este complejo entramado se cierra a través de la capa cortical, es decir, a través de las fronteras, que implican un ejército permanente para la defensa de otros Estados y un cuerpo diplomático para establecer acuerdos con otras naciones.

La teoría de redes también jugará un papel protagónico para la investigación, sobre todo a partir del capítulo 3. La teoría de redes sociales nos ayuda a ofrecer explicaciones más allá del individualismo metodológico. Esto es importante debido a que de esta forma es posible entender a las empresas, no como nodos aislados, sino como actores que por fuerza se relacionan con otras unidades productivas, ya sea para competir o para colaborar (Becerra. 2008). En el caso de la presente investigación, el análisis de redes se usará para observar la red de colaboración, en específico la red de proveeduría, del sector automotriz mexicano y de los chaebols coreanos.

Finalmente, para terminar con el marco teórico y con la presente introducción, se presentará la Teoría del Estado Desarrollista que le dará sustento al análisis histórico-económico. Para esto se elaboró una Teoría del Estado Desarrollista propia, diferente de las propuestas clásicas de autores como Rosestein Rodans, por lo que se podría decir que esta teoría encaja dentro del “neodesarrollismo”, pero tomando en cuenta los casos de éxito asiático y la concepción ontológica del Estado de Gustavo Bueno. Es importante aclarar que no se tiene la intención de ofrecer una teoría desarrollista que funcione como recetario para formular políticas económicas. Esta teoría es meramente descriptiva, y no normativa. Por lo que se limita a describir las estrategias que llevaron a cabo los países que se consideran exitosos dentro del capitalismo contemporáneo.

La principal premisa en torno a la que gira la Teoría del Estado Desarrollista es que el Estado no es un mero agente observador o regulador de la economía, sino que puede participar como un actor central dentro del diseño y la aplicación de políticas económicas e industriales. De esta forma se parte de los siguientes supuestos: i) el principal objetivo del Estado desarrollista es lograr crecimiento económico y bienestar para su población, ii) la intervención del Estado debe ser siempre focalizada, mientras que la planificación

económica debe ser plural y parcial, iii) la política industrial debe ser activa, la industria es clave para generar empleos con salarios competitivos, iv) el Estado cuenta con una rama de poder operativa, que permite coordinar actores y grupos para lograr metas económicas (Bresser-Pereira, 2019).

Chalmers Johnson (1999) menciona que los Estados contemporáneos con enfoque desarrollista intervienen constantemente en el comercio exterior. Si bien aún mantienen elementos de la ISI tradicional, procuran que el proteccionismo sea siempre selectivo y temporal. Como menciona Marcelo Gullo (2008), la política comercial es como un bisturí, puede ayudar a retirar un tumor, pero también puede matar a una persona si se usa de manera irresponsable. Johnson y Gullo consideran que la política económica ideal mantiene un equilibrio entre apertura comercial y proteccionismo.

Tanto las teorías clásicas como los neo-desarrollistas coinciden en la influencia ideológica que han tenido por parte de la teoría de la dependencia. Al igual que Prebisch (1950), el neodesarrollismo entiende que el Estado puede jugar un papel fundamental para superar la situación de dependencia de las naciones periféricas. El propio Jaguaribe (1962) entiende el proceso de industrialización como condición de posibilidad para un proceso emancipatorio. Es importante mencionar que el desarrollismo, desde sus inicios, se ha presentado como una tercera vía entre el liberalismo y el marxismo. Al mismo tiempo, el neodesarrollismo toma en cuenta los desarrollos teóricos del keynesianismo, pero también sus críticas. Se alimenta de los enfoques neokeynesianos y heterodoxos, pero asume también las críticas a los enfoques neoclásicos y keynesianos, así como los nuevos modelos de crecimiento -en especial, el modelo de crecimiento endógeno-. A partir de esto, presentamos los axiomas que le dan sustento a nuestra teoría del Estado Desarrollista:

Axioma de integración tecnológica: Con base en el modelo de crecimiento endógeno, sobre todo a partir de la interpretación de la CEPAL de este modelo, se entiende que el Estado tiene capacidad para generar tecnologías y acumulación de capital a partir del gasto público en I+D y educación. El tema de las patentes es contingente, es decir, el Estado debe permitir las patentes siempre y cuando éstas no obstruyan la posibilidad de generar nuevas tecnologías. Al mismo tiempo, el Estado puede contar con centros de investigación y empresas públicas, mixtas y cooperativas que permitan transferir información y tecnología en la economía.

Axioma de la integración internacional: A diferencia del enfoque tradicional que se le dió a la ISI, centrada en el mercado interno, se argumenta que es necesario que la industrialización se realice con el fin de integrar a las empresas en la economía global y orientarlas a la exportación.

Axioma de la interconexión económica: Además de integrar la economía en los mercados mundiales, también es importante que exista un fuerte grado de conexión entre las empresas -tanto nacionales como internacionales- con la economía local, debido a que esto es un importante motor para el crecimiento.

Axioma de protección selectiva: Si bien es importante que las empresas nacionales puedan desarrollarse en un ambiente favorable para que puedan generar economías de escala, también es importante señalar que el proteccionismo debe ser selectivo y temporal. Esto significa que el proteccionismo es una herramienta y no un fin en sí mismo, y debe ir acompañado de metas de producción y exportación para las empresas que son protegidas bajo el paraguas de aranceles y subsidios.

Axioma de la capacitación laboral: Si bien el desarrollo tecnológico es importante, no sirve de mucho si no va acompañado de una mano de obra calificada que sea capaz de

utilizar y sacar el mejor provecho de las nuevas tecnologías. Es por esto que el Estado debe utilizar su poder redistribuidor para invertir en educación, con el fin de generar una mano de obra calificada y un grupo de científicos e investigadores con la capacidad de manejar y generar más y mejores tecnologías.

Axioma de la autonomía en política fiscal y monetaria: Es verdad que existen nuevos medios de liquidez, y además de esto, una política fiscal o monetaria irresponsable puede traer diversos problemas. Sin embargo, a la fecha, siguen siendo herramientas importantes que si se utilizan con cautela y sólo en contextos específicos, pueden ayudar a estabilizar o impulsar la economía en situaciones de crisis.

Axioma de la industrialización planificada: Se entiende que la industria sigue siendo uno de los pilares fundamentales del crecimiento económico, por lo tanto, las leyes de Kaldor siguen vigentes. Sin embargo, es importante mencionar que la planificación debe ser plural (es decir, debe haber espacios para que empresarios y trabajadores participen en la planificación) y parcial -es decir, no se planifica toda la economía, sólo algunas partes de la misma, como los sectores más intensivos en capital o lo referente al Estado de Bienestar-.

Axioma de la exportación de valor agregado: Si bien todas las industrias y todas las ramas de la economía tienen su importancia, consideramos que las naciones deben promover también industrias de medio y alto valor añadido, en especial industrias de alta tecnología que implican salarios altos y redes empresariales densas.

Respecto a la metodología, y como se mencionó al inicio, la historia comparada será el fundamento de la presente investigación. Caballero (2015) define a la historia comparada como “un área de la disciplina histórica que de manera rigurosa aplica el método comparado, cuyo propósito fundamental es la comparación sistemática y minuciosa de un

proceso o una institución en dos o más sociedades”. Bloch (1999) lo define como un método que consiste en “elegir, en uno o más medios sociales diferentes, dos o más fenómenos que a primera vista parecen presentar ciertas analogías entre sí, describir sus curvas evolutivas, constatar las similitudes y las diferencias y explicarlas en la medida de lo posible”.

Dentro de la historia comparada existen enfoques que buscan comparar dos localidades en una misma temporalidad -con el fin de evitar anacronismos- y otros enfoques que consideran que es posible comparar diferentes espacios y temporalidades, teniendo en cuenta el riesgo de anacronismo y a sabiendas de que la posibilidad de comparar dos localidades -o una misma- en diferentes periodos de tiempo depende de la pregunta de investigación que se desea responder. En este caso, se optó por comparar dos naciones en un mismo periodo de tiempo, con el fin de observar cómo, en el mismo contexto geopolítico, ambos países diseñaron y adaptaron sus políticas industriales. Con esto se busca identificar las similitudes y diferencias en las estrategias estatales relacionadas con la industria, estudiar qué elementos continuaron y qué cambios hubo durante el periodo estudiado, y ciertos patrones que tuvieron en común los dos países.

Siguiendo la metodología de la historia comparada, lo primero es definir los casos a estudiar. Los sectores que serán estudiados serán la industria automotriz en México y los chaebols en Corea del Sur. Esto es así debido a que mucha de la IED que ha recibido México es de este sector, sin mencionar que estas son las empresas que mayor grado de desarrollo tecnológico han logrado en nuestro país. Lo mismo sucede con los chaebols, gran parte de la economía coreana gira alrededor de ellos, y han sido importantes para generar efectos de arrastre y derrama tecnológica.

Las principales variables en las que se centrará el presente estudio serán: el papel de la IED, la inversión pública en infraestructura, la inversión en I+D y los planes industriales. Las variables serán las mismas para ambos países. Se recopilaron datos de fuentes primarias y secundarias. Las fuentes primarias incluyen entrevistas a personajes relacionados con la política industrial, sindicatos -en el caso de Hyundai, por ejemplo-, memorias de personajes históricos clave, prensa, documentos oficiales de instituciones como el Banco de México o el Instituto de Desarrollo de Corea (KDI) y reportes de las propias empresas.

Nuestras principales fuentes secundarias incluyen informes de gobierno, estadísticas económicas y estudios académicos. Para la presente investigación se utilizaron herramientas de inteligencia artificial con fines auxiliares: 1) localización de referencias bibliográficas. 2) generación de referencias en estilo APA. Es importante señalar que la redacción, el análisis, la interpretación de lecturas, la elaboración de los grafos y todo el desarrollo de los elementos conceptuales, teóricos y metodológicos fueron realizados por el autor de la presente investigación, por lo que las herramientas de inteligencia artificial solamente funcionaron como apoyo técnico, sin afectar a los criterios académicos ni a la originalidad del presente trabajo.

Capítulo 1. Política Industrial en México y Corea del Sur (1962-1987)

En el presente capítulo se realizará un breve repaso de la historia y evolución de la política industrial a nivel global, así como el modelo de la ISI en México y Corea del Sur, con el fin de entender los antecedentes de las políticas industriales aplicadas a partir de la década de 1960. Después, y siguiendo la metodología de la historia comparada, se analizarán y explicarán con detalle las políticas industriales -en especial IED, inversión en infraestructura e I+D y planes industriales- y las redes empresariales -seleccionados como los atributos de comparación- en México y Corea del Sur, haciendo una comparación y explicación de estas políticas industriales, estudiando cómo han sido aplicadas o adaptadas a lo largo del tiempo. Al final de este capítulo, se ofrecerán algunas reflexiones relacionadas con este periodo de 1962 a 1987.

1.1. Antecedentes: el origen de la política industrial y el modelo de la ISI

En muchas ocasiones, se podría decir que la historia económica parece más una batalla de ideas que un proceso que siga un desarrollo lineal, sin contradicciones. El siglo XIX fue eso, el escenario idóneo para que salieran a la luz ideas que contradecían el dogma del libre mercado. Uno de los principales personajes históricos que levantaron la voz en contra de la ortodoxia liberal fue Alexander Hamilton, uno de los padres fundadores de Estados Unidos y quien era en ese entonces el Secretario del Tesoro de Estados Unidos. Hamilton promovió medidas proteccionistas y una banca nacional para apoyar a la industria de las manufacturas durante el gobierno de Washington (Chang, 2002). Podríamos definir a Hamilton como uno de los fundadores del primer desarrollismo.

Japón también tuvo su propia epopeya que puso en entredicho el liberalismo económico. La revolución Meiji logró convertir a Japón en una potencia industrial durante el siglo XIX, a través de la inversión en infraestructura y la importación de tecnologías. El triunfo sobre Rusia en 1905 simplemente fue el reflejo de este proceso de industrialización exitoso (Jansen, 2002).

Barucci (2003) considera que otro de los iniciadores de la política industrial activa fue John Maynard Keynes. Si bien es verdad que en la obra de Keynes hay pocas referencias a la política industrial, según Barucci, el economista británico consideraba que era importante que los gobiernos ayudaran con recursos económicos a la industria debido a la gran cantidad de capital fijo que ésta requiere.

Rathenau, Hamilton y Keynes son ejemplos de insubordinaciones frente al relato liberal que era dominante, sobre todo durante el siglo XIX. Se podría decir que estos autores fueron los principales antecedentes para lo que después sería el modelo de la ISI.

En el caso de América Latina, Bertola y Ocampo (2006) han sido críticos con la idea de que el siglo XIX fue una época perdida para América Latina, ya que los autores consideran que si se comparan los resultados con otras regiones diferentes a Estados Unidos, a partir de 1870 LATAM consiguió niveles de crecimiento nada despreciables.

En los casos específicos de Corea del Sur y México, existe un debate sobre si hubo desarrollo industrial durante el siglo XIX. Ya desde 1810, pocos meses antes del inicio del movimiento de independencia, el obispo Abad y Queipo describía una situación pre-revolucionaria, y daba algunas recomendaciones para evitar la revuelta, entre ellas, una reforma agraria y la apertura del comercio, así como el derecho de establecer fábricas de algodón y lana, en un contexto donde la revolución industrial parecía inminente (Brading, 1991). Durante el Siglo XIX hubo algunos intentos por nacionalizar la renta del tabaco, entre otro tipo de impuestos, para que la industria en México pudiera desarrollarse. Sin embargo, es posible rastrear los inicios de la industria mexicana en el Porfiriato, donde se llevaron desarrollos importantes referentes a la banca, los ferrocarriles y la minería (Kuntz, 2010).

Por su parte, durante el periodo Gwangmu, el imperio coreano buscó promocionar la industria. Se invirtió en fábricas textiles, en infraestructura y en educación. Se podría decir que esta fue una primera etapa de sustitución de importaciones en Corea, ya que el emperador Gwangmu buscó sustituir las máquinas extranjeras de alto costo (Cho, 2006).

Se podría decir que el siglo XX fue el siglo de la intervención estatal, al menos hasta la década de 1970. Las ideas keynesianas influyeron de sobremanera en los gobiernos estadounidenses posteriores a la Segunda Guerra Mundial. El libre mercado fue utilizado, más bien, como una herramienta discursiva para lograr objetivos políticos. Mientras que la administración Truman limitó los recursos para que Europa pudiera hacerse con refinerías, Estados Unidos se dedicó a establecer acuerdos con muchos países -por ejemplo, Argentina- para establecer precios máximos y mínimos. Estados Unidos también estableció aranceles y cuotas para productos importados. Este doble discurso fue criticado en numerosas ocasiones por Iberoamérica y Europa (Miller, 2018; Morales, 2005).

Como explica Hobsbawm (1994), la primera mitad del siglo XX coincide con “la época dorada del capitalismo”. Después de la crisis de 1929, la mayoría del mundo abandonó el dogma liberal -que resurgiría con fuerza durante la crisis del petróleo- con el fin de abrazar el capitalismo con Estado de Bienestar y políticas industriales activas.

Tanto México como Corea -que en ese entonces era un solo país- sufrieron las consecuencias de la crisis de 1929. La producción industrial y la tasa de ganancia cayeron radicalmente en México, mientras que en Corea el sistema financiero se vió afectado debido a la caída de la Bolsa de Valores China (Leal, 2019; Marichal, 2016).

Durante la caótica época de la posguerra, caracterizada por el conflicto entre las dos grandes superpotencias de su tiempo, surgió el modelo de la ISI. El modelo de la ISI se presentaba como una tercera vía para los países en desarrollo que buscaban su soberanía política y económica frente a Estados Unidos, pero que al mismo tiempo buscaban paliar la amenaza comunista a toda costa.

Como se mencionó en la introducción, muchos de los modelos económicos tienen influencias ideológicas, y el desarrollismo no es la excepción. El modelo de la ISI buscaba industrializar a las naciones periféricas, pero los gobiernos latinoamericanos también hicieron uso de herramientas discursivas e ideológicas que apelaban a los mayores miedos de la población. El proyecto se vendió como una forma de protección de la identidad nacional ante la colonización (Rosanvallon, 2020).

En México, el modelo de la ISI se impuso como el modelo económico por excelencia desde la presidencia de Manuel Ávila Camacho hasta finales de la década de 1970 (Solís, 2017). De esta forma, el Estado tomó un papel protagónico dentro de la economía, protegiendo a la industria nacional, financiando bancos para el desarrollo, invirtiendo en infraestructura y energéticos y regulando los mercados. También, esta época coincide con un importante avance en cuanto al Estado de Bienestar mexicano.

Se trataba de un nacionalismo patriótico que hacía uso de la historia de bronce y exaltaba a los grandes personajes de la revolución, como Zapata y Madero. El PRI utilizaba una estrategia discursiva que apelaba al mestizo como la raza elegida y glorificaba la soberanía del pueblo (Sierra, 2009; Rosanvallon, 2020).

En el caso coreano, el nacionalismo minjok -que viene de la palabra *minzoku* en japonés y *volk* en alemán- también fue utilizado como una herramienta discursiva. Se trata de una suerte de nacionalismo que surgió como respuesta al colonialismo japonés que buscaba acabar con cualquier rastro de identidad coreana, así como ya lo habían hecho con los ainu y ryukyuanos (Shin, 1908). Este nacionalismo creía que todos los coreanos tenían una misma raíz en el Dios Dangun, y si bien fue una de las influencias ideológicas clave para que Corea lograra su independencia en 1919, también se utilizó como herramienta para promover el racismo y la xenofobia. La estrategia de Syngman Rhee y Park Chung-hee consistió en agregar el ingrediente anticomunista a este discurso nacionalista que ya estaba bien integrado en la sociedad coreana (Shin, 2006).

Es importante mencionar que Park Chung-hee es un heredero directo del fascismo japonés. Fue educado en la academia militar de Manchuria y se unió al ejército militar de Kwantung. Es un personaje que tiene una fuerte influencia de autores conservadores y fascistas, tales como Kita Ikki, Okawa Shumei y Michiwaka Kametaro. De esta forma, e inspirado en los planes quinquenales japoneses, Park Chung Hee vió en la economía un medio para poder forjar un Estado industrial y fuertemente anticomunista (Eckert, 2016). Park es el claro ejemplo de que el fantasma del fascismo nunca desapareció, incluso después de la Segunda Guerra Mundial.⁶

Resulta interesante mencionar que el PRI -al igual que el peronismo y otros movimientos nacionalistas en América Latina- también contenía ciertos elementos del fascismo (Artigas, 2022). El PRI también hizo uso del discurso de la tercera vía frente al comunismo y el liberalismo, algo muy típico del modelo desarrollista. Tanto el Estado de

⁶ También, esto demuestra que, como se mencionó en la introducción, la planificación económica no es característica de ningún sistema económico en específico, sino una mera herramienta.

Bienestar como el desarrollismo no eran vistos como un fin en sí mismos, sino como meras herramientas que ayudaron al gobierno mexicano a evitar la amenaza comuista. En múltiples ocasiones, el gobierno se dedicó a reprimir movimientos sociales que pudieran desencadenar en revueltas obreras potentes, como la matanza de Tlatelolco en 1968 (Poniatowska, 1971).

Como se mencionó anteriormente, Corea del Sur también adoptó el modelo de la ISI. Kohli (1994) considera que una de las razones por las que la ISI tuvo mejores resultados en Corea es que el periodo de dominación japonesa, aún con los problemas típicos de la colonización, también dejó aportes importantes en cuanto a infraestructura y una burocracia mucho más eficiente que la latinoamericana. Autores como Vries (2002) argumentan que la burocracia coreana llegó a superar incluso a las burocracias europeas. Como se verá a continuación, el éxito coreano se debió, en parte, a que nunca se abandonó por completo el modelo de la ISI. Park Chung-hee simplemente intensificó el proceso de industrialización a través de los planes quinquenales -al estilo del fascismo japonés- (Toussaint, 2007), y posterior a Park, durante la llamada “transición a la democracia”, los gobiernos siguientes no abandonaron el modelo de la ISI y la planificación, simplemente lo orientaron hacia el exterior y tomaron algunos elementos del modelo neoliberal y del modelo de crecimiento endógeno.

1.2. La situación en México y Corea del Sur a partir de 1962 a 1987

El periodo elegido para este primer capítulo coincide con el primer plan quinquenal en Corea del Sur hasta el asesinato de Park Chung-hee en 1978. Se trata de un periodo turbulento en la historia global y nacional. En cuanto a la historia global, es una época caracterizada por el conflicto entre Estados Unidos y la URSS, que impuso una lógica binaria para todo el mundo, y donde cualquier tratado de comercio, cualquier apoyo recibido por alguna de estas dos superpotencias era, al mismo tiempo, una representación simbólica de alineación con alguno de los dos ejes (Hobsbawm, 1994).

El año de 1961 coincide con el golpe militar en Corea del Sur llevado a cabo por Park Chung-hee. Recordemos que Park, por su influencia del fascismo, buscaba terminar con la llamada Segunda República de Corea, dado que consideraba que no era capaz de hacer frente a la amenaza comunista. Después de la Guerra de Corea la economía se encontraba devastada. Se trata de uno de los países más pobres del mundo en ese entonces. En este contexto, Park establece el primer Plan Quinquenal. Además de esto, el dictador coreano estableció la KCIA, una policía secreta que se encargó de reprimir a los opositores políticos liberales, movimientos estudiantiles y movimientos obreros (Cumings, 2004; Kim, 2011; Hahm, 2003).

Carter Eckert (s.f.) menciona que Park se veía a sí mismo como un comandante militar que dirigía una guerra, no solamente contra la oposición liberal, sino también contra la pobreza y a favor de la prosperidad y el crecimiento económico. La cadena de mando era muy clara, y todos los subordinados al presidente Park tenían que ofrecer resultados. Eckert considera que el propio Park veía a la democracia como un obstáculo, y aunque en ciertos momentos adoptó algunas medidas democráticas, al final, en la década de 1970, terminó regresando al autoritarismo.

Park Chung-hee también libró una batalla ideológica contra la oposición liberal. Mientras que Park representaba al frente conservador, en oposición aparecieron partidos de ideología democrática-liberal, por ejemplo, el Partido Demócrata o el Partido Civil. Muchos de estos partidos también abogaban por la justicia social, los derechos de los trabajadores y la autonomía universitaria -es decir, no solamente por una democracia representativa a nivel político-. La oposición liberal se encargó de tejer redes junto a otros grupos de la sociedad civil, tales como grupos religiosos y estudiantiles, lo que permitió un avance hacia un régimen más democrático durante la década de 1980. (Kihl, 2005; Kim, 2011).

Como sucedió también en París y en Praga, Corea del Sur y México vivieron un intenso periodo de movilización estudiantil durante la década de 1960. Los estudiantes coreanos fueron uno de los principales grupos a los que se enfrentó el régimen autoritario de Park. Las protestas se intensificaron cuando se aprobó la Constitución de Yushin de 1972 -también conocida como la Constitución de la Cuarta República- debido a que le permitió a Park mantenerse en el poder de manera indefinida y con mayor cantidad de atribuciones políticas y económicas (Kim, 2011).

En el caso de México, el 2 de Octubre de 1968 marcó un antes y un después en la historia política del PRI. La cantidad de muertos durante la masacre aún es desconocida, pero se sabe que se trató de un grupo de estudiantes a los que se sumaron diversos grupos de la sociedad civil que exigían mayor libertad de expresión y un régimen que en verdad fuera democrático, y no la farsa del autoritarismo electoral (Poniatowska, 1971).

Jesús Morales (2006) cuenta en sus memorias que durante la década de 1970 se formaron en México diversos grupos guerrilleros al que el Estado reprimió con dureza, pero que nunca pudo erradicar por completo. Morales menciona que las guerrillas aceptaron a personas de diferentes grupos ideológicos, pero que muchas de estas guerrillas tenían como base ideológica las ideas del marxismo-leninismo y del maoísmo. Es por esto que en la introducción se argumentó que el modelo de la ISI y el Estado de Bienestar mexicano también fueron herramientas políticas para evitar revueltas obreras y conflictos entre clases. La batalla política era al mismo tiempo una batalla ideológica.

A finales de la década de 1980, tanto México como Corea del Sur vivieron cambios importantes en su sistema político. Los movimientos democráticos en Corea lograron que se llevaran a cabo elecciones, en las que Roh Tae-woo resultó ganador en el año de 1987. México no logró una alternancia política hasta el año 2000; sin embargo, las elecciones de 1988 y la creación del Partido Revolucionario Mexicano (PRD) marcaron el inicio hacia una transición de partidos que se cristalizaría en las elecciones del año 2000 (Seth, 2016; Shin y Hwang, 2003).

La historia comparada es un enfoque historiográfico valioso, pero al mismo tiempo es una herramienta metodológica interesante. El contraste a partir de la diferencia ha permitido observar cuáles han sido las posibles causas de que las variables sociales y económicas coreanas hayan tenido resultados diferentes en México. Estas diferencias muestran decisiones que iban más allá que el mero cálculo racional y la optimización de funciones. La historia comparada muestra también que las decisiones en materia de política industrial estuvieron fuertemente condicionadas por cuestiones ideológicas, tensiones políticas y sociales, así como conflictos entre diversos grupos y clases.

La combinación de todos estos factores muestra una época en la que México fue abandonando progresivamente el modelo de la ISI para transitar hacia el modelo neoliberal, mientras que en Corea del Sur se mantuvieron elementos de la ISI, pero adaptados al nuevo contexto global. El decreto del sector automotriz de 1977 en México muestra que el modelo de la ISI aún pudo sobrevivir algunos años después de la crisis del petróleo de 1973. Bajo este decreto se mantuvieron diversos requisitos de contenido nacional para las empresas extranjeras. Sin embargo, en el año de 1989, en palabras del decreto de ese mismo año, se “desmanteló el modelo de la ISI”. Con esto, las redes empresariales mexicanas sufrieron un cambio radical. La base de la industria ya no era nacional, sino a partir de la IED. Las empresas extranjeras llegaron con mucho capital y promesas, pero desafortunadamente no se logró una conexión significativa con la economía local.

Por su parte, Corea del Sur intensificó su proceso de industrialización desde el primer plan quinquenal de Park Chung-hee, y a diferencia de México, no se abandonó el modelo de la ISI. En una primera etapa, el gobierno coreano se concentró en el sector agrario y en la química pesada. Después de la dictadura de Park, se mantuvieron los planes quinquenales, pero se orientaron al exterior y a los sectores de alta tecnología.

Probablemente en este punto el lector se pregunte qué fue lo que sucedió. La respuesta no es sencilla, pero si miramos a través del lente de la historia comparada, se podrá observar que hubo una combinación de elementos económicos, pero también tensiones políticas e influencias ideológicas. Por lo tanto, y como se explicará a continuación, las decisiones económicas no tuvieron únicamente la brújula de la racionalidad instrumental y la optimización de funciones, sino que hubo tensiones, factores geopolíticos y sociológicos que influyeron de sobremanera en las decisiones tomadas por ambos gobiernos. En las posteriores secciones, se realizará un análisis y explicación de las principales políticas industriales que se llevaron a cabo en México y Corea del Sur, y el contexto tanto social, cultural, y geopolítico en el que se llevaron a cabo dichas políticas. También, se analizarán los resultados de estas políticas industriales a partir de datos, y se observará cómo fue que dichas políticas impactaron en la configuración de las redes empresariales.

1.2.1. Comparación de las políticas industriales implementadas en México y Corea del Sur

Cuando se analizan las políticas industriales en las unidades comparativas, es decir, Corea y México, surge una incógnita importante. Estudiando los datos de exportación y desarrollo de la industria automotriz podría parecer a simple vista que ambos países siguieron caminos parecidos. Sin embargo, y como bien explica Delgado-Wise (2011), cuando se analizan las variables sociales y las estrategias industriales es posible notar que ambas naciones siguieron estrategias distintas.

Para Delgado-Wise las políticas industriales mexicanas son la antítesis del camino elegido por Corea del Sur, sobre todo durante la década de 1980 en adelante. Como se mencionó anteriormente, después del abandono del modelo de la ISI, México optó por un modelo de industrialización pasivo, donde la IED se convirtió en el principal protagonista de la industria mexicana. México buscaba mejorar su situación en cuanto al déficit comercial, y al mismo tiempo, seguir las recomendaciones del FMI, esperando a que fuera el libre mercado el que permitiera transferir tecnología hacia la economía nacional. Corea del Sur también comenzó con el modelo de la ISI y transitó por un modelo mucho más intenso de industrialización con Park Chung-hee, pero a diferencia de México, no abandonó del todo el modelo de la ISI, simplemente lo adaptó al contexto de la globalización.

La década de 1970 estuvo marcada por una serie de crisis y desequilibrios tanto políticos como económicos. México ya se encontraba en una situación vulnerable debido a su dependencia de bienes de capital extranjeros y las crisis globales solamente vinieron a profundizar aquel modelo que en su momento fue llamado “el milagro mexicano”, pero que con el tiempo no pudo sostenerse debido a malas decisiones a nivel político. Al final, todo esto desembocó en la crisis de 1982 (Guillén, 1984). Nuestro país ya tenía una deuda externa insostenible, que rondaba cerca de los 4,000 millones de dólares, sin mencionar las presiones inflacionarias y un incremento en el desempleo.

Sin embargo, y a pesar de los problemas, México también tuvo logros nada despreciables en materia industrial durante este periodo. Parecía que para finales de 1970 México había logrado terminar la primera etapa de la ISI, basada en la industria ligera, pero le fue difícil transitar hacia una economía basada en las nuevas tecnologías y los bienes de capital (Furtado, 1970). Además de esto, la década de 1960 coincide también con el auge de empresas como General Motors -de la que hablaremos en el capítulo 3-. Fue en estos años cuando se instalaron diversas plantas de ensamblaje GM por todo el país (Miranda, 2007).

Este periodo también coincide con la apertura del sector maquilador, el cuál, a la fecha sigue siendo la base de la industria mexicana. La instalación de las maquiladoras en territorio mexicano es resultado del final del programa bracero, lo que se tradujo en el inicio del Programa de Industrialización Fronteriza de 1965, y fue utilizado en un primer momento como herramienta para atacar el desempleo. Es durante este periodo de la ISI cuando surge la petroquímica en México en 1959 con la primera planta de dodecibenceno (González-Aréchiga, 2003).

Es importante mencionar que las exportaciones lograron incrementarse durante estos años, pero como bien menciona Valle (2011), para mala suerte de los gobiernos mexicanos, no fue posible terminar con la dependencia de los bienes intermedios y de capital importados. Esto fue uno de los elementos clave que provocaron la crisis de la década de 1970, debido a que la importación de bienes de capital fue uno de los principales canales por los que se perdían divisas.

Posterior al modelo de la ISI en su versión tradicional, es posible hablar de una fase intermedia. Gómez y Morán (2020) lo relacionan con el decreto de la industria automotriz de 1977. La reforma buscaba incrementar de manera paulatina el uso de insumos nacionales hasta alcanzar un 75% en autos, 85% en camiones y 90% para autobuses. Se podría decir que México estaba transitando a un modelo enfocado en las exportaciones pero que aún mantenía un cierto enfoque nacional.

Si bien se mantuvo una restricción importante en cuanto al uso de insumos, la apertura comercial comenzó desde el año 1982. Las tarifas y los aranceles comenzaron a disminuir de forma paulatina, hasta que a finales de ese mismo año la economía mexicana ya dependía de un 37% de las importaciones del extranjero (Zabludovsky, 2005).

Posteriormente, en esa misma década, México continuó por el sendero de la apertura comercial. Uno de los puntos de inflexión más importantes fue su adhesión al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio -GATT, por sus siglas en inglés-. Al ingresar a este tratado, México tuvo que comprometerse a no aplicar ningún arancel mayor al 50% para sus productos importados (Moreno-Brid, 2010). Medido en términos del PIB, para el año 1980 el comercio exterior apenas llegaba al 15%, mientras que para el año 2006, este mismo indicador era del 50%.

Como ya se mencionó, Corea del Sur aplicó en un inicio el modelo de la ISI sin mucha diferencia a como se aplicó en América Latina. Sin embargo, como explica Sartelli (2022), la dictadura de Park Chung-hee implicó una transición hacia una planificación mucho más intensa y el cambio de una élite empresarial por otra ligada al aparato estatal. Será en la década de 1970 cuando el modelo de Park llegue a su máximo esplendor.⁷

Sartelli menciona que Latinoamérica no pasó por un contexto geopolítico tan favorable como el de Corea del Sur. La tensión de la Guerra Fría le ayudó a Corea del Sur, debido a que Estados Unidos estaba muy interesado en mitigar el avance del comunismo y que el bloque soviético no intentara aliarse con las dos Coreas. De esta forma, Corea del Sur recibió todo tipo de apoyos, desde créditos blandos hasta la apertura de los mercados estadounidenses para las exportaciones coreanas. Esto fue clave para que Corea pudiera realizar su transición exitosa del modelo de desarrollo basado en la industria ligera hacia el modelo de alta tecnología. Los créditos y la transferencias de tecnología fueron claves para que las empresas pudieran desarrollar economías de escala y de esta forma pudieran enfocarse en competir en el exterior. La planificación de Park Chung-hee privilegió a las empresas grandes por encima de las PyMEs; sin embargo, como se verá más adelante, las pequeñas y medianas empresas también jugaron un rol importante en el desarrollo de redes empresariales nacionales y densas, ya que fungieron como proveedores importantes de los chaebols.⁸

⁷ En este punto es importante recordar el estudio de Aragon Falomir (2020), ya que la falta de cohesión empresarial fue un punto clave para que el gobierno coreano pudiera sustituir un grupo empresarial por otro.

⁸ Actualmente, la economía surcoreana aún se organiza con base en estos planes quinquenales, el más reciente es el plan quinquenal XIV, que abarca el periodo de 2021 a 2025. Este último plan se basa en la estrategia del crecimiento económico centrada en la circulación dual, y tiene el propósito de fortalecer el mercado interno y el consumo doméstico, sin subestimar la importancia de mantener el equilibrio de los flujos interrelacionados entre el comercio exterior y el interior. (Liu y Gonzalez, 2021).

El secreto de la receta coreana consistió en su capacidad para transformar empresas nacionales enfocadas en el mercado interno en empresas transnacionales. Es innegable que México tuvo sus logros durante el modelo de la ISI; sin embargo, chocó contra una pared que para poder ser atravesada necesitaba un fuerte desarrollo tecnológico y empresas muy intensivas en capital. La principal diferencia fue que Corea del Sur sí pudo superar la etapa temprana de la ISI, logró aplicar un proteccionismo selectivo y temporal, lo que le ayudó a cumplir con sus metas de producción. Además, antes de que se desarrollaran los modelos de crecimiento endógeno, Corea ya comenzaba a invertir de manera importante en investigación y desarrollo (Bustelo, 1996).

La teoría del Estado Desarrollista es importante para entender por qué este enfoque contrasta con la política industrial mexicana. El axioma de la protección selectiva y el de la integración tecnológica ofrecen una posible explicación de por qué México no logró entrar en la etapa de industrialización a la que sí pudo acceder Corea del Sur.

A continuación, se presentan los Planes Quinquenales coreanos, desde el primer plan de 1962 hasta el plan del año 2003:

	Industrialización dirigida por el gobierno		Transformación a crecimiento dirigido por el mercado		Crecimiento equilibrado
Regímenes de desarrollo	1962-	1982-	1993-	1997-	2003-
<i>Planes mayores</i>	<i>1 al 4</i>	<i>5 al 6</i>	<i>Plan de desarrollo económico de la nueva economía</i>	<i>Plan de desarrollo de la economía basada en el conocimiento</i>	<i>Plan nacional de Gestión Fiscal</i>

Características básicas	Movilización y asignación de recursos naturales	Racionalización y reestructuración	Participación del sector privado en los planes	Administración de la crisis y reforma institucional	Planeación fiscal al largo plazo
Foco de las políticas de gobierno	Promoción de exportación e impulso de industria pesada	Fortalecimiento de capacidad industrial	Internacionalización y liberalización económica	Movimiento hacia la economía del conocimiento	Mantenimiento de la equidad social y regional
Política fiscal	Apoyo a la industria y la defensa	Prioridad a los sectores económicos y prudencia fiscal	Fortalecimiento de la industria	Asistencia a reformas y expansión del gasto en bienestar	Armonización del crecimiento y bienestar

Tabla 2. Planes quinquenales del gobierno surcoreano, elaboración propia hecha con datos proporcionados por la CEPAL (2010) y el Sakong, I., y Koh, Y. (2012).

Según el Korea Development Institute (1979), los planes quinquenales se desarrollaban con base en diversas herramientas cuantitativas. Tomaron como ejemplo a Países Bajos, ya que consideraban que este país se encontraba en una situación similar en la década de 1940 (sobre todo en cuanto a la situación agraria e industrial, nivel de población y PIB per cápita), con el fin de desarrollar las herramientas necesarias para dirigir la economía.

El Buró Central de Planificación construyó un modelo que consistía en 30 ecuaciones. Este modelo pasó por actualizaciones y revisiones a lo largo de los años, pero su estructura se mantuvo casi igual desde 1948 hasta 1968. Una revisión importante tuvo lugar en 1960, cuando su carácter de modelo keynesiano, impulsado por la demanda, cambió al incluir elementos como la relación entre la tasa de desempleo y la inflación -la curva de Phillips- y las posibilidades de crecimiento de la producción.

En ese momento, y para ese modelo, los instrumentos de política eran exógenos, como las tasas a las que se aplicaban los impuestos y el nivel de gasto gubernamental. Sin embargo, en ese entonces, el KDI ya trabajaba en un modelo que incluyera la política gubernamental. Si bien los elementos políticos, geopolíticos y sociales no estaban dentro del modelo, los planificadores hicieron énfasis en la importancia de la recaudación de impuestos, las relaciones internacionales con el fin de establecer acuerdos comerciales y las características que debía tener el mercado laboral. Los planificadores mencionaban que “el gobierno, que está más preocupado por la sostenibilidad a largo plazo del desarrollo económico, debe utilizar sus instrumentos de política de una manera que contrarreste las presiones de corto plazo en aras de la viabilidad a largo plazo”.

El modelo estaba diseñado para el corto plazo; sin embargo, los desarrolladores de los planes también incluyeron sugerencias para el largo plazo, por ejemplo, la inversión en tecnología, energéticos (que tenían el objetivo de reducir los costos de producción de toda la economía), educación y vivienda. Fue por esto que desde la década de 1960 el gobierno decidió crear instituciones como el Instituto de Ciencia y Tecnología de Corea (KAIST) o el propio KDI. Esto fue clave para que Corea pudiera transitar de la industria de bienes ligeros hacia una economía del conocimiento. La estrategia exportadora comenzó a forjarse desde esta década. La dictadura de Park se encargó de invertir en sectores estratégicos, como el sector electrónico, el automotriz y las telecomunicaciones. Esto ayudó a que pudieran surgir empresas como Samsung y Hyundai. Es con Park Chung-hee cuando comienza la estrategia exportadora (Amsden, 1989).

Los primeros sectores en recibir apoyo por parte de los planes estatales fueron el textil, siderurgia, construcción naval, petroquímica, automotriz y electrónica -muy importante para el desarrollo de los chaebols-. Como se estudiará en el capítulo 2, es verdad

que mucha de la inversión en I+D vino del sector privado, y también es verdad que cuando las empresas lograron desarrollarse lo suficiente, tuvieron mayor libertad para escoger sus redes de proveedores, lo que impactó en la configuración de las redes empresariales. Sin embargo, en las primeras etapas, gran parte de la inversión como subsidios, infraestructura e I+D venía por parte del sector público (Rosales, 2021).

Durante el segundo plan quinquenal fueron la industria química pesada, la siderurgia, la maquinaria y la petroquímica. Para esto, el gobierno promulgó la Ley de Promoción de la Industria Siderúrgica de 1969, dado que el gobierno planeaba producir acero a gran escala para las empresas manufactureras (Lee, 1986). Es en este contexto que surge POSCO, una empresa estatal en sus inicios y que a la fecha sigue siendo una de las principales productoras de acero en el mundo (Institute of International Economics, 2003). Como parte de la iniciativa HCI, en 1973 se promulgó una ley para establecer 13 complejos industriales de industrias pesadas y químicas en toda Corea.

Otras industrias también fueron apoyadas durante este segundo plan quinquenal, tales como la maquinaria (1967), la construcción naval (1967), la modernización textil (1967), la electrónica (1969), la petroquímica (1970) y las empresas de metales no ferrosos (1971) (Kim y Lee, 1995). Posteriormente, en el año de 1973, el gobierno fomentó de manera intensa dichas industrias, sobre todo la química pesada. La dictadura buscaba cumplir con una meta de 10,000 millones de dólares, en las que estas industrias serían las responsables de contribuir con el 50% de las exportaciones. Esto fue crucial para empresas como Samsung, quien no depende únicamente de proveedores de electrónica, sino que, como se verá en el capítulo 3, también depende de una gran cantidad de proveedores químicos.

Además del objetivo de exportación, el gobierno también buscaba generar redes empresariales a través de este plan. Los energéticos y la industria de química pesada se relaciona bastante con los chaebols. También se invirtieron una gran cantidad de recursos en infraestructura. El segundo plan quinquenal incluyó diversos proyectos para desarrollar energías, y a mediados de la década de 1960 el plan fue tan exitoso que la oferta de electricidad incluso logró superar la demanda. El plan de infraestructura también incluyó la construcción de carreteras con el fin de reducir los costos y tiempos de transporte de las empresas (CEPAL, 2010).

Se generaron una serie de leyes creadas para darle un trato preferencial a los empresarios que decidieran dirigir su capital hacia esos sectores, tales como la Ley de Promoción de Maquinaria Industrial de 1967, la Ley de Promoción de la Construcción Naval de 1967, la Ley de Promoción de la Industria Eléctrica de 1969, la Ley de Promoción de la Industria del Acero de 1970 y la Ley de Promoción de la Industria Petroquímica de 1970 (Institute for International Economics, 2003). Por ejemplo, el tipo marginal máximo para la industria de química pesada solía ser entre un 30% y 35% más bajo que el de la industria ligera (Kwack, 1985).

Como ya se ha mencionado, los planes económicos no se desarrollan en el vacío. La crisis económica de la década de 1970 afectó a los planes quinquenales coreanos. Sobre todo, fue el cuarto plan quinquenal el que sufrió mayores cambios (1977-1981). Sin embargo, los planes tuvieron resultados positivos. Se logró incrementar la producción de estos sectores en la industria de un 35% a un 51%, y su contribución total a las exportaciones pasó del 27% al 65%.

Según Amsden (1989) fueron el petróleo, los fertilizantes y el cemento los principales insumos fomentados por la planificación coreana. De hecho, estos insumos ya eran

prioridad desde la primera etapa de la sustitución de importaciones. Se crearon refinerías y se obligó a las empresas a refinar el petróleo crudo en territorio coreano. El objetivo era que los chaebols y otras empresas tuvieran acceso a insumos baratos y de buena calidad (Institute for International Economics, 2003).

Una de las principales herramientas utilizadas por el gobierno coreano fue el crédito. En el año 1974 se creó el Fondo Nacional de Inversión, que implicó un control importante del sector financiero por parte del gobierno. El objetivo del fondo era darle tasas preferenciales a ciertas empresas y compartir riesgos de inversión. El fondo también obligaba a los bancos y aseguradoras a transferir al Estado una parte de sus recursos. Desde 1974 hasta 1991, el 62% de los préstamos fueron asignados al Banco de Desarrollo de Corea. Por su parte, el fondo nacional se encargó de cubrir el 57% del total de los préstamos que se otorgaron para adquisición de equipos.

Cada mes se realizaban reuniones con el presidente Park Chung-hee, con el fin de debatir las necesidades de exportación de la nación coreana. Eran planes que combinaban al sector privado con el sector público, donde también se utilizaron otras herramientas como diferentes tasas de interés -altas para el ahorro y bajas para la inversión- y un sistema de múltiples tipos de cambio -subvaluado para exportaciones y sobrevaluado para proteger importaciones y reducir la deuda- (Cuellar, 2012).

En el capítulo 2 se explicará que empresas como Samsung lograron invertir una gran cantidad de recursos en investigación y desarrollo. Sin embargo, y poniendo de nuevo a prueba la narrativa del liberalismo ortodoxo, también es verdad que una etapa muy temprana gran parte del gasto en I+D provenía del sector público.

Durante mucho tiempo la narrativa de que Corea del Sur pudo desarrollarse gracias al liberalismo económico fue dominante. Bustelo (1996) menciona que el Banco Mundial

creía que Corea del Sur había aplicado una versión “más suave” del modelo de la ISI, que combinado con la apertura a las importaciones y las políticas de ajuste dieron como resultado el crecimiento de la economía coreana. Sin embargo, Bustelo menciona que esta visión es insuficiente. De hecho, lo que se puede observar es que la planificación y la intervención estatal fueron más intensas en Corea del Sur bajo la dictadura, y que aún durante la fase democrática, los gobiernos posteriores mantuvieron los planes quinquenales. Para el autor, es posible que los economistas ortodoxos estén exagerando la liberalización comercial.

Las tarifas arancelarias se mantuvieron casi intactas hasta la década de 1980, y se mantuvieron aún después del periodo de liberalización. Además, es importante mencionar que el gobierno coreano mantiene otras formas de intervención económica, como los subsidios y el gasto en educación y tecnologías. De hecho, en algunos casos, el gobierno obligaba a las empresas a realizar dumping -es decir, vender por debajo de los costos de producción- y el Estado se encargaba de cubrir las pérdidas. En algunos casos, el proteccionismo fue tan rígido que el gobierno coreano directamente prohibía la importación de cierto tipo de productos, sobre todo japoneses.⁹ Los casos de POSCO y Samsung son claros ejemplos de empresas que recibieron apoyo hasta que desarrollaron los niveles de productividad necesarios.

Corea del Sur fue una versión de Estado desarrollista que no buscaba desplazar al sector privado. Hay que recordar que aunque se mantenía una planificación económica muy estricta, los gobiernos coreanos no tenían ninguna intención de dejar atrás al capitalismo como modo de producción, todo lo contrario, buscaban tener un capitalismo competitivo

⁹ Todavía hasta 2023, Corea del Sur tenía prohibidas las importaciones de la ciudad de Fukushima (Europa Press, 2023).

que fuera capaz de hacer frente a otras naciones industrializadas. Sin embargo, sí es verdad que el sector privado se encontraba condicionado por el gobierno. Por ejemplo Samsung, una empresa que en sus inicios se dedicaba a la producción de alimentos como vegetales y pescado, fue obligada por el gobierno a incursionar en el sector de los electrónicos. De hecho, muchos de los chaebols ya existían antes de la dictadura de Park Chung Hee, pero fue el dictador coreano el que las motivó -o en algunos casos, obligó- a reconvertirse y dedicarse a los sectores de alta tecnología (Cuellar, 2012).

Otro aspecto que resulta importante mencionar es el rol que tuvieron las Zonas Económicas Especiales. Esto es un tema interesante, debido a que este tipo de zonas suelen relacionarse directamente con el libre comercio y la libertad empresarial. Sin embargo, el gobierno coreano las utilizó como una herramienta esencial para transferir tecnología. Además de las ventajas fiscales, el gobierno también les otorgó acceso a ciertos bienes de capital y la posibilidad de importar insumos sin aranceles (Shenkoya, 2021).

Como ya mencionamos, el modelo de la ISI en México comienza con la presidencia de Manuel Ávila Camacho; sin embargo, el máximo desarrollo de este modelo se da en la década de 1960 (con las presidencias de López Mateos y Díaz Ordaz) y hasta la mitad de 1970 (con el auge del petróleo y el gobierno de López Portillo), periodo conocido popularmente como “el milagro mexicano”. La estrategia consistía en la sustitución de importaciones, la industrialización dirigida por el Estado y el gasto público para bienestar social. Durante esta etapa se dió un gasto importante en infraestructura (sobre todo, energía y transporte), subsidios y créditos públicos. (Haber, 1993; Moreno Brid y Ros, 2010).

Para poder financiar este proceso de industrialización y fomentar la inversión tanto privada como extranjera, el Estado decidió fortalecer instituciones como el Banco Nacional de Comercio Exterior. Además de esto, durante este periodo el Estado también tuvo el rol

de “empresario”, invirtiendo en sectores considerados estratégicos, como la siderurgia, la petroquímica, la electricidad y los fertilizantes (Haber, 1993; Moreno-Brid y Ros, 2010).

La estrategia del llamado “desarrollo estabilizador”, que además de crecimiento y desarrollo industrial buscaba mantener un equilibrio macroeconómico y estabilidad en los precios, será sustituida por el llamado “desarrollo compartido”. Este plan apostó por una mayor redistribución del ingreso e hizo énfasis en el mercado interno; además de esto, se crearon múltiples empresas paraestatales (Ortiz Mena, 1998). El milagro mexicano llega a su fin con la presidencia de López Portillo y la bonanza del petróleo. Tello (2007) menciona que el gasto público basado en una política monetaria expansiva se tradujo en inflación, la dependencia de bienes de capital del extranjero provocó una fuga de divisas importante y la sobrevaluación del peso era insostenible. Es en 1976 cuando se da la primera devaluación del peso, fenómeno que no ocurría desde 1954.

Es verdad que la IED es fundamental para el desarrollo económico. Las empresas extranjeras son una importante fuente de empleos, transferencia de tecnología y aprendizaje. Sin embargo, el axioma de integración tecnológica nos dice que el papel de la IED en una economía nacional puede adaptarse dependiendo las necesidades de cada país. Beckerman (1986) menciona que, en el caso de Corea del Sur, la IED tuvo un rol muy específico. Las empresas extranjeras tuvieron libertad de invertir sin restricciones en algunas áreas de la economía coreana, pero en otras se limitó la inversión o incluso se prohibió. La IED permitió incrementar el ahorro interno, transferir tecnología y obtener aprendizajes importantes para la posterior creación de empresas nacionales. Conforme la economía coreana se fue desarrollando, el gobierno comenzó a liberar restricciones para la IED, con el fin de generar competencia y conseguir divisas. La inversión extranjera fue

importante para que sectores de la economía pudieran desarrollarse, tales como electrónica, química y farmacéuticos.

En el caso de México, fue durante la transición hacia el modelo neoliberal cuando la IED incrementó de manera importante. Es a partir de 1982 cuando se comienza a percibir un gran flujo de capitales, por un total de 551,827 millones de dólares, de los cuáles la mitad se destinó a nuevas inversiones. El principal problema con este nuevo enfoque de industrialización es que utilizó los flujos de IED para obtener activos nacionales que ya existían, en lugar de crear nuevas empresas que complementaran a las ya existentes, incrementando la capacidad instalada (Vidal, 2001). De hecho, como se explicará en el capítulo 2, muchas de las empresas que se consideraban en quiebra en realidad aún seguían siendo funcionales (Ramírez Alvarado, 2015).¹⁰

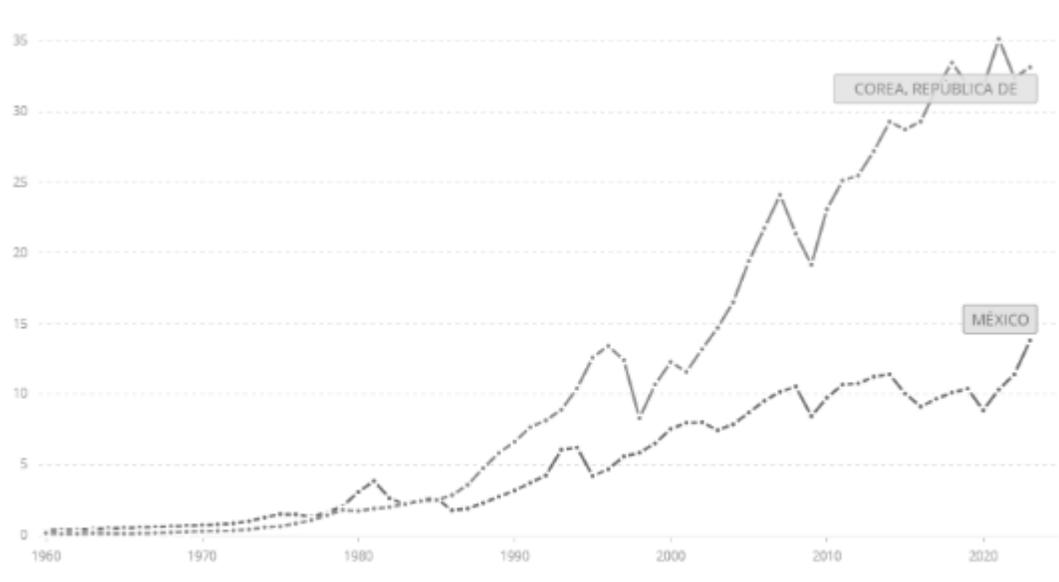


Gráfica 3. Total de IED en México de 1960 a 2005. Gráfica tomada del Banco de México (2020).

¹⁰ Todavía para el gobierno de Enrique Peña Nieto, México se mantuvo como uno de los principales destinos del capital extranjero. En 2012, México ocupaba el decimonoveno lugar entre los principales receptores de IED (Mora, 2019).

La IED tuvo un rol muy diferente en México en contraste con Corea del Sur. Las restricciones que se pusieron a la IED fueron pocas, no se les obligó a transferir tecnología ni a asociarse con inversionistas nacionales. Tampoco se implementaron restricciones de contenido nacional, por lo que en muchos casos -y como veremos en el capítulo 3- la conexión con la economía local se debilitó.

El proceso de cambio del enfoque activo al pasivo respecto de la industria vino también acompañado de una reducción drástica de todos los programas de gasto público y fomento económico. El gasto que se dedicaba a sectores como energía, agricultura y manufactura se vió muy afectado. El gasto que se dedicaba como porcentaje del PIB a la industria pasó de un 12.4% del PIB a un 6.3% durante el periodo de 1982 a 1988 (Calva, 2019).



Gráfica 4. PIB per cápita (US\$ a precios actuales) - México y Corea del Sur. Gráfica tomada del Banco Mundial (2023).

Desde la administración de Miguel de la Madrid, incluyendo la transición que se ha dado entre el Partido Acción Nacional y Movimiento de Regeneración Nacional, todos los gobiernos han seguido las recomendaciones del Consenso de Washington. Básicamente, las administraciones que han sido parte del periodo neoliberal han buscado mantener un superávit fiscal primario, liberalizar el sector financiero y privatizar empresas. De hecho, es bajo la administración de Carlos Salinas de Gortari que el Banco de México consigue su autonomía (Banco de México, s.f.).

Contreras (2007) considera que México no ha tenido la capacidad de ir más allá del mero equilibrio a nivel macroeconómico. Para el autor, la estrategia industrial mexicana se ha concentrado demasiado en el ensamblaje -mejor conocido como el sector de las maquiladoras-. Es verdad que las plantas de ensamblaje han contribuido a la creación de empleo y a industrializar gran parte del norte del país. Sin embargo, Contreras considera que el sector de la maquila alcanzó su nivel máximo de desarrollo para la década del 2000, y que posterior a esto las maquiladoras y el número de empleados ha comenzado a decaer.

Resulta igual de importante hablar del tema de la educación. El enfoque coreano se ha caracterizado por la incesante búsqueda de formar ingenieros y técnicos altamente capacitados, con el fin de tener mano de obra que sea capaz de utilizar las nuevas tecnologías, y también como un atractivo importante para la IED. Las redes empresariales se han visto ampliamente beneficiadas por el enfoque activo de la política industrial coreana. El KAIST se ha dedicado a transferir tecnologías y compartir aprendizajes entre las empresas, lo que ayuda también a reducir costos de producción, disminuir tiempos y mejorar la calidad de los productos.

Moreno-Brid y Ros, (2010) consideran que hasta ahora México no ha logrado capitalizar la IED para generar transferencia de tecnología y redes empresariales densas.

Parece ser que la clave está en el enfoque: una ISI coreana que utilizó a la IED como un medio, y no como un fin.

1.2.2. Las redes empresariales durante el periodo de 1970 a 1990

El gobierno coreano entendía que la cooperación entre empresas iba más allá de la mera voluntad, se necesitaba de una colaboración con el sector público con el fin de garantizar recursos e infraestructura para que este tipo de redes nacionales y densas pudieran florecer. Es por esto que el gobierno coreano se impuso la difícil meta de generar una cadena de suministro que garantizara el correcto funcionamiento de la industria (Caffarena, 2018).

Es importante mencionar que el rol de las pequeñas y medianas empresas en Corea suele ser distinto al de muchos países. Las PyMEs representan uno de los principales cimientos de las cadenas de proveedores coreanas. El gobierno coreano, ya desde la década de 1970, sabía que era importante contar con una red de proveedores nacionales para mejorar el entorno local y poder hacer frente a los ciclos económicos de la economía mundial (APEC, 2009). Además de esto, es importante aclarar que muchas PyMEs no se dedican únicamente al mercado interno, sino que una gran cantidad de ellas tiene capacidad de exportar

Aquí es donde se puede notar que los planes quinquenales no eran meros documentos, sino que de verdad se trataba de mapas estratégicos. El papel de las PyMEs estaba incluido en los planes quinquenales, y se tenía contemplado que funcionaran como proveedores de las empresas más grandes, suministrando piezas esenciales y diversos tipos de materiales. El objetivo del gobierno coreano era reemplazar, en la medida de lo posible, a los proveedores internacionales. En una primera instancia, las pequeñas y medianas empresas fungieron como proveedores importantes de la industria de química pesada.

De esta forma, el gobierno coreano dedicó una gran cantidad de recursos a crear empresas pequeñas y medianas dedicadas a la producción de piezas y materiales para la manufactura. La demanda por parte de otras empresas manufactureras a las PyMEs coreanas de insumos para producción pasó del 20.4% en 1976 a 41.7% en 1984, y en 1991 alcanzó un porcentaje de 73.6%. Es verdad que con el proceso de liberalización de la década de 1990 la demanda de insumos a las PyMEs por parte de las grandes empresas disminuyó; sin embargo, este porcentaje aún era de 59.2% en 2006, una cifra para nada despreciable (APEC, 2009).

En 1982, el gobierno coreano decidió crear el Fondo para Proyectos de Ayuda Mutua de PyMEs. El objetivo de este programa era evitar que las pequeñas y medianas empresas quebraran y que además pudieran conectarse como proveedores con el resto de la economía. Fue en ese mismo año cuando se creó el Centro de Capacitación para PyMEs en la ciudad de Ansan. Este centro tenía el objetivo de ofrecer capacitación en cuanto a nuevas tecnologías y habilidades para la administración de empresas.

Uno de los sectores en los que se desarrollaron redes empresariales densas fue en el sector de la electrónica. El presidente Park Chung-hee estuvo directamente involucrado en el proyecto de la Ley de Promoción de la Industria Eléctrica, debido a que, dentro de la ideología nacionalista del presidente, contar con una red de proveedores nacionales era una necesidad estratégica para evitar la dependencia del extranjero. El plan fue bastante exitoso, tanto así que la industria de los semiconductores logró crecer rápidamente, al punto en que para el año de 1963 ya representaban el 5% de las exportaciones totales. Todo esto fue clave para los chaebols: Samsung cuenta con una red importante de proveeduría nacional, que le permite hacer frente a fluctuaciones del sistema mundial (Mushkudiani, 2000).

Como ya se mencionó, había una necesidad económica, pero también ideológica. La mayoría de la demanda de semiconductores era cubierta por Japón, algo que por razones obvias no le gustaba ni al presidente ni a la Junta de Planificación Económica. Por lo que ambos buscaron simplificar, en la medida de lo posible, las regulaciones para la IED, con el fin de transferir tecnología. Además de esto, el gobierno preparó un plan de seis años para impulsar la industria local en la producción de seis tipos de componentes electrónicos, entre ellos, dispositivos de memoria y obleas de silicio.

En este punto resulta importante mencionar que no toda la inversión vino del Estado. Los chaebols también estaban muy interesados por tener una red de proveeduría nacional, debido al temor de que pudiera fallar la cadena de suministro extranjera, por lo que ellos también invirtieron una gran cantidad de recursos en este plan (Mushkudiani, 2000).

México también logró tejer redes empresariales nacionales durante el periodo de la ISI. Por ejemplo, en 1962 se prohibió la importación de motores y partes mecánicas, se exigió que el total del costo de producción para vehículos fuera de al menos un 60% de origen nacional, y se limitó a 40% la participación del capital extranjero en las redes de proveedores. Las grandes ensambladoras establecidas en México, como el caso de Ford, General Motors y Chrysler, estuvieron obligadas a firmar acuerdos con empresas locales, las cuales recibían apoyo económico por parte del gobierno. Muchas empresas se resistieron, por lo que el gobierno mexicano les ofreció algunas alternativas, como licencias tecnológicas o ciertas colaboraciones consideradas “estratégicas” con proveedores internacionales -el caso de Volkswagen, por ejemplo- (Hoshino, 2018).

Las redes empresariales tuvieron un cambio importante después de la crisis de la deuda de 1982, derivada en parte de la dependencia del petróleo y los problemas del enfoque que se le dió a la ISI en México, de los que ya hablamos en este capítulo. Sin

embargo, es verdad que durante este periodo México contaba con redes nacionales densas, que implicaban también una gran cantidad de empleos indirectos.

1.2.3. Factores exógenos que tuvieron impacto en la política industrial

Es importante mencionar que los modelos económicos suelen considerar a los factores geopolíticos como exógenos, lo que genera una falsa conciencia de que las naciones pueden industrializarse si así lo desean.¹¹ Este fenómeno será referido de ahora en adelante como *individualismo metodológico de nación*, entendido como una perspectiva reduccionista que sostiene que las naciones no se industrializan porque no quieren, atribuyendo su falta de desarrollo industrial a decisiones internas equivocadas -no óptimas-. Esta visión ignora las dinámicas globales y geopolíticas que influyen profundamente en la capacidad de una nación para desarrollar industria, incluso cuando se implementan políticas económicas que, en teoría, deberían promover el crecimiento (Chang, 2002; Wallerstein, 1974; Hamilton, 2007).

El modelo de crecimiento endógeno es una idea poderosa. Ha convencido a las naciones de que es posible el desarrollo de tecnologías desde adentro, sin necesidad de depender de transferencias por parte de otros países. Si bien esto en gran parte es cierto, también contiene una carga ideológica. La inversión en generación de conocimiento es vital para poder crear nuevas tecnologías y en última instancia promover una economía pujante que pueda crecer, pero también se debe tener en cuenta que dentro de la dialéctica entre Estado e Imperios, es posible que algunos países tengan ventajas.¹² Por ejemplo, ya es bien sabido que Alemania pudo beber una cantidad generosa de capitales que fluyeron desde Estados Unidos (Hogan, 1987). Lo mismo sucedió con Corea del Sur, que se encontraba en

¹¹ Según Karl Marx (1974), la falsa conciencia es una ideología deformada y deformante, mientras que la ciencia es la visión objetiva del mundo que obedece a la lógica “verdadera” del funcionamiento de lo real.

¹² Esto es lo que Gustavo Bueno (1999) llama “triple dialéctica” o “dialéctica trina y una”. La dialéctica entre clases se da en un contexto nacional. Los Estados, a su vez, también entran en dialéctica con el fin de acaparar recursos y fuerza de trabajo. Por lo tanto, la dialéctica de clases implica también una dialéctica entre Estados y entre Imperios.

una posición favorable en la estrategia del imperio norteamericano. Corea del Sur, como ya mencionamos, pudo acceder a tecnologías privilegiadas, créditos blandos, y a todo el mercado estadounidense para vender sus productos. Lo que estaba buscando Washington era que Corea del Sur no se uniera al bloque soviético y frenar el fantasma del comunismo (Amsden, 1989).

México tuvo que enfrentarse a un camino espinoso. Realmente, ni Corea ni México tuvieron un proceso de industrialización servido en bandeja de plata; sin embargo, es verdad que el gigante del norte estaba interesado en que sus vecinos del sur no se convirtieran en competidores que pudieran implicar una amenaza para la pujante industria de Estados Unidos (Sartelli, 2022). De ahí la famosa frase que se le atribuye a Kissinger: “no queremos un Japón en la frontera sur”. Moreno-Brid y Ros (2010) también reconocen que la búsqueda que ha tenido México para industrializarse se ha topado con la pared de los organismos internacionales que siguen los dictámenes de las grandes potencias.

Sartelli (2022) cuenta todas las ventajas que tuvo Corea del Sur durante su proceso de industrialización. Algunos podrían llegar a pensar que Corea del Sur, con el llamado “milagro económico”, fue bendecida por el destino. En realidad, fue la historia y la geopolítica las que favorecieron al tigre asiático. No es una casualidad que Corea del Sur se haya convertido en el principal receptor de ayuda financiera por parte de Estados Unidos, derivado del contexto de tensión de la Guerra Fría del que ya hablamos. Corea del Sur fungió como uno de los principales proveedores para Estados Unidos durante la Guerra de Vietnam.

Sin embargo, Sartelli también menciona que, además del apoyo estadounidense, podría parecer que la misma población coreana estaba lista para la transformación económica e industrial. Después de la reforma agraria de la posguerra, la cantidad de

campesinos sin empleo que emigraron a la urbe coreana comenzó a incrementarse. Los campesinos, convertidos ahora en obreros, vendieron su fuerza de trabajo a cambio de salarios bajos y en el contexto de un régimen autoritario que se encargaba de reprimir sindicatos y cualquier intento de huelga. Se trataba entonces de una mano de obra barata, disciplinada y numerosa.

En la presente investigación ya se ha mencionado la poca cohesión que tenía la burguesía local. Lo que podría parecer una debilidad, resultó ser una gran ventaja para el gobierno coreano. Fue sencillo para el régimen de Park Chung-hee cambiar a un empresariado por otro ligado al aparato estatal e imponer sus planes económicos.

Por decirlo de otra forma, se trata de la receta perfecta bajo una economía capitalista: mercados abiertos, obreros numerosos y disciplinados, planificación estatal y un empresariado maleable. Sartelli menciona, de manera irónica, que con todas esas ventajas el verdadero milagro habría sido que Corea no despegara.¹³

En contraste, Aragón (2020) muestra que México tiene una de las élites empresariales mejor cohesionadas y organizadas. Estamos hablando de una red casi inquebrantable. La estrategia consiste en circular de manera constante a los directivos entre los consejos de administración de diferentes empresas, incluso conglomerados diferentes. De hecho, la red no se limita únicamente a un clan familiar o a una sola región, sino que pueden llegar a extenderse entre ciudades y distintos estados. Esto, lejos de facilitar la intervención estatal, la obstaculiza. Musacchio y Read (2007) advierten lo mismo. Con base en un estudio comparado, muestran que la élite empresarial mexicana es una de las más cohesionadas del mundo, en comparación con países como Brasil.

¹³ Hasta Mayo de 2025, las principales exportaciones de Corea del Sur fueron Circuitos integrados (\$11,6MM), Coches (\$5,94MM), Petróleo refinado (\$3,48MM), Barcos de pasajeros y de carga (\$2,12MM), y Piezas de máquina de oficina (\$1,75MM) (OEC, 2025).

Sin embargo, la historia no es teleológica ni está escrita sobre piedra. Aún con todas estas desventajas, existen autores que muestran que tanto México como los países de América Latina pueden imitar algunas de las acciones que han llevado a cabo los Tigres Asiáticos y otros países de Asia Oriental con el fin de impulsar sus industrias (Olmedo-Carranza, 2015; Hamilton, 1993; Rodríguez Arana, 2009; Sartelli, 2022; Rosales, 2021; Calva, 2019 y Beckerman, 1986).

México también recibió una cantidad importante de ayuda financiera por parte de Estados Unidos, desde 1982 hasta 1995. Recordemos que después del error de diciembre, México recibió más de 20,000 millones de dólares por parte de Estados Unidos, 18,000 millones por parte del FMI y 3,000 millones por parte del Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (Lustig, 1998; Cuadra, 2015). También es importante mencionar que no todo fue miel sobre hojuelas para Corea del Sur. Como se verá en el capítulo 2, el país asiático, en muchas ocasiones, tuvo que realizar una industrialización “por debajo del agua”, con el fin de evitar las presiones de liberalización por parte de Estados Unidos.

Es importante recalcar que el poder económico también implica poder político. Muchas naciones intentaron salir del guión impuesto por las potencias industriales. Sin embargo, en muchas ocasiones, se impusieron bloqueos comerciales y sanciones económicas para evitar cualquier tipo de competencia económica o amenaza política (Galtung, 1980).

Gustavo Bueno (1999) ofrece una distinción importante para entender este fenómeno, que lejos de ser un concepto ideologizado, se trata de una simple caracterización: la diferencia entre Imperio Generador e Imperio Depredador. Esta diferencia es crucial para entender el contexto de la Guerra Fría. Y es que la diferencia entre los imperios

generadores y depredadores muestra que en la historia universal existen imperios que replican sus instituciones económicas, jurídicas y culturales en los territorios que conquistan, mientras que los depredadores se dedican a mantener dominio en sus colonias con el fin de obtener recursos. En este punto es importante mencionar el concepto de neocolonia utilizado por Gullo (2008). Si bien existen imperios que mantienen un dominio abierto en sus territorios, muchos imperios -sobre todo contemporáneos- respetan la soberanía de las naciones a nivel formal y simbólico, pero de facto tienen el poder para ejercer presión e influir en sus decisiones a nivel político y económico.

Si se estudia la historia de América Latina durante el siglo XX, la balanza parece inclinarse hacia lo depredador y neocolonial. Desafortunadamente, los Estados no se desarrollan en medio del vacío apolítico, sino que las naciones deben fomentar su industria bajo presiones internacionales. En otros casos, como el de Corea del Sur, el entorno geopolítico puede resultar favorable, y si el Estado toma las elecciones correctas y cuenta con el apoyo del sector privado, el proceso de industrialización está casi garantizado.

Durante la década de 1990, México se benefició del Tratado de Libre Comercio, debido a que el contenido de las exportaciones mexicanas logró diversificarse (Kuntz, 2010). Sin embargo, el tratado también tuvo sus desventajas. Actualmente, México sigue dependiendo en gran medida de la economía estadounidense, y no ha logrado generar redes empresariales locales ni una transferencia de tecnología significativa.

Por todo esto, es importante tener en cuenta que el individualismo metodológico de nación corre el riesgo de caer en una falsa conciencia que termina subestimando las dinámicas de poder globales. La realidad es mucho más compleja que eso, no es simplemente tomar las decisiones correctas en cuanto a política económica y gestión administrativa; en general, la economía tiene este riesgo constante de abstraer la realidad;

dentro de los fenómenos económicos conviven también factores sociológicos, políticos y culturales, por mencionar algunos.

En este punto es importante hacer un matiz a la teoría del Estado Desarrollista que se presentó en la introducción. Todos los axiomas propuestos se basan en las teorías económicas contemporáneas, como el crecimiento endógeno, y en las experiencias que desde la historia económica reconocemos como exitosas -La República Popular China, Singapur, Corea y Taiwán-. Sin embargo, es importante hacer una aclaración: aún cuando una nación sigue de manera correcta los axiomas del desarrollismo propuesto en la presente investigación, el contexto geopolítico y los factores exógenos pueden limitar o incluso impedir que el proceso de industrialización resulte exitoso.

También es importante señalar que la subordinación no suele ser únicamente económica y política, sino también ideológica. Desde el siglo XIX, y como se estudió al inicio de este capítulo, muchas naciones lograron industrializarse al cuestionar el dogma de la ortodoxia liberal y de la economía clásica, protegiendo y apoyando a su industria; sin embargo, cuando estas naciones ya se encuentran desarrolladas, suelen difundir las ideas del libre comercio y negar los beneficios del intervencionismo estatal, pateando la escalera que a ellos mismos les ayudó a subir (Chang, 2002).

Sin embargo, tampoco se pueden menospreciar los aportes de la teoría económica de las escuelas económicas, tanto las liberales-clásicas (Smith y Ricardo), como neoliberales (Estocolmo, Cambridge, Austria). No tendría mucho sentido desarrollar economías de escala si no se tienen destinos a los que se pueda exportar. Como bien explica Quintana-Romero (2020), un punto a favor de México y Corea del Sur es que ambos han buscado alianzas y acuerdos comerciales por todo el mundo. Lo que se señala es que el enfoque neoliberal puede ser insuficiente. De hecho, el propio Blanchard (2017) en su

tratado de macroeconomía, reconoce que la política macroeconómica funcionaría mucho mejor si se hiciera de manera coordinada entre los países. Queda la duda si bajo la dialéctica entre Estados e Imperios, característica del modo de producción capitalista, esto sería posible.

1.2.4. Resultados de la política industrial

Los resultados de la política industrial de ambos países fueron diferentes. Si bien nos encontramos en un análisis que privilegia el contraste, según el método de la historia comparada, también resulta importante mencionar las similitudes. Estamos hablando de dos países que lograron desarrollar con éxito un sector automotriz exportador (Lozano, 2019). También es importante mencionar que ambos países lograron incrementar sus exportaciones. El detalle está en qué y a quién se exporta. La mayoría de las exportaciones coreanas son productos manufacturados, muchos de ellos fabricados por empresas nacionales. Además de esto, Corea del Sur cuenta con una mayor diversidad de países objetivo para exportar. En el caso de México sucede lo contrario, la mayoría de productos exportados son ensamblados por empresas extranjeras, y su principal país destino es Estados Unidos (Frieden, 1981). México y Corea del Sur se enfrentaron al problema de la escasez de capital y tecnología, pero como ya se mencionó, la solución al problema fue muy diferente en ambos países.

En México, la solución a las crisis de 1982 no fue adaptar el modelo de la ISI, sino desmantelarlo. Lo que sucedió en última instancia es que las redes empresariales mexicanas se desnacionalizaron, y en muchos casos, como se explicará en el capítulo 3, no lograron integrarse con la economía local (Volkswagen Puebla, por ejemplo). En contraste con Corea del Sur, el Estado logró generar innovación tecnológica, acumulación de capital y redes empresariales que facilitaron la transferencia de conocimiento y tecnología (Evans, 1995; Freeman, 1995).

A continuación se presentan diversos estudios y datos que muestran los resultados de la política industrial de ambos países. Existen diversos estudios que han encontrado una relación positiva entre la política industrial coreana, caracterizada por ser activa, y el desarrollo industrial (Holroyd, 2019; OCDE, 2009; Oh y Larson, 2011). Sin embargo, también es importante mencionar que existen estudios que ponen en duda el relato a favor de la política activa, y que mencionan que tanto los aranceles como las restricciones no favorecieron -o en todo caso, favorecieron poco- al desarrollo industrial coreano. Tal es el caso del estudio de Flores (2018), quien considera que el desarrollo industrial coreano se debió, más bien, a los gastos dedicados en materia de educación. Lo que sí es un hecho es que Corea del Sur logró un proceso de industrialización exitoso a pesar del periodo de colonización japonesa y la guerra que dividió a Corea en dos.

Primero, analicemos el sector de la construcción. Este sector fue uno de los principales dentro de los planes quinquenales por una razón un tanto obvia: la construcción es básica para el desarrollo de infraestructura e instalaciones para la industria. Durante los planes quinquenales de la dictadura, el sector de la construcción logró un crecimiento notable. El sector de la construcción no se limitó únicamente al ámbito nacional, sino que además logró obtener contratos en el extranjero. De hecho, esta fue una fuente importante de divisas para el gobierno coreano, debido a que las órdenes de construcción en el extranjero aumentaron de los 170 millones de dólares en 1973 a los 13,000 millones de dólares para el año 1981.

En contraste con el sector de la construcción, el sector primario, en especial la agricultura, no logró crecer de la misma manera, teniendo apenas un aumento anual de la producción del 3% en promedio durante la década de 1960 y 1970. Paradójicamente, una de las posibles razones de este estancamiento tiene que ver con la migración de campesinos hacia las zonas urbanas. Para resolver esto, se introdujeron una nueva variedad de cultivos, como el arroz ton-li. Además, el gobierno creó el programa Saemaul, dirigido a mejorar las prácticas y apoyos para el sector agrícola. El sector pesquero sí logró un desarrollo importante, impulsado sobre todo por la infraestructura y los acuerdos internacionales. Durante este periodo, también se logró diversificar las fuentes de energía, incluyendo energía nuclear, que ayudó a paliar los problemas derivados de la crisis del petróleo (Youngsun Koh, 2010).

También existen autores que reconocen los logros que México consiguió desde que se adoptó el modelo neoliberal. Tal es el caso de Zabludovsky (2005), quien menciona que la liberalización fue clave para incrementar la productividad de diversos sectores de la economía mexicana e insertar a México dentro de la economía global. El autor argumenta que hubo un flujo importante de capitales extranjeros que benefició a los sectores que fueron receptores de estas inversiones. También menciona que la desigualdad entre regiones incrementó desde la adopción del liberalismo económico; sin embargo, el autor sugiere que esto se debe a que la liberalización debe extenderse a todas las regiones del país para que esas desigualdades se reduzcan. Según el autor, fue la competencia con el extranjero lo que obligó a las empresas a mejorar sus procesos y ser más productivas y eficientes.

Desde la adopción de las reformas neoliberales, México ha experimentado un notable incremento del comercio exterior en relación con el PIB. Es durante la década de 1980 cuando la composición de las exportaciones mexicanas cambia por una estructura más diversificada y basada en productos manufacturados y no tanto en petróleo y sus productos derivados. Sin embargo, también es importante mencionar que la exportación de productos nuevos fue limitada (Kuntz, 2010).

Concepto	Millones de dólares	Variación anual
Exportaciones Totales	52,824.2	7.4
Petroleras	2,436.7	-1.6
Petróleo Crudo 1/	1,910.0	-4.7
Otras	526.8	11.2
No Petroleras	50,387.5	7.9
Agropecuarias	1,905.4	4.9
Extractivas	947.1	49.5
Manufactureras	47,535.0	7.4
Importaciones Totales	53,599.4	8.5
Petroleras	3,178.6	-13.2
No Petroleras	50,420.8	10.2
Bienes de Consumo	7,606.9	2.9
Petroleras	921.7	-9.7
No Petroleras	6,685.2	4.9
Bienes Intermedios	40,720.9	9.8
Petroleras	2,256.9	-14.5
No Petroleras	38,464.0	11.6
Bienes de Capital	5,271.6	7.3
Balanza Comercial Total	-775.2	

Tabla 3. Balanza Comercial de Mercancías de México. 2021. Cifras desestacionalizadas. Tabla tomada de INEGI (2021).

Es verdad que Corea del Sur logró un proceso de industrialización exitoso; sin embargo, el proceso de industrialización coreano tuvo sus claroscuros. Lo primero que hay que mencionar es la desigualdad. No se está hablando únicamente de desigualdad de ingresos, también hay una desigualdad importante en cuanto a poder político por parte de los chaebols, que han logrado concentrar una parte importante de riqueza y una parte desproporcionada de peso en las decisiones políticas de Corea del Sur. Los chaebols han

sido una fuente importante de empleos de alta calidad, y su papel en la formación de redes empresariales nacionales y densas es innegable; sin embargo, los chaebols también han sido una de las principales causas de corrupción en el país. Siete de los principales diez chaebols han estado involucrados en temas de corrupción, y la transición a la democracia, lejos de resolver el problema, lo intensificó (Dadhich, 2022).

También hay que hablar del alto costo político que implicó el proceso de industrialización. Un proceso que implicó tres décadas de dictadura que incluían periodos de ley marcial y represiones a opositores políticos y líderes sindicales. Cómo se explicó en la introducción, desde la óptica de Zürn (2017), Corea del Sur y México pasaron por regímenes autoritarios, pero Corea del Sur lo hizo bajo una dictadura y México, bajo un autoritarismo electoral que buscaba aparentar ser una democracia liberal. Todo el proceso de industrialización coreano se dió bajo la sombra de un régimen autoritario, en el que la mano de obra barata y las extensas y duras jornadas laborales fueron claves para la rápida industrialización coreana. Los beneficios económicos fueron a costa de muchas libertades a nivel político.

También este periodo coincide con un importante crecimiento del sector manufacturero, pero un desarrollo escueto del sector de los servicios. La productividad coreana en las manufacturas fue de un 8% anual desde la década de 1970 hasta 1990, mientras que el sector servicios apenas creció a un ritmo del 2% anual en el mismo periodo de tiempo. El valor agregado por trabajador en el sector de las manufacturas fue un 40% mayor que en el sector de los servicios (Sakong y Koh, 2021).

Lo que una vez fue una de las ventajas más grandes que tuvo Corea, es posible que se convierta en una desventaja a futuro. La población de Corea del Sur está envejeciendo, y se

proyecta que para el año 2050 la población coreana será una de las más viejas del mundo, con un porcentaje del 38% de población mayor a 65 años. Los gobiernos han tenido que proponer reformas que incluyen la reducción de las pensiones y la inclusión de ciertos sectores sociales como fuerza de trabajo (OECD, 2022).

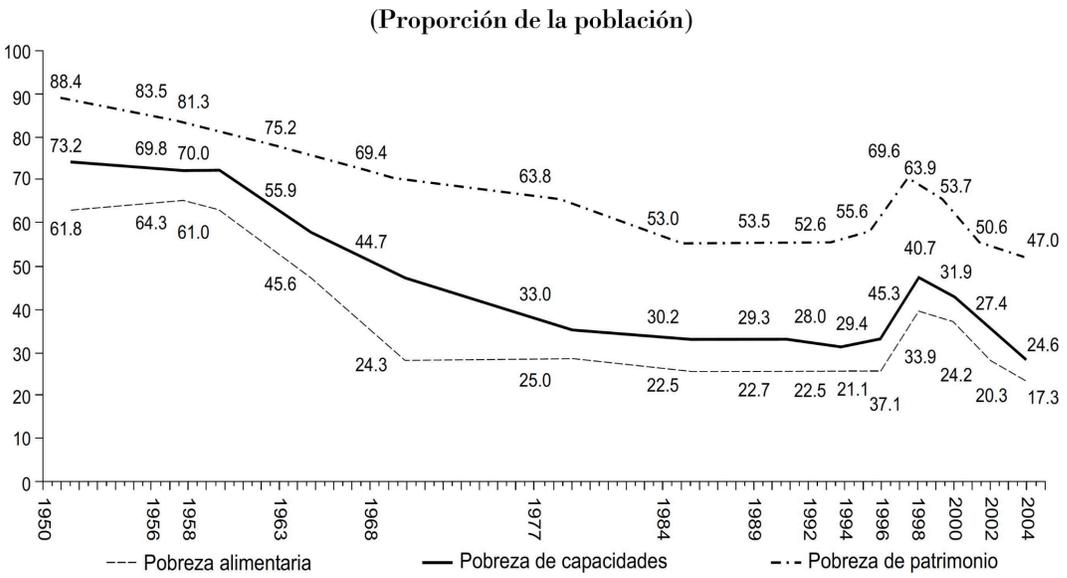
Es verdad que hubo beneficios de la apertura comercial en México, pero también existieron muchas desventajas, y hay diversas voces disidentes con el relato de autores como Zabludovsky (Calva, 2019; Contreras, 2007, Moreno-Brid y Ros, 2010; Márquez, 2014; Fujigaki, 2016; Stiglitz y Lin, 2013). Por ejemplo, el caso de Kim (1990), quien menciona que todas las políticas de ajuste neoliberal implicaron una mayor concentración de los ingresos en todo el país y una disminución de la demanda agregada. Kim menciona que la economía mexicana se encontraba en una situación deplorable para el año de 1990. El autor creía que México debía invertir una cantidad importante de recursos en un nuevo proceso de industrialización, centrado en actividades más competitivas, intensivas en capital y dirigidas a las áreas de mayor complejidad tecnológica, es decir, lo que sí pudo hacer Corea del Sur.

México ya estaba en el octavo año de dificultades económicas desde la crisis de 1982. Kim argumenta que las medidas de austeridad, lejos de terminar con los problemas derivados de la crisis de la deuda, terminaron agravando aún más los problemas. Por ejemplo, la deuda en dólares pasó de los 80,000 millones de dólares en 1982 a los 100,000 millones de dólares en 1988. Por su parte, el PIB per cápita real de 1988 fue inferior al de 1981, con una caída del 1.5% anual en este periodo. El consumo de bienes básicos como salud, educación, alimentos y vivienda disminuyeron, la inflación se disparó hasta los tres dígitos, y la pobreza incrementó. La cantidad de hogares considerados pobres aumentó en un 25% en este periodo. El gobierno no tenía capacidad para estabilizar al país, las

protestas sociales se volvieron más intensas y tanto empresarios como trabajadores se encontraban molestos con la situación.

Kim considera que el drástico aumento de la pobreza en México está fuertemente relacionado con la desindustrialización que vivió nuestro país. El autor cuenta que en este periodo un millón de jóvenes se integraron a la fuerza laboral, mientras que cinco millones quedaron desempleados. En total, el desempleo llegó a la cifra de 6.2 millones de personas para finales de 1988.

Kim menciona que las expectativas de recuperación eran muy poco alentadoras. Según el autor, para que México pudiera recuperar el nivel de empleo perdido y regresar a los niveles de pobreza previos a la crisis era necesario que México creciera a un ritmo del 11% anual hasta el año 2000, algo que nunca ha sucedido en la historia de la economía mexicana, menos en un contexto de deuda. Básicamente, México se encontraba en un callejón sin salida, debido a que las inversiones productivas implicaban más deuda.



Gráfica 5. Serie tomada de Székely (2005).

Vidal (2001) considera que la política neoliberal fue insuficiente para mejorar el nivel de ingresos y el número de empleos. El proyecto neoliberal consistió, en parte, en una reducción drástica del gasto público y la privatización de empresas estatales. Calva (2019) menciona que la inversión pública pasó del 10.4% del PIB a un 4.9% en 1988. El gasto público para fomento económico sectorial cayó del 11.9% del PIB en 1982 al 8.7% en 1988. Por su parte, el poder adquisitivo de los salarios se redujo en un 46.8% -debido en gran parte a la inflación-. En este mismo periodo de tiempo se redujo el gasto en salud en un 18%, mientras que el gasto en educación cayó en un 26%. Por estas razones, Calva definió a este periodo como “la década perdida”.

Villegas (2010) menciona que la apertura económica incrementó el comercio y los flujos de IED. Sin embargo, parece ser que los frutos de la apertura y el incremento de las exportaciones no lograron un crecimiento económico acelerado. Muchas de las empresas que no pertenecen al sector de las maquiladoras establecieron vínculos muy escasos con el resto de la economía mexicana. Vidal ofrece una afirmación tajante: un sector privado desregulado en exceso genera tasas de crecimiento bajas, y en consecuencia, la pobreza y las condiciones precarias en el mercado laboral aumentan. Moreno-Brid (2010) coincide con Vidal y Villegas, argumentando que la falta de incentivos para la inversión provocó una desindustrialización importante que redujo a su vez el crecimiento del capital físico.

Después del error de diciembre en 1994, hubo un debate entre Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo. Fue una discusión en la que Salinas culpó a Zedillo por la crisis financiera, mientras que Zedillo consideraba que había sido una consecuencia de malas decisiones de la administración salinista. León (2001) muestra que, en realidad, la crisis fue resultado de las políticas de liberalización y desindustrialización que se llevaron a cabo

desde inicios de la década de 1980. El autor muestra que la crisis financiera fue el reflejo de la crisis económica que ya se avecinaba, derivada de la incapacidad de las exportaciones para mejorar la balanza comercial.

En realidad, Escamilla (2006) considera que el relato oficial del libre desarrollo empresarial y el orden espontáneo ocultaba las verdaderas intenciones tanto del gobierno como del sector empresarial, es decir, la transformación radical del régimen de trabajo. En esta época se redujo sustancialmente la participación del Estado en la economía, pero en este mismo contexto, también se desarticulaban muchos derechos de la clase obrera. Se tenía la creencia de que la productividad podría mejorar si se sometía a los trabajadores a condiciones laborales menos favorables. Por lo tanto, se implementaron nuevos esquemas de contratación, con trabajadores hábiles que se sometieron a contratos cortos y operando en líneas de montaje que no se encontraban sincronizadas. El objetivo era lograr superar el cuello de botella del sistema taylorista.

1.3 Reflexiones capitulares

Como se mencionó en la introducción, aunque podría parecer que ambas naciones no tienen muchos elementos en común, a lo largo de este capítulo se han mostrado las similitudes que vivieron Corea del Sur y México en cuanto a su situación económica y política, tanto interna como externa. Dos naciones geográficamente distantes, pero que tuvieron que afrontar problemáticas parecidas: salir de los escombros que dejó la Segunda Guerra Mundial y construir una industria capaz de traer prosperidad y estabilidad.

Es posible notar como, tanto México como Corea del Sur, siguieron las tendencias mundiales en distintos momentos. Por ejemplo, el siglo XIX fue el siglo del Estado-nación, en todo el mundo el liberalismo buscaba acabar con el antiguo régimen y establecer repúblicas o monarquías parlamentarias. Al mismo tiempo, la industrialización se intensificó en este siglo, sobre todo en Estados Unidos, Inglaterra y Japón. A partir de los documentos se ha podido constatar que desde entonces México y Corea del Sur buscaban desarrollar una plataforma industrial robusta, pero la falta de recursos y la inestabilidad política no lo permitieron.

Personajes como Lázaro Cárdenas, Manuel Ávila Camacho, Syngman Rhee y Park Chung-hee veían en la industria un símbolo de soberanía. La influencia del fascismo y el nacionalismo nunca se disipó del todo, y muchos de los grandes líderes en todo el mundo mantuvieron discursos antidemocráticos y a favor de una economía nacionalista que fuera capaz de hacerle frente a las grandes potencias y al comunismo. Es decir, la industria se pensaba como una fuente de empleos e ingresos, pero también como una suerte de escudo político que afirmaba la soberanía y la identidad nacional.

Por lo tanto, no es casualidad que los regímenes políticos que lideraron México y Corea del Sur hayan sido autoritarios; si bien es verdad que esto no fue la regla en todo el mundo, muchos líderes políticos encontraron en el autoritarismo una vía para mantener la estabilidad nacional. El autoritarismo jugó un papel clave en la economía coreana y en sus redes empresariales. Fue la dictadura de Park Chung-hee la responsable de transformar todo el aparato productivo, obligar a las empresas nacionales a dirigir su capital hacia otros rubros, y generar una red de proveedores importante, con el fin de evitar cuellos de botella en la cadena productiva, pero también con el fin de evitar los insumos japoneses.

El régimen de Park Chung-hee terminó de forma abrupta. Park fue asesinado en el año de 1979, y en su lugar se quedó Chun Doo-hwan, quien también llegó por medio de un golpe de Estado. Chun también gobernó con mano dura, pero no cambió el rumbo de los planes económicos que llevó a cabo su predecesor. La maquinaria del Estado coreano siguió su marcha por medio de los planes quinquenales. Finalmente, los vientos del cambio se hicieron presentes y en la década de 1980 se vivió en Corea una oleada de diversos movimientos sociales que abogaban por un sistema democrático y plural. Las protestas más intensas fueron las de mayo de ese mismo año, en la ciudad de Gwangju. El gobierno coreano se encargó de reprimir brutalmente las protestas, pero no pudo hacer mucho para frenar el movimiento a favor de la democracia que ya se había desencadenado. En su lugar, Gwangju se convirtió en símbolo de resistencia, cuyo resultado fue la transición a un régimen democrático en el año de 1987. Como se verá en el siguiente capítulo, el cambio de régimen trajo también cambios a nivel económico, pero sin abandonar el modelo de planes quinquenales.

Es importante mencionar que el tejido social coreano depende de diversos hilos a nivel cultural. Por ejemplo, la educación y el servicio militar fueron obligatorios durante este periodo. Además de esto, el gobierno promovía activamente valores como la disciplina, la obediencia y el sacrificio colectivo. En lugar de cambiar las costumbres religiosas de la población, se realizó una instrumentalización del confucianismo para promover la lealtad a la autoridad, la jerarquía y las ideas de armonía y estabilidad (Shin, 1998). Se podría decir que Corea del Sur tuvo su propia ética protestante, pero en lugar de tener al cristianismo como base, fue el confucianismo el que le dió cimiento a este proceso cultural e ideológico.

Por su parte, México también se encontraba en una situación de ebullición social en la que el olor a pólvora en las calles era cada vez más notorio. Desde el gobierno de Lázaro Cárdenas en adelante, el PRI gobernó como los únicos y verdaderos herederos de la revolución mexicana. Sin embargo, el peso de las crisis económicas ya estaba poniendo al régimen del PRI en serios problemas.

Luis Echeverría llegó al poder en el año de 1970, una de las figuras más ambiguas de la política mexicana, un gobernante que por un lado hacía énfasis en discursos -muchas veces vacíos- que apelaban a la justicia social y la igualdad, pero por otro lado era un burócrata disciplinado por la propia lógica del sistema, que se encargó de reprimir diversos movimientos políticos, sobre todo estudiantiles (Preston y Dillon, 2004).

Tanto Luis Echeverría como su sucesor López Portillo no fueron capaces de superar la dependencia de bienes de capital extranjeros, ni de convertir a México en una potencia industrial. En sus memorias, de la Madrid (2004) escribe lo siguiente:

El final del sexenio (1976-1982) fue trágico. Mil novecientos setenta y seis también lo fue. Yo tuve entonces la oportunidad de participar de cerca, y pensaba que si hubiera una cámara oculta que filmara lo que estaba pasando en Los Pinos y lo diera a conocer al público, la gente se horrorizaría de cómo puede llegar a manejarse el gobierno. Por ejemplo, en esa época Luis Echeverría de pronto se dormía en las juntas. Había que estar ahí sin saber si continuar la reunión o velarle el sueño. Era una situación muy desagradable. Estaba tan deteriorado el estado de ánimo del Presidente, tan inestable, que uno verdaderamente sentía temor al escuchar a algún funcionario, como Fausto Zapata, decir que todos los problemas de México eran causados por los ricos, que él llevaba allí, en la mano, la lista de los 40 hombres más importantes de México, que había que declararles la guerra, que lo que se requería era apresarlos esa noche. (...) Echeverría dejó pasar la sugerencia. Eso lo hace a uno reflexionar sobre la realidad del sistema, el riesgo que un momento de locura puede acarrear.

Miguel de la Madrid se vió obligado a gobernar bajo el yugo de los organismos internacionales. Ya es bien sabido que tanto el Fondo Monetario Internacional como el Banco Mundial no ofrecen apoyo sin condiciones, y al gobierno le tocó realizar diversas políticas de ajuste. Desafortunadamente, la pobreza se convirtió en un paisaje cotidiano, sobre todo en las zonas periféricas de la urbe y en las zonas agrarias del sur (Delgado-Wise, 2011).

La crisis que estaba viviendo México también movió las entrañas de los artistas mexicanos. Se dice que durante la década de 1960, el cine mexicano sufrió un declive notorio. Sin embargo, en medio del contexto de la crisis, surgió una nueva generación de artistas, desde cineastas hasta músicos, que preocupados por su entorno, buscaban reflejar los conflictos sociales y las necesidades de los sectores más pobres de la sociedad mexicana. De esta forma, el arte se transformó en otra voz de resistencia ante los ajustes del gobierno (Zolov, 1999).

Resumiendo, desde la historia comparada es posible describir dos estrategias muy claras: una que no supo cómo enmendar los errores que se cometieron al adoptar un enfoque incorrecto para un modelo de sustitución de importaciones -sin demeritar los logros- y otro que se iba adaptando a las circunstancias internacionales conforme el entorno cambiaba, pero sin abandonar el modelo de la planificación.

Calva (2019) menciona que uno de los grandes problemas de la apertura fue la falta de encadenamientos productivos. Esto se analizará con mayor detalle en el capítulo 2, donde Arocha, Molina y Zárrate (2022) muestran que para el año 2005 ya es muy notoria la diferencia entre la cohesión de la economía coreana respecto de la mexicana.

Capítulo 2. La política industrial en México y Corea del Sur (1987-2005)

En este capítulo se abordará la evolución que tuvo la política industrial en México y Corea del Sur desde 1987 hasta el 2005, realizando un énfasis en las diferencias que hubo con el periodo anterior. Siguiendo el método de la historia comparada, la investigación se enfocará de nuevo en las mismas variables -IED, I+D e infraestructura-.

Como se verá a continuación, Corea del Sur mantuvo una política industrial activa después de la dictadura. Sin embargo, las principales diferencias radican en un mayor peso de los sectores de alta tecnología, ciertas liberalizaciones y la participación más activa por parte del sector privado. Si durante el periodo anterior los protagonistas de la industrialización fueron el sector de la siderurgia, la construcción y la química, en este periodo los principales sectores de los planes industriales serán la electrónica, los automóviles y las telecomunicaciones.¹⁴

La teoría del Estado desarrollista presentada en la introducción señala que es importante la producción de bienes de medio y alto valor añadido -sin menospreciar otro tipo de bienes-. Sin embargo, la teoría también menciona que la finalidad de la protección temporal y los apoyos estatales es que, en última instancia, las empresas logren rendimientos crecientes a escala y puedan competir en el mercado mundial. Corea del Sur es un claro ejemplo de esto, durante la década de 1990 la economía coreana comienza a

¹⁴ Aunque, según Amsden (1989), los sectores de los energéticos, químicos, siderurgia y construcción fueron clave para que posteriormente pudieran desarrollarse los sectores de alta tecnología.

liberalizar su comercio, con el fin de abrirse a la competencia y mejorar la eficiencia de sus empresas. Además de esto, la liberalización permitió que los chaebols pudieran acceder a insumos internacionales, que también les ayudó a reducir sus costos, acceder a tecnologías y mejorar la calidad de sus productos.

Durante esta época y a diferencia de Corea del Sur, México marcó su compromiso con la liberalización de su economía. El sello de este proceso de apertura fue la firma del TLCAN en 1994. Como ya se mencionó en el capítulo 1, no es posible negar los múltiples beneficios que tuvo el tratado para la economía mexicana, desde la estabilidad a nivel macro hasta la diversificación de las exportaciones y la modernización de gran parte de la maquinaria que ya se encontraba obsoleta. Sin embargo, también es importante recordar que este proceso hizo que nuestra economía se volviera dependiente del ciclo económico de Estados Unidos y que las empresas extranjeras no lograran conectarse de manera importante con la economía local mexicana.

2.1. El contexto mundial del periodo de 1987 al 2005

Ya se mencionó que a finales de la década de 1990, Corea del Sur comenzó su transición a la democracia. La década de 1990 fue una de las más intensas del siglo XX. No es una exageración decir que durante esta década se reconfiguró el orden mundial, debido a que uno de los acontecimientos históricos más importantes se dió en 1991. Estamos hablando de la caída de la Unión Soviética, un evento que terminó por desmoronar el orden bipolar entre la URSS y Estados Unidos. Y se dice que “terminó por desmoronar” porque la URSS ya tenía diversos problemas que parecían irresolubles, como la falta de diversificación económica y el problema de la inserción de nuevas tecnologías (Chavance, 1983).

Sin embargo, la caída de la Unión Soviética representó una gran oportunidad para la economía coreana. Al terminar la Guerra Fría, las posibilidades de tener un conflicto con el vecino del norte disminuyeron. En este punto es importante mencionar que la industria coreana dedicó una gran cantidad de recursos a los sectores de la construcción y la siderurgia, pero también dedicó una cantidad considerable a la industria del armamento -debido a la posibilidad de conflicto con Corea del Norte-. Ahora, todos esos recursos que se dedicaban a la industria bélica podían ser utilizados para invertir en nuevas tecnologías. Los mercados de Europa del Este se encontraban abiertos, y con la reducción del riesgo de guerra, Corea del Sur pudo dedicar más recursos a la producción de conocimiento. Este periodo también coincide con diversos movimientos sociales que buscaban establecer regímenes democráticos, por ejemplo, las llamadas *Revoluciones de Colores* (Kotz, 1997; Haggard, 2000).

En el año de 1989 los martillos se encargaron de destruir uno de los símbolos más representativos del conflicto de la Guerra Fría: el Muro de Berlín. Todos los medios de comunicación de la época querían mostrar la imagen de los ciudadanos caminando libremente por un lugar que durante mucho tiempo estuvo vigilado por los fusiles. Para Estados Unidos y todos sus países alienados esto representaba el triunfo definitivo del capitalismo sobre el fantasma comunista (Hobsbawm, 1994).

También se trata de un cambio de paradigma. Resulta interesante que después de la crisis de 1929 -y después de la época de la posguerra- las derechas solían tener un discurso a favor de la intervención del Estado en la economía, en contra del individualismo y a favor del Estado de Bienestar y el desarrollismo. Básicamente, la crisis de 1929 agotó el discurso de que los mercados funcionaban de manera automática. Mussolini lo ejemplifica muy bien; uno de los principales representantes del fascismo, que durante la década de 1920 manejaba un discurso abiertamente a favor del libre mercado y el individuo, y que después de la crisis de 1929, su discurso cambió de manera radical.¹⁵ Park Chung Hee y el PRI representan a esta derecha de la época dorada del capitalismo que se había alejado en gran medida del discurso liberal.

El cambio de paradigma vino con la caída del Muro de Berlín. Es muy notorio el cambio discursivo, que había pasado de la defensa del desarrollismo a la defensa de la globalización y el libre mercado. El periodo neoliberal había comenzado, y esto se reflejó en la retórica de los políticos de la época.¹⁶ Esto se ejemplifica bien en las memorias de

¹⁵ El ejemplo más claro es su discurso a la cámara el 21 de junio de 1921, donde menciona que hay que reducir el Estado a su mínima expresión, y dejar la economía a los privados, criticando el capitalismo de Estado y la redistribución de la riqueza (Mussolini, 1921).

¹⁶ Existe un gran debate sobre qué es el neoliberalismo y cuándo comienza. Alexander Rüstow fue uno de los primeros en utilizar el término para referirse a lo que hoy se conoce como economía social de mercado, una propuesta de tercera vía entre el comunismo y el capitalismo liberal. Hoy día, el término se utiliza para referirse al periodo histórico que involucra a personajes políticos como Ronald Reagan, Margaret Thatcher o

Miguel de la Madrid (2004), que contrasta radicalmente con el discurso priista de la década de 1960. De la Madrid estaba convencido de que México debía abandonar el modelo anterior y buscar armonizar a los grupos sociales que se encontraban en conflicto con el Estado.

Con la disolución de la Unión Soviética, México se acercó más a Estados Unidos. Con la serie de acontecimientos de inicios de 1990, parecía que Estados Unidos habría logrado afianzar su lugar como la principal potencia del planeta. En este contexto de globalización, México tomó la decisión de buscar un acuerdo comercial con sus vecinos del norte (Velázquez, 2011).

La llegada del neoliberalismo trajo un cambio radical en la composición de las redes empresariales, no sólo en México, sino en toda América Latina. Lo que se vivió fue un periodo de apertura en todo el mundo, que le dió un carácter mucho más internacional a las redes de proveedores. Esto ha tenido ventajas y desventajas: por un lado, las empresas han podido acceder a insumos mejores y más baratos en el extranjero, por otro lado, se ha generado una desconexión importante entre las empresas transnacionales y las economías locales (Palma, 2022; Dussel Peters, 2000; Cypher, 2010).

Augusto Pinochet, caracterizados por romper con la economía keynesiana-desarrollista y establecer un régimen de mercados abiertos, ajustes fiscales y poca intervención estatal en la economía (Hartwich, 2009).

2.2. Breve repaso de la historia del pensamiento económico

Los siglos XIX y XX tuvieron una gran riqueza en cuanto a la diversidad de ideas y escuelas del pensamiento económico. La segunda mitad del siglo XX fue testigo de nuevas escuelas y modelos que fueron relevantes para entender las políticas económicas que se llevaron a cabo, sobre todo a finales de siglo. Dentro de estas nuevas escuelas se encuentran el monetarismo, el nekeynesianismo, el neoinstitucionalismo y los nuevos enfoques de la CEPAL.

Uno de los modelos de crecimiento que marcó un antes y un después fue el modelo de crecimiento endógeno. El modelo neoclásico anterior consideraba que la tecnología era una variable exógena, y que todas las economías tenían una tendencia al estado estacionario, por lo que la única posibilidad de generar crecimiento era a través de la acumulación de capital, pero sólo hasta cierto punto. Los artífices de este nuevo modelo fueron los economistas Lucas (1988) y Romer (1986), quienes creían que los desarrollos tecnológicos no eran una variable exógena, sino que se puede estimular desde la economía a través de la producción de conocimiento. De hecho, una de las razones por las que Berliner (1976) considera que la URSS colapsó fue por la incapacidad que tuvo el modelo de planificación central para incluir nuevas tecnologías, debido a que en muchas ocasiones los miembros de la nomenklatura no deseaban cambiar las tecnologías antiguas que ellos consideraban que funcionaban bien.¹⁷

¹⁷ Es importante mencionar que este modelo de crecimiento endógeno no se encuentra libre de críticas. Felipe y Fisher (2006) mencionan que una de las principales debilidades de este modelo es que, a pesar de ser una respuesta al modelo de crecimiento neoclásico, su base sigue siendo la función de producción neoclásica. Esto resulta problemático debido a que no es sencillo tomar una función de producción que agregue industrias tan diferentes como puede ser una fábrica de chocolates, una refinería de petróleo o una industria de maquinaria, por lo que también resulta complicado calcular la elasticidad de sustitución entre factores o su productividad

Este nuevo modelo de crecimiento surge en un contexto histórico muy específico. En muchas ocasiones, las teorías, ideas y conceptos son el reflejo de la realidad material, y este nuevo modelo de crecimiento surgió en un contexto de crisis política y social, en medio del ocaso de la “época dorada del capitalismo” (Hobsbawm, 1994), donde muchos economistas ya se cuestionaban los fundamentos básicos de la economía keynesiana y la viabilidad de un Estado de Bienestar financiado, en muchas ocasiones, a través de deuda e inflación. El final de las tensiones de la Guerra Fría también trajo un cambio de retórica importante. Si antes se exaltaba a la nación, la comunidad y la tradición, ahora el discurso abogaba por el libre mercado y el individuo en abstracto.

Sin embargo, el discurso de la época no abogaba por mayor libertad a nivel cultural. El periodo de la presidencia de Ronald Reagan coincide con una etapa marcada por el ascenso del movimiento neoconservador, que si bien defendía el libre mercado como la herramienta económica por excelencia, también era crítico con el liberalismo progresista. Era una combinación de conservadurismo cristiano con liberalismo económico (Kristol, 1995). Este fue el principal relato manejado por líderes políticos como Reagan, Thatcher y Pinochet. Después, y con el fracaso de la guerra en Irak y Afganistán, el neoliberalismo progresista comenzó a tomar fuerza, con un discurso a favor de las minorías y la diversidad, pero que también abogaba por el libre mercado como la mejor vía para lograr desarrollo económico (Fraser, 2019). Sin embargo, es importante notar algo: la ortodoxia liberal habría logrado resurgir, y logró imponerse en muchas partes del mundo.

En un contexto caracterizado por las demandas de la clase obrera y otros sectores de la sociedad civil que no estaban satisfechos con la situación de crisis, el modelo de

marginal. Además, si bien existe una fuerte correlación entre gasto en investigación y desarrollo, educación y generación de nueva tecnologías, no hay forma de saber cuántas tecnologías se generarán ni de qué tipo.

crecimiento endógeno creía que el conocimiento y la innovación tecnológica eran el camino para romper la barrera del estado estacionario.¹⁸ De esta forma, la solución que encontraron Lucas (1988) y Romer (1986) fue dividir la economía en dos sectores, uno dedicado a la producción de bienes y servicios y el otro dedicado a la producción de conocimiento.¹⁹

Corea del Sur y el KDI entendían la importancia de la tecnología, incluso desde la década del presidente Park Chung Hee los documentos de los planificadores ya incluían comentarios sobre la importancia de la innovación tecnológica. El gobierno coreano financió centro de investigación y desarrollo, como el Korea Institute of Science and Technology (KIST), el Korea Advanced Institute of Science and Technology (KAIST) y el Electronics and Telecommunications Research Institute (ETRI) (Amsden, 1989; Kim, 1997; Suh, 2007).

Como explican Munguía, Escalantes y Robles (2022), México ha tenido mayores dificultades para integrar el papel de las nuevas tecnologías en su economía. Sin embargo, hay que mencionar que no se puede menospreciar el papel de instituciones como el Centro de Tecnología Avanzada (CIATEQ) y el Instituto Potosino de Investigación Científica y Tecnológica (IPICYT).

El axioma de la capacitación laboral nos ayuda a entender el rol que tuvo la educación en Corea del Sur. Isozaki (2019) menciona que desde mediados del siglo XX la educación tenía como base un plan estatal que buscaba generar conocimiento para

¹⁸ De hecho, desde la década de 1960 había autores que creían que los desarrollos de tecnología tenían un carácter endógeno, como el caso de Arrow y Levhari.

¹⁹ Como dato importante, hay que mencionar que no hay una sola versión de este modelo de crecimiento. Si bien hay enfoques que abogan por el uso de patentes para promover la creación de conocimiento desde el sector privado, existen otras versiones que abogan por la imitación tecnológica para países en desarrollo (Jiménez, 1995). Autores como Blanchard (2017) consideran que si bien las patentes pueden traer beneficios, también pueden tener desventajas al no permitir a otras empresas utilizar estas tecnologías, además que los efectos de transferencia de conocimiento y aprendizaje se vuelven más limitados. Es por esta razón que la RPCh buscó un equilibrio entre el uso de patentes por una cantidad específica de tiempo y la producción de conocimiento a través del gasto público.

desarrollar nuevas tecnologías y una mano de obra calificada que pudiera manejar estas tecnologías. De hecho, es importante mencionar que, en muchas ocasiones, las empresas suelen darle más importancia a la abundancia de una mano de obra bien preparada que a factores como los impuestos (Banco Mundial, 2020). Hay que mencionar que el gasto en educación coreano nunca ha sido tan alto en términos del PIB, lo que no implica que no sea alto en términos absolutos, al menos esto fue así hasta el año 2023.

Como explica Flores (2018), parece ser que se trataba de un gasto bien administrado y con un fuerte apoyo del sector privado, donde la capacitación de los profesores y el incremento de los mismos fue crucial para el correcto funcionamiento del sistema educativo. El gasto en educación de Corea del Sur pasó del 3% al 3.9% durante el periodo de 1990 al 2000. Fue en el año 2023 cuando esa cifra alcanzó el 5.1% (OCDE, 2023). Diversos autores mencionan que el modelo educativo coreano enfatiza las ciencias, la tecnología y la ingeniería. Valores como la excelencia, el rigor y la disciplina son la base del sistema educativo, que ha logrado integrar a una gran cantidad de ingenieros y científicos al aparato productivo. Además de esto, las universidades y los centros de investigación son respaldados por el Estado para que puedan transferir nuevas tecnologías a diferentes sectores industriales. Finalmente, la salud también ha tenido un papel importante dentro del desarrollo de capital humano, entendiendo que la productividad está estrechamente relacionada con la calidad de vida de la clase trabajadora (Jeong y Shin, 2012).

En cuanto al tema de la educación en México, existe un amplio debate historiográfico. Autores como Puryear, Santibañez y Solano (2014) consideran que el principal problema del sistema educativo es su calidad -aunque haya incrementado la cantidad de gente inscrita en el sistema educativo-. Otros autores como Ríos (2024)

consideran que si bien México gasta una parte importante de su presupuesto en términos del PIB, esto no ha logrado traducirse en escuelas con mejor calidad ni acceso para todos.

En cuanto al tema de las patentes, México ha logrado desarrollar un marco legal sólido para proteger las nuevas creaciones. Por ejemplo, en 1991 se creó la Ley de Propiedad Industrial. Sin embargo, autores como Lustig (1998) mencionan que esto ha funcionado más bien como un espejismo simbólico. Tener un buen sistema de patentes es un factor importante para el desarrollo de tecnologías; sin embargo, es probable que por sí solo no garantice la cantidad de innovaciones tecnológicas que necesita una economía para poder competir en los mercados globales

Blanchard (2017) menciona que patentes demasiado restrictivas pueden bloquear el acceso a tecnologías de las que múltiples empresas podrían beneficiarse. Además de esto, existen estrategias y vacíos legales que las empresas pueden utilizar para extender los periodos de las patentes. También es importante mencionar que empresas grandes pueden llegar a utilizar el litigio y la amenaza como maneras de intimidar a empresas pequeñas y medianas (Bessen y Meurer, 2008). Es por esta razón que las redes no se refieren únicamente a las empresariales, dentro de la economía pueden tejerse redes entre instituciones estatales y empresas, así como otro tipo de redes.

Durante el periodo de crisis que se vivía en gran parte de latinoamérica y el resto del mundo, surgió una escuela económica que comenzó a cuestionar los postulados básicos de las ideas de Keynes, dominantes en aquella época. La escuela monetarista, cuyos principales representantes son Milton Friedman y Anna Schwartz, argumentaban que la teoría cuantitativa del dinero era una excelente herramienta para entender la crisis de inflación. Básicamente, los monetaristas argumentaban que el incremento de los precios era

causado por el aumento excesivo de la base monetaria, responsabilidad de los bancos centrales (Friedman y Schwartz, 1963).²⁰

El monetarismo fue una de las escuelas que más influencia tuvo durante el período neoliberal en latinoamérica. Por ejemplo, Pinochet recibió ayuda directa por parte de los chicago boys. Además de esto, en Argentina se llevó a cabo un plan de convertibilidad que buscaba estabilizar la economía argentina (Taylor, 2003).

México y Corea del Sur también tuvieron influencia de esta escuela. Cuando sucedieron las crisis financieras de la década de 1990, ambos países aplicaron políticas de ajuste y restricción de emisión monetaria para poder controlar la inflación y estabilizar sus respectivas monedas (Amador, 2014)

Como se mencionó en la introducción, la CEPAL también generó sus propios modelos de crecimiento, como respuesta en parte a las versiones dominantes del modelo de crecimiento endógeno y otros enfoques de corte neoliberal. Lo que hizo la CEPAL fue simplemente incluir sus propuestas desarrollistas en el enfoque endógeno de desarrollo tecnológico y formación de capital humano. Se podría definir al modelo de la CEPAL como un *modelo desarrollista de crecimiento endógeno* (Hounie, Pittaluga, Porcile, y Scatolin, 1999).

Como se verá en la siguiente sección, las propuestas de Corea del Sur durante el periodo de 1987 a 2005 -y en adelante- se podrían entender como una adaptación del modelo propuesto por la CEPAL combinado con ciertos elementos de la economía

²⁰ Los monetaristas fueron un punto de quiebre. Estos economistas, formados en la llamada “Escuela de Chicago” (debido a que gran parte de sus principales ideólogos estudiaron ahí), comenzaron a criticar las políticas económicas discrecionales, sobre todo aquellas que están relacionadas con la inflación y el desempleo. Durante mucho tiempo, la relación inversa entre inflación y desempleo era muy poco cuestionada. Blanchard (2017) argumenta que hasta la crisis de la década de 1970 no se sabía de una situación histórica (al menos no durante la modernidad) donde coexistieron inflación y desempleo. La crisis del petróleo fue explicada por los monetaristas, argumentando que esta relación inversa se rompe cuando la economía se acercaba al nivel de empleo de equilibrio, también conocido como la NAIRU.

neoliberal. Como menciona Cárdenas (1996), el modelo mexicano mantuvo su dependencia de bienes de bajo valor agregado y de la IED. Por lo tanto, México no fue capaz de ingresar a la tercera etapa del Estado Desarrollista, caracterizada por un enfoque que combina la planificación estatal y una economía orientada al exterior.

Gutiérrez (2005) cuenta que México también tuvo la opción -y en gran parte, la intención- de adoptar el modelo desarrollista de crecimiento endógeno propuesto por la CEPAL. Esto confirma que la idea del individualismo metodológico de nación puede ser engañosa. México no pudo adoptar este modelo debido a la gran deuda en dólares que había contraído con organizaciones internacionales, entre ellas el FMI. La dialéctica de Estados e Imperios condicionó de manera importante a los poderes gestor, planificador y redistribuidor de la capa basal del Estado mexicano. De esta forma, la geopolítica empujó a México a adoptar el modelo neoliberal con poca diferencia a como se aplicó en Chile o Argentina.

2.3. La política industrial en México y Corea del Sur

Es posible describir la política industrial de ambos países en un breve párrafo: México se concentró en atraer capitales extranjeros y fomentar su industria a través de un enfoque pasivo, es decir, quitando regulaciones y otorgando privilegios fiscales. Por su parte, Corea del sur también adoptó elementos del modelo neoliberal, pero combinado con una política industrial activa y un fuerte gasto en I+D. El gobierno coreano se vió obligado a adoptar medidas de austeridad derivadas de la crisis financiera que vivió en 1997. Sin embargo, esto no frenó en absoluto la planificación económica ni el enfoque intervencionista coreano (Kwon, 2005).

No es coincidencia que muchos países sufrieron de crisis financieras en la década de 1990. El mundo vivió una etapa de desindustrialización que influyó de manera decisiva en las posteriores crisis. Marx (2013) explica que no es posible entender una crisis económica únicamente como un conjunto de malas decisiones tomadas a nivel financiero y de gobierno. Las crisis financieras son simplemente el reflejo de la desaceleración económica y la reducción de la tasa de ganancia, lo que lleva a que muchas empresas que cotizan en bolsa quiebren. México vivió una crisis financiera en 1994, conocida como “el efecto tequila”, y como explica Kim (1990), la crisis financiera solamente fue la cristalización del proceso de desarme de la industria y la sobredependencia de capitales extranjeros (Lustig, 1998). Corea del Sur también fue afectada por la liberalización indiscriminada que quebró rápidamente su sistema financiero (Stiglitz, 2000).

2.3.1. Comparación de las políticas industriales en México y Corea del Sur

En la introducción y durante el capítulo 1 se habló de la élite empresarial mexicana. Uno de los grandes problemas que ha tenido México es que estas élites están fuertemente cohesionadas, por lo que es difícil imponer un plan económico coherente. Esto resulta importante porque la adopción de las políticas neoliberales fue resultado de presiones externas, pero también internas. Las políticas neoliberales también beneficiaron a la élite empresarial mexicana que buscaba sacar provecho de las reformas laborales (Lustig, 1998; Bensusán, 2006).

Durante esta época se llevaron a cabo diversos ajustes, pero también se limitó el derecho a huelga y el poder de los sindicatos. El objetivo del gobierno mexicano era crear un ambiente favorable para la IED. Las élites empresariales se beneficiaron ampliamente de la desregulación del mercado laboral y la represión de los movimientos sindicales.

En el capítulo 1 se habló de la fuerte represión que llevó a cabo la dictadura coreana contra cualquier intento de huelga. Se trató de una época violenta que no permitió que la clase obrera lograra mejoras significativas en sus condiciones laborales. Si bien los estudiantes y la iglesia católica fueron claves en la transición a la democracia, también lo fue la clase trabajadora, quien a pesar de la represión por parte del régimen Yushin, lograron influir en los movimientos sociales de manera positiva, hasta lograr la transición al régimen democrático (León, 2006).

Desafortunadamente, el régimen coreano aún tiene muchos rasgos de la etapa autoritaria. Por ejemplo, a la fecha muchos partidos se basan en lealtades individuales e identidades regionales. Los partidos políticos coreanos suelen ser muy volátiles, con líderes

que cambian de bando ideológico drásticamente -por ejemplo, la extraña alianza entre Kim Dae Jung y Kim Jong Pil-.

También es importante mencionar el gran poder político con el que cuentan los chaebols. Por ejemplo, el fundador del Partido Unidad Nacional fue Chung Mong Joon, propietario de Hyundai. En contraste, para el año 2006, el Partido Laborista Democrático, de base sindical, apenas contaba con diez escaños (León, 2006).

Aún con el establecimiento del régimen democrático, las detenciones arbitrarias aún eran legales y el gobierno seguía reprimiendo la libertad de asociación sindical. En 1995 el presidente Kim Young-Sam reprimió huelgas y persiguió a líderes sindicales. Fueron los trabajadores de la educación y obreros que trabajaban para los chaebols -como el caso de Hyundai- los más afectados por estas políticas represivas (Human Rights Watch, 1995).

Por lo tanto, es importante recalcar que durante la etapa democrática también se controlaron los salarios, las jornadas laborales y el derecho de asociación y huelga. Además, hubo crecientes demandas por una distribución más equitativa de la riqueza, ya que los grandes beneficios de los chaebol eran vistos como injustos por la mayoría. Sin embargo, también es importante reconocer que ampliaciones en el Estado de Bienestar coreano se tomaron en cuenta en los planes quinquenales.²¹

En cuanto al contexto geopolítico, si bien en la etapa anterior Corea del Sur contó con el apoyo de Estados Unidos, durante este periodo los gobiernos coreanos se vieron obligados a navegar entre las presiones de su aliado occidental. De esta forma, Corea del Sur comenzó a liberalizar su economía, pero siempre de forma selectiva. En muchos casos, tuvo que hacer caso omiso de las recomendaciones por parte de los organismos

²¹ Recordatorio para el lector que los planes quinquenales se encuentran en el primer capítulo de la presente tesis.

internacionales. Corea del Sur continuó con la protección y el apoyo a las industrias que consideraba que aún no se encontraban en condiciones de competir internacionalmente, lo que posteriormente le ayudó a consolidar su lugar como potencia industrial (Chang, 2002; Mushkudiani, 2000).

El proteccionismo parcial logró rendir frutos, y cuando las empresas se encontraban listas para competir, fueron capaces de insertarse en la economía global. Esta fue una de las razones de que Corea tuviera que ignorar las recomendaciones estadounidenses en repetidas ocasiones. Merritt (2022) menciona que es en este contexto cuando Corea del Sur logra establecerse como uno de los principales exponentes del sector de las telecomunicaciones.

Los sectores que más apoyo recibieron durante este periodo fueron la informática, la robótica, la biotecnología y la energía nuclear (Kim y Nelson, 2000). En este período Samsung logra establecerse como uno de los principales productores de electrónica y semiconductores en todo el mundo, en gran parte, gracias al apoyo estatal en I+D y la creación de una sólida red de proveeduría (Chung, 2007).

Es posible resumir las principales diferencias con el periodo anterior en cuatro puntos. El primer punto es el de la liberalización. El gobierno mantuvo algunas restricciones con el fin de evitar que la competencia quebrara a ciertas industrias nacionales y también para evitar un déficit en la balanza comercial; sin embargo, también se eliminaron muchas de las restricciones previas para importaciones y se promovieron aún más las exportaciones. El segundo punto es el de los sectores de alta tecnología. En este periodo se priorizó la inversión en I+D por encima de la inversión en capital. El tercer punto está relacionado con una aplicación más orgánica e integrada de las políticas industriales, ya que se buscó que los chaebols y el sector privado tuvieran una mayor participación en el diseño de los planes quinquenales. Aquí es importante mencionar un

dato que podría parecer engañoso; antes de 1993 los ingresos totales para I+D por parte del sector privado eran de un 14%, pero para este año se redujeron al 10%; sin embargo, si bien disminuyó la inversión de privados en I+D en términos porcentuales, aumentó en términos absolutos. El cuarto punto está relacionado con las redes empresariales; el gobierno buscó evitar la vulnerabilidad en las cadenas de suministro, y para esto recibieron apoyo del sector privado. Por ejemplo, el sector de los semiconductores fue uno de los que más apoyo recibió, debido a que el gobierno lo consideraba fundamental para las cadenas de suministro. Como se verá en el capítulo 3, la mayoría de la industria electrónica y química estaba destinada a proveer de insumos a los chaebols, como el caso de Samsung (Mushkudiani, 2000). El KDI mencionaba lo siguiente:

Corea ha adoptado medidas de reestructuración hacia los chaebol. Los futuros planes de inversión se prepararon con mayor cuidado. El sistema monetario coreano está enfrentando una reorganización. El financiamiento para los fabricantes coreanos no será tan fácil como antes. En términos de semiconductores, el país se centrará en el mercado doméstico. Las economías asiáticas no deben intentar lograr la recuperación económica únicamente a través de las exportaciones. Los subsidios a las exportaciones, así como los objetivos de exportación diseñados por el gobierno, sólo agravarán aún más los problemas existentes. El otorgamiento de préstamos dirigido por el gobierno a ciertas compañías ya ha causado una sobrecapacidad en varias industrias, incluidos los semiconductores. Cualquier nuevo financiamiento para la industria debe ser comercialmente viable y no instruido por el gobierno. Los préstamos a las empresas deben basarse completamente en el mercado y no estar por debajo de una tasa de referencia basada en la solvencia crediticia individual del prestatario. Las compañías que no puedan operar en un entorno de libre mercado deben ser reestructuradas o vendidas.

Según Mushkudiani (2000), el gobierno coreano reconoció que su plan no fue tan exitoso como el de Taiwán, esto debido a que el gobierno se centró demasiado en la imitación y no tanto en la innovación. Aún con eso, el gobierno coreano y los chaebols lograron generar una red de proveeduría importante.

En contraste, México continuó con su enfoque en la atracción de IED para impulsar el desarrollo industrial. Sectores como la industria automotriz, la electrónica y la aeroespacial fueron los principales receptores de esta inversión. Empresas como General Motors cambiaron de forma radical la estructura de sus redes empresariales, debido a que ya no tenían la restricción de contenido nacional de antes. Además, se aprovecharon de los incentivos fiscales y la mano de obra barata (Dussel Peters, 2000).

Como ya se ha mencionado a lo largo de esta investigación, el proceso de atracción de IED en México logró un importante incremento de las exportaciones. Sin embargo, la IED no ha tenido los efectos de derrama tecnológica esperados. Por ejemplo, en México han existido proyectos de industria aeroespacial, como el de Querétaro y Baja California. También se cuenta con una central nuclear en México, la Central Nuclear Laguna Verde. Un dato poco conocido es el proyecto Cabo Tuna en San Luis Potosí, anterior a la fundación de la NASA y contemporáneo al Sputnik 1, que logró lanzar con éxito un cohete con fines de investigación. Sería falso decir que en México no han existido proyectos o avances en cuanto a tecnologías avanzadas, pero no ha sido en la misma escala que la economía coreana (Gallagher y Zarsky, 2007).

Por ejemplo, Corea del Sur financió la construcción de diversas plantas nucleares y promovió ampliamente la investigación en este sector. También, el gobierno coreano fundó Korea Electric Power Corporation, empresa que a la fecha sigue siendo estatal y que se encarga de suministrar energía y financiar proyectos de investigación relacionados con esta

área. El Estado también dedicó una gran parte de recursos para ampliar la infraestructura y de esta forma reducir la dependencia de combustibles fósiles (Kim y Park, 2003). Yoo (2009) menciona que la generación de energía nuclear no solamente ha diversificado las fuentes de energía para Corea del Sur, sino que además se ha convertido en una fuente de eficiencia para el resto de industrias e incluso ha tenido un impacto importante en la reducción de costos de producción y en los precios de los bienes finales.

En México, la diversidad de energías fue menor. En general, la economía mexicana depende en gran medida del petróleo y la electricidad. En este periodo incrementó la participación del sector privado en la financiación de estos dos sectores. La CFE mejoró la infraestructura eléctrica, pero el desarrollo de energías renovables fue más limitado (Moreno-Brid y Ros, 2010).

El método de la historia comparada permite realizar una comparación sector por sector. La estrategia coreana fue de nuevo el gasto y la planificación pública. El Estado invirtió una gran cantidad de recursos en infraestructura a través del Information and Communication Network Promotion Act y el Plan de Desarrollo de las Telecomunicaciones. Sin embargo, hay que mencionar que se liberalizó el mercado para promover la competencia (Lee, Tan y Trimi, 2005). En el caso mexicano, la industria de las telecomunicaciones se caracterizó por la privatización de Teléfonos Mexicanos (Telmex). Después de que venció el tiempo de la concesión monopólica para la empresa, se permitió la entrada de nuevos competidores. Sin embargo, el desarrollo de infraestructura fue muy lento y desigual, y el número de teléfonos por habitante mexicano seguía siendo muy reducido para el año de 1998 (Gómez Mont, 2003). Además de esto, y como explica Babb (2005) el proceso de privatización no estuvo exento de conflictos. Los empleados de

Teléfonos mexicanos se resistieron a los despidos masivos y a los cambios en sus condiciones laborales.

En el campo de la informática, el gobierno otorgó financiamiento para crear parques tecnológicos, como el Parque Tecnológico de Daedeok. Se otorgaron subsidios para investigación y desarrollo relacionados con este sector y se promovió la cooperación entre el sector académico y la industria. Muchos chaebols, sobre todo Samsung y LG, se beneficiaron de estas políticas y lograron crear nuevos productos relacionados con la informática (Kim, 1997). México también tuvo avances significativos, pero en menor medida. Por ejemplo, en la década de 1990 noventa aparece RedUNAM, que conectaba a las instituciones de educación superior del país. Las empresas que desarrollaban software no se concentraban únicamente en software administrativo, sino que muchas de estas empresas mexicanas también generaban software de manufactura para sectores de alta tecnología -embedded software- (Sampedro, 2006).

El apoyo al sector de los semiconductores le permitió a empresas como Samsung y SK convertirse en productores importantes de este producto (Kim, S. R., 1996). En contraste, Dussel Peters (2000) menciona que los avances en México relacionados con esta industria fueron mínimos, y que la mayoría de los semiconductores se obtienen a través de la importación.

En Corea del Sur y México se dieron importantes proyectos relacionados con la industria aeroespacial y la aeronáutica. Por ejemplo, La Agencia de Desarrollo de Defensa y la Korean Aerospace Industries se dedicaron a producir diversos componentes aeroespaciales y aviones. México por su parte promovió la creación de clusters aeroespaciales en Querétaro y Baja California a través de subsidios e incentivos fiscales. (Yim y Mah, 2024; Carrillo, 2009).

2.3.2. Las redes empresariales durante el periodo de 1987 a 2005

Un país que en su momento fue de base agraria y uno de los más pobres del mundo, para el año 2005 se convierte en una de las principales potencias industriales. Otra explicación causal que se puede dar a este fenómeno fue el gran impulso que se le dió a las redes empresariales de Corea del Sur en ambos periodos. Las PyMEs fueron el gran protagonista de las redes empresariales coreanas de la misma forma en la que lo fueron en el periodo anterior. El APEC (2009) buscaba impulsar una red de proveeduría nacional, con el fin de hacer frente a posibles ciclos económicos mundiales. Para esto se crearon diversos planes e instituciones, por ejemplo: el Grupo de Intercambio entre Sectores Empresariales, Plan para el Avance Tecnológico, y una Cooperativa para inversión en Startups.

Uno de los temas más fascinantes de la industria coreana es que no solamente los chaebols se dedican a las tecnologías complejas, sino que los planes quinquenales también han apostado para que las PyMEs puedan dedicarse a sectores de tecnología de punta y la exportación. De hecho, el gobierno coreano creó bancos especializados para apoyarlas, y los préstamos obligatorios para este tipo de empresas alcanzaron el 45% (APEC, 2009). En la siguiente sección se desarrollará el tema de la crisis financiera de 1997, pero se puede adelantar que ante la tormenta las PyMEs fueron uno de los principales paraguas contra la crisis. Las pequeñas y medianas empresas fueron tan importantes para el gobierno que se creó el Programa de Investigación para la Innovación de Pequeñas Empresas de Corea (KOSBIR), el cual, dedicaba una parte importante del presupuesto dedicado a I+D para empresas de este tamaño.

En el año 2002 se creó el Proyecto de Desarrollo Tecnológico con Condición de Adquisición, que permitió destinar las nuevas tecnologías a mercados asegurados. Básicamente el mensaje del gobierno fue “si lo construyes, nosotros te lo compramos”. Si bien existen empresas como Samsung que dependen en gran parte de sus proveedores internacionales, también gran parte de su red de proveeduría es nacional, esto con el fin de reducir costos de transporte y sobre todo evitar problemas en caso de que fallen las cadenas de suministro (Cain, 2020).

En este punto resulta importante realizar un matiz a la hipótesis que se propuso en la introducción de la presente investigación. Sí, es verdad que el Estado fue clave para generar redes nacionales y densas, pero también es cierto que una vez que los chaebols crecieron lo suficiente, fueron ellos quienes dedicaron una gran cantidad de recursos a mejorar sus redes de proveedores locales. Al mismo tiempo, gran parte de la inversión en I+D vino del sector privado.

Del otro lado del mundo la historia fue diferente. Con los decretos de 1983 y 1989 las redes empresariales mexicanas dieron un giro radical. Poco a poco se comenzaron a quitar los requisitos de contenido nacional para las empresas extranjeras, mientras que se promovía el establecimiento de plantas armadoras para equilibrar la balanza comercial; todo esto fue a costa de la industria nacional. El punto de quiebre viene con el decreto de 1989, que redujo el valor nacional obligado del 60% a un 36%. Este decreto provocó que las redes de empresas como General Motors, Ford y Chrysler adquirieron un carácter mucho más internacional. (Hoshino, 2018).

Del periodo que va de 1987 hasta el 2010, el 70% de las empresas nacionales de autopartes cerraron. General Motors incrementó la cantidad de sus maquiladoras de 27 a 60. Como ya se mencionó en el capítulo 1, Kim (1990) muestra que para el año 1990 el desempleo había incrementado considerablemente, derivado del proceso de desindustrialización, por lo que quedaría en entredicho la afirmación de que las maquiladoras habrían logrado resolver el problema del desempleo.

Finalmente, el sello de este proceso de transformación de las redes empresariales mexicanas se da en 2004, cuando se elimina todo tipo de contenido nacional obligatorio (Pliego, 2017). Es importante preguntarse si las empresas que cerraron durante el periodo neoliberal realmente no tenían capacidades productivas y estaban quebradas. Hubo empresas que lograron reconvertirse y de esa manera sobrevivir -Altos Hornos, por ejemplo-. La prensa mencionaba que Fundidora Monterrey se había cerrado dentro de un contexto fraudulento, en un momento en el que la empresa aún producía 900 mil toneladas de acero por año (Zepeda, 1986).

2.3.3. Resultados de la política industrial

México abrió sus puertas a los vientos del neoliberalismo y la globalización, lo que le permitió integrarse mejor en la economía global. Sin embargo, también vivió bajo la sombra de la dependencia de la inversión extranjera directa y las exportaciones hacia Estados Unidos. En esta etapa las redes empresariales mexicanas tomaron un carácter mucho más internacional, y como se verá en el capítulo 3, en muchos casos estas redes no lograron ser igual de densas que las coreanas. Además de esto, muchas de las grandes ensambladoras quedaron desconectadas de la economía local, especialmente de las PyMEs (Moreno-Brid y Ros, 2009; Dussel Peters, 2000).

En 2005 el éxito industrial coreano es innegable. En esta etapa Corea del Sur se convierte en uno de los principales exportadores de tecnologías, tales como semiconductores, automóviles y electrónica, todo esto gracias a la fuerte inversión en I+D que se llevó a cabo de manera coordinada entre el sector privado y el sector público. Para el año 2005, el gasto en investigación y desarrollo representaba el 2.8% del PIB, El gasto en I+D no solamente aumentó en términos absolutos, sino también en términos relativos del PIB, y para este momento, Corea era uno de los países con mayor gasto en este rubro (OECD, 2006).

Otro de los grandes logros en la economía coreana fue el incremento exponencial de las exportaciones. En el año 1990 las exportaciones alcanzaron la cifra de 80,000 millones de dólares, pero en 2005 esa cifra llegó hasta los 284,000 millones de dólares (WTO, 2006). En ese mismo año, las exportaciones mexicanas alcanzaron la importante cifra de 213,000 millones de dólares, aunque es importante mencionar que la mayoría de las

exportaciones corresponden a productos ensamblados o manufacturados por las maquiladoras (INEGI, 2006). Las PyMEs mexicanas representan casi el 99% de las empresas, por lo que la falta de conexión con empresas más grandes y su capacidad de exportación afecta de sobremanera (Moreno-Brid, 2010). Se trata de un crecimiento muy desigual, por un lado las exportaciones crecían y las grandes empresas transnacionales se convertían en la base de la economía mexicana, pero por otro lado, la economía local quedaba rezagada, con poca capacidad para exportar y poca relación con las empresas más grandes.

Martínez et al. (2022) ofrecen un dato importante en cuanto al nivel de conexión entre empresas extranjeras y economía local. Los autores muestran que apenas el 2% de los insumos de los productos manufacturados y ensamblados en México son componentes nacionales. La situación no es diferente en la frontera norte, ya que el 60% de los productos manufacturados que se exportan también son productos ensamblados por las maquiladoras.

Como ya se mencionó, el régimen democrático en Corea del Sur aún tenía elementos de la etapa autoritaria. Parecía que el horizonte de la transparencia aún se veía bastante lejano. Los chaebols fueron una de las principales razones del éxito coreano, pero al mismo tiempo, también fueron una de las principales causas de corrupción. El gobierno se vio obligado a adoptar reformas que permitieran la rendición de cuentas por parte de los administradores públicos (Kalinowski, 2009). Además de esto, autores como Koo (2001) se han dado a la tarea de mostrar, a través de diarios y escritos de la clase obrera coreana, la explotación y los abusos que han sufrido incluso después del supuesto auge económico.

Otro punto interesante de la economía coreana es su industria del entretenimiento. La planificación no se limita únicamente a los semiconductores y microchips, sino que también incluye los productos culturales. Con la llegada del Hallyu o mejor conocida como

la Ola Coreana, el gobierno buscó promover su cultura a través del cine y la música pop (conocida también como k-pop). La estrategia estaba pensada para difundir su cultura, en parte para exportar productos culturales, pero también para exportar bienes y servicios (Jin, 2016). El gobierno se encargó de darle apoyo a empresas como SM Entertainment y JYP, quienes se convirtieron en dos de los representantes más importantes de este fenómeno cultural en la década del 2000 (Oh, 2013).

En una entrevista a Jang Myung-soo (2021), el embajador coreano comentaba:

Corea anunció el primer plan quinquenal de promoción de las industrias culturales en 1999. Desde entonces, ha estado promoviendo el establecimiento de la infraestructura básica para el crecimiento de las industrias culturales, el desarrollo de la tecnología y la capacitación de la mano de obra profesional, el mantenimiento del sistema y la obtención de recursos financieros, y la promoción de nuevas empresas y mercados (...) Desde la década de 2000, Corea ha juzgado que las nuevas tecnologías con mayor proyección hacia el futuro [*future promising technology*] serán un medio clave para mejorar continuamente la competitividad nacional y mejorar la calidad de vida de la sociedad del siglo XXI. Entre ellas, los medios digitales y la tecnología de contenidos digitales fueron reconocidos como industrias de alto valor agregado con mucha proyección hacia el futuro (...) La economía mundial ha pasado de un crecimiento orientado a la producción hacia una economía industrial dominada por los servicios y la tecnología, es decir, una economía basada en la información y el conocimiento. Ahora, a medida que la fuente central de competitividad se ha transformado y reside cada vez más en la cultura y la creatividad, lo que se conoce como poder blando [*soft power*], el paradigma económico también se ha desplazado hacia la economía de la creatividad y el desarrollo cultural.

La crisis de 1994 se dió en el contexto de la revuelta zapatista. El EZLN se levantó en armas el mismo día en que el TLCAN entró en vigor. Los zapatistas mostraban las consecuencias de la apertura comercial, debido a que muchos de los sectores más

vulnerables del país, en especial los indígenas, se vieron afectados por las políticas de privatización. La llamada “transición a la democracia” en México fue un poco similar a lo vivido en Corea del Sur. La alternancia entre el Partido Revolucionario Institucional y el Partido Acción Nacional no trajo consigo grandes cambios en cuanto a derechos laborales, y todavía peor, la Comisión Nacional por los Derechos Humanos (2022) en su Informe Especial sobre Violencia Política del Estado enlista la represión en Texcoco y San Salvador Atenco bajo el gobierno de Vicente Fox, y el secuestro y desaparición de 38 trabajadores petroleros de Nuevo León, incluido el líder sindical, Hilario Vega (Valle, 2011; Delgado-Wise, 2007).

La década del 2000 también coincide con el auge de grupos paramilitares relacionados con el narcotráfico. Si bien es verdad que durante la etapa de la sustitución de importaciones también existieron cárteles importantes, muchos de ellos tenían una organización basada en un núcleo familiar, y no militar (Valdés, 2013).

Si Corea del Sur vivió la ola del Hallyu, en México también se dió un auge de diferentes expresiones culturales durante la década de 1990. El rock en español, el hip hop y la música norteña tomaron popularidad. En esta época es cuando surgen Café Tacvba y Molotov, grupos cuyas canciones contenían letras con crítica social, por lo que muchas personas comenzaron a percibir en estos grupos una forma de resistencia cultural. Su música hablaba de temas como la migración, la corrupción o la desigualdad, y dejaban ver parte de la realidad social que el discurso a favor de la libre empresa mantenía oculto (Zolov, 1999).

La liberalización comercial también tuvo beneficios para Corea del Sur. Es verdad que la liberalización fue una de las principales razones de la crisis de 1997; sin embargo, la apertura también le permitió a Corea acceder a nuevos mercados. Lo mismo se puede decir

de México, que logró obtener una gran cantidad de dólares por parte de las exportaciones y estabilizar la economía para la década del 2000.

Sin embargo, las crisis de la década de 1990-1994 para México y 1997 para Corea del Sur- mostraron los efectos de una liberalización acelerada. En el caso de México, la crisis no fue solamente consecuencia de un mal manejo de las tasa de interés y el tipo de cambio, sino que fue la cristalización de la política industrial y económica pasiva que se adoptó desde la década de 1980. En el caso de Corea del Sur, la crisis de 1997 ayudó a los planificadores -tanto del Estado como del sector privado- a ajustar sus políticas económicas.

Montiel (2015) nos ofrece un análisis comparado de la crisis financiera en México y Asia. Básicamente, se trata de una crisis de liquidez que empeoró debido al déficit de la cuenta corriente y la dependencia del capital extranjero. Lustig (1998) menciona que a inicios de la década de 1990 la situación de las finanzas públicas y la inflación había mejorado respecto de la década de 1980. Sin embargo, el autor resalta que la economía aún seguía en una situación vulnerable.

Esa dependencia de capitales extranjeros provocó que en el momento en que Estados Unidos decidió subir las tasas de interés, los capitales extranjeros decidieran adquirir bonos del tesoro estadounidense (Adams, 1997). México dependía de esos capitales para poder financiar su déficit y mantener el tipo de cambio fijo. Además de esto, hay que sumar también los factores políticos, ya que el levantamiento zapatista y el asesinato de Colosio empeoraron la situación de desconfianza. En ese momento, México recibió ofertas por parte de Estados Unidos y Canadá para recibir apoyo financiero, pero el gobierno lo rechazó (Lustig, 1998).

Para empeorar más la situación, el gobierno decidió convertir deuda interna por deuda externa, cambiando Cetes por un instrumento conocido como Tesobonos. Mientras que el resto del mundo subía sus tasas de interés, México aplicaba una política monetaria expansiva para bajarlas. El gobierno intentó postergar la devaluación del peso hasta las elecciones, y después de esto la situación se volvió insostenible. Con apenas seis mil millones de dólares en las reservas, el gobierno no tuvo opción más que adoptar un tipo de cambio libre, que provocó la salida de más de cinco mil millones de dólares (Montiel, 2005; Lustig, 1998).

Parece que estamos ante una tendencia mundial, debido a que la crisis en Corea del Sur también fue provocada por un éxodo masivo de capitales y la desproporción de la deuda externa de corto plazo, lo que provocó una falta de liquidez y la descapitalización de su sistema bancario. Montiel (2015) considera que México y Corea del Sur dejan una lección importante en cuanto al riesgo que conlleva una economía globalizada sin la adecuada regulación financiera. Sin embargo, también es importante aclarar que después del ataque especulativo que sufrió el baht tailandés y sus consecuencias en toda la región, a diferencia de países como Indonesia y México, Corea del Sur sí renovó a sus autoridades.

Lo que hizo la crisis financiera de 1997 fue mostrar la vulnerabilidad a la que se expuso Corea del Sur al apostar por un modelo de liberalización. Las empresas quedaron a la merced de las fluctuaciones globales, y la falta de regulación financiera provocó que se dieran préstamos de manera irresponsable (Chang, 2000; Stiglitz, 2000).

A partir de la crisis, los planes quinquenales coreanos fueron renovados. Se incluyó un plan para poder estabilizar la economía y una mayor intervención del Estado para reorganizar a los chaeblos -quienes ya tenían serios problemas de deuda- y regular el sistema financiero. Además de esto, los planes quinquenales comienzan a incluir políticas de redistribución de riqueza para ampliar el Estado de Bienestar coreano. También, el fortalecimiento de las cadenas de suministros nacionales con el fin de evitar problemas de fluctuaciones externas (Kwon, 2005).

Las redes empresariales, lejos de debilitarse, lograron fortalecerse. A través de un plan nacional se logró mejorar la cadena de suministro para los sectores de la industria automotriz, la electrónica y la informática. Esto refleja también la capacidad de la política industrial activa de poder corregir y cambiar los planes económicos de ser necesario, a diferencia de una política pasiva que dependa exclusivamente de las decisiones del sector privado (Chang, 2002; Stiglitz, 2000).

2.3.4. Algunos datos de la economía actual en México y Corea del Sur

La historia del tiempo presente es una corriente historiográfica que considera que para entender lo que sucede en la actualidad es necesario analizar el pasado inmediato. En esta sección se analizarán los datos más actuales de ambas economías.

Si bien Corea se había caracterizado por ser un país agrario con poco desarrollo urbano, para 2005 Corea del Sur ya era el quinto mayor exportador de bienes y servicios y el noveno mayor importador. Y es que Corea del Sur es el claro ejemplo de que no existe una única receta para el desarrollo económico, sino que existen múltiples, todas ellas adaptadas a su contexto específico (Rodrik, 2009; Lim, 2022).

También hubo avances significativos en otros rubros diferentes al industrial, como el caso de salud, desempleo y educación. Fue el plan quinquenal de 1997 el que más recursos invirtió en salud y educación. El objetivo de este plan era que toda la población pudiera acceder a estos servicios, y no solamente ciertos estratos sociales. Youngsun (2010) considera que la calidad y la cantidad de los servicios de salud y educación ya son comparables con los de los países más desarrollados.

En México, los grandes logros de la liberalización fueron el desarrollo de su sector automotriz y el contenido de las exportaciones. El INEGI (2021) menciona que en 1993 el 80% de las exportaciones eran petróleo y sus derivados, pero para el año 2020 esa cifra era apenas del 6%. El sector automotriz ayudó mucho a mejorar esto, ya que en ese mismo año, el 90% de las exportaciones eran de bienes manufacturados y una gran parte de estos bienes provenían del sector automotriz. De hecho, actualmente México es considerado como uno de los principales productores de autos en todo el mundo (AMIA, 2020; INEGI, 2021).

También es importante mencionar que a partir del periodo de liberalización el Banco de México se tomó la tarea de controlar la inflación, y si bien es verdad que a finales de la década de 1980 la inflación continuaba aumentando (Kim, 1990), para la década del 2000 se había logrado reducir la tasa de inflación a niveles de un sólo dígito. En 2020, la tasa de inflación anual fue de 3.5%, y se ha mantenido así durante las últimas dos décadas (Banco de México, 2025). La estabilidad en cuanto a indicadores como la inflación y la política fiscal han sido importantes para atraer IED (IMF, 2021).

Otro aspecto positivo de la liberalización fue la modernización de los bienes de capital, es decir, máquinas, herramientas e instalaciones. Básicamente, fue gracias a la IED que se dió este proceso de reconstrucción. Entre el año 1994 y 2020, México ha recibido más de 600,000 millones de dólares en flujos de capital extranjero. Esto ayudó al país a crear nuevas plantas industriales, adquirir nuevas tecnologías y promover una mano de obra mejor capacitada (SE, 2021). Sin embargo, también es importante mencionar que el gobierno no abandonó del todo su papel en la promoción de la industria. En este periodo se construyeron puertos, carreteras y aeropuertos, entre otro tipo de redes de transporte. Según el informe de labores de la Secretaría de Comunicaciones y Transporte (2018), entre 2012 y 2018 se construyeron más de 38 nuevas autopistas, y se modernizaron más de 4,000 km de caminos y carreteras. Por lo tanto, también es importante mencionar que la tesis del abandono total de la economía por parte del Estado tampoco es coherente.

Las reformas neoliberales tenían dos objetivos principales: generar excedente y pagar la deuda externa. Las exportaciones incrementaron, pero aún con eso el objetivo de pago de la deuda externa todavía no se ha cumplido. Otro problema que trajo consigo la liberalización fue que gran parte del empleo creado era precario. La IED trajo muchos

empleos de calidad, pero también muchos otros de salarios bajos y condiciones laborales lamentables. Según el INEGI (2023), desde el año 2003 hasta el 2023, la informalidad se ha mantenido entre el 22% y 25% del PIB, por lo que la estrategia centrada en IED no ha podido resolver este problema. Ni siquiera en la frontera norte se ha evitado que la llegada de las maquiladoras trajera consigo empleos de poca movilidad social y salarios bajos, con muy poca protección laboral. A diferencia de los chaebols, la IED no ha logrado generar efectos de arrastre importantes (Dussel Peters, 2000).

Una forma en la que se puede analizar el efecto que tienen las redes y los grandes conglomerados de alta tecnología en el resto de la economía es con la Matriz Producto de Multiplicadores -variante de la tradicional matriz de insumo-producto-. A través de este tipo de herramientas es posible identificar a los sectores que generan efectos de arrastre en la economía, tanto hacia atrás -usando insumos de otras empresas- y hacia adelante -produciendo productos que son elementales para diversas ramas de la economía-.

Rasmussen (1956), Hirschman (1958) y Chenery (1958) consideran que los índices de encadenamiento están relacionados con el desarrollo económico. De hecho, Hirschman considera que además de la creación de empleos indirectos a través de la generación de redes de proveedores, las empresas con capacidades de arrastre también pueden generar nuevas actividades productivas. Por lo tanto, para los autores no se trata solamente de tener una gran cantidad de industria de manera aislada, sino que debe ser densa y estar bien conectada.

Los encadenamientos, tanto hacia adelante como hacia atrás, son la principal condición para saber si se puede considerar un sector o una empresa como clave, es decir, con un efecto de arrastre significativo. Sin embargo, es importante mencionar que no todas

las empresas tienen esta capacidad; normalmente, se trata solamente de un puñado muy específico de empresas que suelen tener este tipo de efectos, pero que son sumamente importantes para el crecimiento y la estabilidad del sistema económico.

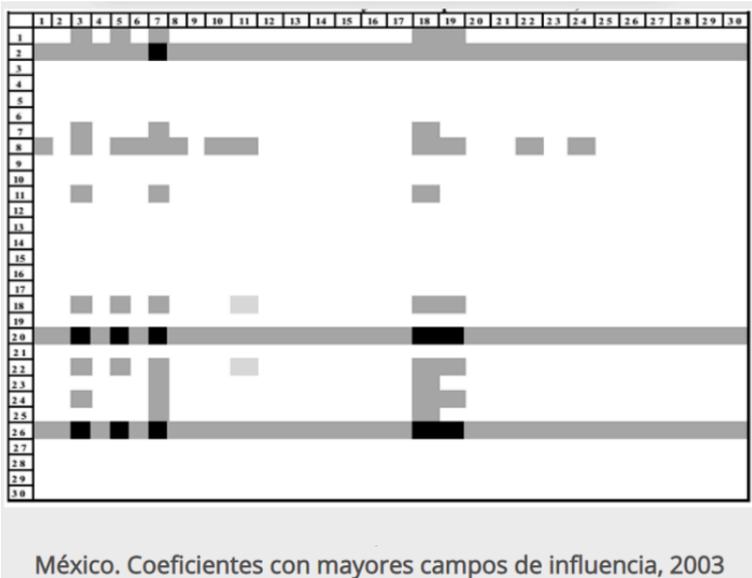
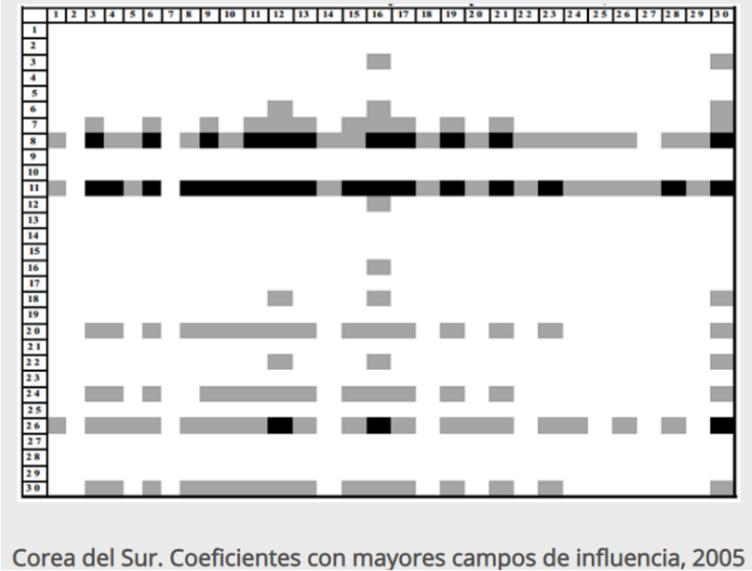
El estudio de Aroche, Molina y Zárate (2022) estudia este tema en los casos de Corea del Sur, España y México. El estudio menciona que una de las razones por las que Corea del Sur desarrolló efectos de arrastre importantes fue su política industrial activa, basada en planes y programas diseñados para el largo plazo. Lo interesante de este estudio es que, a diferencia de lo que se podría creer, la economía coreana ya mostraba una fuerte interconexión desde la década de 1980, a pesar de que aún no contaba con los sectores de alta tecnología con los que cuenta hoy día. Sin embargo, para el año 2005, los sectores de alta tecnología -sobre todo computación, maquinaria y automóviles- ya tenían un papel predominante en la economía y la conexión económica se volvió aún más fuerte. También es importante mencionar que la economía coreana parece estar bien diversificada, a excepción de los sectores de la computación y los automóviles, que juntos representaban el 40% de las exportaciones para el año 2005.

El estudio también resalta que los sectores de alta tecnología no surgen ex nihilo, sino que se trata de un proceso paulatino. En el caso de Corea del Sur, ya es posible notar avances importantes en el sector de la electrónica y los automóviles desde la década de 1980. La fuerte conexión que existe entre las diversas ramas de la economía ha favorecido cadenas de suministro más estables y resistentes a fluctuaciones externas y con mayores efectos de transferencia tecnológica. Amsden (1989) resume el éxito coreano en cuatro puntos, i) los planes quinquenales con objetivos a corto y largo plazo, ii) la orientación de la economía al exterior, iii) inversión masiva de recursos para investigación y desarrollo, iv)

el rol que llevaron a cabo los chaebols, sobre todo al convertirse en empresas transnacionales.

El estudio de Arocha, Molina y Zárata (2022) argumenta que la economía mexicana se encontraría en un punto medio entre España y Corea. Es decir, tiene una economía bien diversificada y orientada al exterior, sobre todo por medio de las manufacturas. Desafortunadamente, el estudio también muestra la poca conexión que existe entre los sectores económicos. El caso mexicano es el que menos conexión muestra; además de esto, el estudio menciona que nuestro país tiene una estructura mixta, que combina sectores de alta tecnología gracias a las plantas ensambladoras de segunda y tercera generación con sectores de muy poca sofisticación tecnológica. El problema es que los sectores de alta tecnología muestran poca conexión con la economía local.

El estudio menciona que todavía en la década de 1980 se puede observar una estructura económica similar entre México y Corea del Sur, con una buena conexión entre sectores y un perfil manufacturero tradicional. Veinte años después ya existe una diferencia muy notoria entre ambas economías; México se tercerizó y no tuvo un enfoque en las manufacturas avanzadas como el de Corea. Para el año 2018 el sector industrial representaba apenas el 31% del PIB, mientras que el 61% le correspondía al sector servicios (FAO, 2020).



Imágenes 3 y 4. (Arocha, F., Molina, T., Zárate, R., 2022). Elaboración con base en las tablas insumo producto tomadas de STAN, Structural Analysis Database, OCDE.

Otro punto importante en la liberalización fue la conexión, casi simbiótica, con el ciclo económico de Estados Unidos. Esto tiene su lado positivo y negativo; además de la gran cantidad de IED, México ha tenido acceso al mercado del principal importador del mundo (Santander, 2025). Sin embargo, como recién se mencionó, esto también ha hecho

que México sea muy dependiente de las fluctuaciones de los capitales extranjeros y de las decisiones a nivel macroeconómico por parte de Estados Unidos, claro ejemplo de esto fue la crisis de 1994.

Sakong y Koh (2021) explican los problemas por los que actualmente atraviesa la economía coreana. La distribución del ingreso, que ha mostrado mejoras desde la década de 1990, pero que aún tiene mucho por mejorar -sobre todo si se mira a nivel regional-, la falta de un sector servicios que pueda desarrollarse de la misma forma en la que lo hizo la industria y el envejecimiento de su población, que implicaría fuertes políticas de ajuste y empeoramiento de las condiciones de vida de la población en general.

2.4 Reflexiones capitulares

El entramado internacional muestra cómo la geopolítica influye en la economía. En este caso, se trata de un contexto histórico turbulento, donde un modelo que prometía una alternativa al capitalismo se había desmoronado, y donde Estados Unidos se proclamó, de manera casi mesiánica, como el gran vencedor de la guerra fría y como la única superpotencia dominante. De esta forma, las coordenadas geopolíticas se transformaron radicalmente, y con ello los discursos de la clase política.

Como se mencionó en el capítulo 1, durante la época de la posguerra, la derecha política se caracterizó por el uso de un discurso a favor del colectivo y la nación, en contraste con el discurso liberal clásico del siglo XIX. Además de esto, el Estado de Bienestar surgió en los países capitalistas como forma de redistribución de riqueza, pero también como herramienta política para evitar revueltas sociales. Al momento en el que la amenaza comunista se derrumba, ya no era necesario mantener niveles de gasto público tan elevados. Sin embargo, también es importante reconocer la falta de capacidad de los gobiernos para mantener controladas variables como la inflación y la deuda a largo plazo. La combinación de todos estos factores trajo consigo un cambio radical en el discurso político de la derecha: el liberalismo como el modelo económico dominante. Desde el neoconservadurismo de Thatcher y Reagan hasta el neoliberalismo progresista, parecía que el capitalismo de libre mercado era la verdadera y única alternativa para lograr estabilidad macroeconómica y crecimiento. En el caso mexicano, el cambio de discurso fue muy evidente desde el sexenio de Miguel de la Madrid, quien comenzó a dismantelar pieza por pieza lo que quedaba del modelo de la ISI.

En Corea del Sur también se dieron cambios importantes. En 1987 llega el sistema democrático, por primera vez desde la Guerra de Corea. Con esto, también se da un cambio en el discurso de los líderes políticos, abogando a favor de la libre competencia y las instituciones políticas, aunque en la realidad continuaron reprimiendo a la clase trabajadora y los planes quinquenales se mantuvieron como la principal brújula económica.

Una vez que cayó la URSS, tanto México como Corea intensificaron sus relaciones con Estados Unidos. Se podría decir que el rol que tenía Estados Unidos con Corea cambió, pasó de ser un antiguo protector a convertirse en una especie de supervisor económico y político. Lo mismo pasó con México, quien tomó la decisión de unirse de manera casi simbiótica al ciclo económico estadounidense. Por su parte, Corea del Sur fue mucho más selectiva, liberalizó cuando era conveniente, al mismo tiempo que mantenía la intervención estatal. En muchas ocasiones, Corea del Sur logró evitar las recomendaciones de las grandes instituciones estadounidenses, como el FMI o el Banco Mundial. De esta forma, mientras que México abrazó la liberalización, Corea del Sur optó por mantener controles estratégicos.

La liberalización trajo diversas ventajas, pero al mismo tiempo, el gobierno mexicano asumió que la empresa privada podría asumir el rol del Estado. Es muy común que en la academia aún se tenga la idea de que modelos como los de Arrow y Debreu son una representación casi exacta de cómo funciona la economía en el mundo real -por ejemplo, trabajos como los de Sidaoui y Sines (1979). Ya se han realizado diversas críticas a modelos de equilibrio general, por ejemplo, los de Robinson (1970) o Mirowski (1989). Y es que los enfoques poskeynesianos y heterodoxos han mostrado las diversas falencias que tienen este tipo de modelos, desde sus hipótesis más básicas hasta su incapacidad de cumplir con el criterio de verosimilitud. Existen diversos elementos de la economía

neoclásica que resultan valiosos, pero es importante tener en cuenta las falencias y la abstracción -a veces exagerada- de los modelos de la economía ortodoxa. El estado cumple diversas funciones en la economía, más allá de la política monetaria y fiscal; como se ha visto a lo largo de estos dos capítulos, el gobierno tiene capacidad para invertir en I+D, educación, infraestructura y crear o apoyar la creación de empresas que son intensivas en capital.

Si bien no es tema de la presente investigación ofrecer alternativas a este tipo de modelos, sí es importante mencionar que existen diversas alternativas, como la programación lineal para asignar recursos de forma óptima bajo restricciones y objetivos colectivos, las matrices de insumo producto ampliadas que permiten la planificación y mejoran el entendimiento de la interdependencia entre sectores, modelos de equilibrio computable que permiten simular los impactos de las políticas públicas, entre otros.

Corea del Sur mantuvo su planificación económica y en la década del 2000 redobló esfuerzos para mejorar las redes empresariales nacionales. Esto no es una condena de las redes empresariales globales, que como ya se mencionó, tienen diversas ventajas; se trata de mostrar los límites que pueden tener este tipo de redes y los peligros que pueden representar. Como se mencionó en este capítulo, gran parte de la crisis financiera de la década de 1990 se explica a través de la sobredependencia de los capitales extranjeros. También se busca entender que las decisiones económicas están influidas por decisiones políticas, y que la economía es en última instancia economía política; los agentes tienen intereses y preferencias, pero es imposible tener acceso a toda la información disponible en el sistema -debido al sesgo cognitivo- y en muchos casos las decisiones económicas no siempre son racionales -en el sentido económico del término-. México como Corea del Sur muestran que el desarrollo industrial no es una línea recta, sino una serie de apuestas, de

negociaciones, de rupturas y de continuidades, pero la diferencia radica en la capacidad que tenga una nación para mantener una estrategia aún cuando el entorno global cambie.

Con base en lo que se presentó en los capítulos 1 y 2, se puede afirmar que a través del método de la historia comparada, es posible entender mejor cuál fue el contexto en el que se dieron las políticas industriales, las cuales, fueron condicionadas por factores geopolíticos, sociales e ideológicos, algo que la historia económica nos permite observar.

La alianza con Estados Unidos le permitió un margen de maniobra mayor a los planificadores coreanos, mientras que México enfrentó un contexto diferente, donde una de las principales potencias económicas no deseaba “tener un Japón en la frontera sur”. Después de la Guerra Fría, México tuvo que afrontar las presiones de los organismos internacionales, debido a la deuda externa que el país contrajo.

Desde el enfoque histórico es posible notar que las redes empresariales no se desarrollan en un vacío apolítico. Las relaciones de poder y los conflictos sociales -internos- y geopolíticos -externos- influyeron en su conformación. Esto va más allá de un modelo lineal que podría encontrar una correlación sin tener en cuenta cuál fue el proceso histórico para que esa correlación apareciera.

Los conflictos sociales obligaron al Estado coreano a adoptar elementos del Estado de Bienestar en sus planes quinquenales. Además de esto, tras una brutal represión de movimientos estudiantiles y obreros, se logró la transición hacia un régimen democrático -aún con los rasgos autoritarios que se mantuvieron- (Kwon, 2005).

Capítulo 3. La política industrial en las redes empresariales

En el corazón de las redes empresariales se encuentran dos tipos de empresas, aquellas que son consideradas proveedores de primer nivel o Tier 1, y aquellas que son consideradas de segundo nivel o Tier 2. En el caso de las segundas, se dedican a la producción de insumos más simples o materias primas. En todo este entramado empresarial se generan dos tipos de efectos importantes. El primero es la creación de empleos indirectos, debido a la necesidad de proveedores que ofrezcan insumos a las empresas más grandes. El segundo efecto es la transferencia de tecnología, conocido por su nombre en inglés como spillover effects.

Con la llegada del modelo neoliberal en México, muchas empresas como Volkswagen o General Motors cambiaron gran parte de su red de proveedores. El problema es que muchos de los proveedores, tanto de Tier 1 como de Tier 2, importan los productos del extranjero, los ensamblan, y los mandan a las grandes armadoras. Además de esto, ni los Tier 1 ni los Tier 2 suelen conectar con la economía local -aunque sería falso decir que no hay conexiones-. Debido a este proceso de fragmentación y la expansión del outsourcing, las armadoras dejaron de realizar diversos procesos que implican una pérdida importante de empleos directos, los cuales en su mayoría eran empleos formales. Todo esto se discutirá en este capítulo.

Los datos que se presentan a continuación muestran que para el año 2005 México no fue capaz de generar redes entre las grandes ensambladoras, los proveedores Tier 1 y Tier 2, y la economía local -por ejemplo, PyMEs-. La industria automotriz coreana depende de los insumos importados en un 45%, mientras que esa misma cifra para México alcanza el 89%. La fragmentación de los procesos, el outsourcing y el ensamblaje simple en las

cadenas de suministro también trajo un estancamiento importante de los salarios. Martin (2006) menciona que los proveedores mexicanos pagan salarios “bajos, estancados en términos reales” y con “flexibilidad numérica”, enfatizando la diferencia con Brasil, que pudo evitar esto gracias a un fuerte sindicalismo. En este punto es importante recordar el problema de las patentes que se mencionó en el capítulo 2. Y es que un gran problema en México es que muchas de las innovaciones tecnológicas se producen en territorio nacional, muchas veces por ingenieros y científicos mexicanos, pero se patentan en el extranjero, lo que limita la transferencia de tecnología para el resto de nuestra economía. Kraus (2014) menciona que México es un claro ejemplo de los riesgos de la sobredependencia en la IED, debido a que esto ha provocado que las PyMEs queden atrapadas como “proveedoras de servicios laborales de bajo nivel”, sin posibilidad de mejora o *upgrading*.

En esta sección se realizará un análisis comparado, de forma exhaustiva, de las redes empresariales en México y Corea del Sur. Se dará especial importancia al sector automotriz mexicano y al caso de los chaebols coreanos, pero se dedicará una sección completa a analizar dos casos específicos: General Motors y Samsung. De antemano es importante mencionar que existen diversos obstáculos para el análisis de las redes empresariales, sobre todo relacionado a las fuentes. Y es que uno de los principales problemas para acceder a las listas de proveedores es que muchas de estas listas -al menos, la gran mayoría- son confidenciales. Sin embargo, a través de los informes corporativos y los reportes de sostenibilidad fue posible acceder a datos relevantes que permitieron realizar un dibujo muy aproximado de cómo son las redes de estas empresas. La razón de escoger Samsung y General Motors como estudios de caso es que ambas empresas cuentan con listas públicas, fácilmente rastreables en internet, aunque es importante mencionar que son sólo una parte

de los proveedores -aquellos que permitieron ser publicados en esa lista-, pero al menos esto permite ver el carácter nacional -o internacional- de las redes de ambas empresas.

Se presentarán los grafos de empresas como Hyundai, Samsung Group, LG, General Motors México y Volkswagen Puebla; pero antes de eso, primero se explicarán algunos conceptos básicos de las redes empresariales y el análisis de redes sociales (ARS). También es importante mencionar que los grafos presentados en este capítulo representan la forma en la que están organizadas las redes empresariales de estas compañías en los últimos años, y es una fotografía estática que representa una versión muy específica de las redes; sin embargo, al ser un trabajo de historia económica, el objetivo de la investigación -a partir de los capítulos 1 y 2- es mostrar cómo fue el proceso histórico que llevó a que las redes empresariales se configuren de la manera en la que son actualmente.

3.1. Concepto de redes empresariales

Para entender mejor qué son las redes empresariales, lo primero es dar un repaso de los conceptos más básicos del análisis de redes sociales (ARS). El ARS es un método que utiliza la teoría de gráficas para poder dibujar representaciones de diversas redes sociales. Este tipo de redes pueden estar compuestas de dos o más elementos, que pueden ser desde individuos, grupos (empresas, por ejemplo), clases o hasta naciones (Sanz Menéndez, 2003). Con base en la teoría de gráficas se puede entender cuáles son los actores centrales de una red, cuáles tienen relación -y cuáles no- y la distancia entre ellos -a través del número de aristas que hay entre dos nodos-.

El análisis de redes no se sostiene únicamente por la teoría de gráficas y el análisis matemático, también toma prestados conceptos de la psicología, sobre todo de la psicología Gestalt. De esta forma, el análisis de redes no busca analizar un nodo o actor en particular, sino que busca ofrecer un análisis y explicación de la estructura de dicha red. Si se llega a analizar algún nodo en particular, no se hace de forma abstracta, sino como parte de una red que lo influye.

Cómo explica Ibarra (2023), también pueden incluirse elementos cualitativos que complementan el análisis cuantitativo de las redes, como factores antropológicos o políticos. Para este análisis, se combinan elementos cuantitativos con cualitativos -especialmente políticos e históricos-. Las redes empresariales surgen del análisis de redes sociales. Becerra (2008) las describe como un grupo de empresas que se complementan unas con otras, compiten pero al mismo tiempo también cooperan, y esto les ayuda a transferir tecnologías y generar economías de escala. De hecho es importante mencionar que esta ha sido una estrategia que han adoptado diversas PyMEs para competir con transnacionales (Castells, s.f.), aunque también ya es una práctica común empresarial el organizarse en trust o cárteles para evitar los efectos de la competencia.

3.1.1. Tipos de redes empresariales

Existen diferentes tipos de redes empresariales; sin embargo, no hay que confundir cluster y trust con red empresarial. Todo cluster es una red empresarial, pero no toda red empresarial es un cluster. El cluster implica una cercanía geográfica, pero para las redes empresariales eso no es una limitante. Como se verá en el caso de Samsung, sus redes empresariales tienen un contenido nacional y un contenido internacional, y muchos de estos proveedores se encuentran incluso en otros continentes.²²

Para que una red sea considerada verdaderamente empresarial, debe cumplir con varios requisitos. i) Debe estar orientada a la demanda, es decir, debe tener un mercado claro, donde los compradores y los oferentes estén bien definidos. La red debe tener claro quiénes son sus consumidores y cuáles son sus necesidades (Kotler & Keller, 2012). ii) Orientación al empresario, es decir, es una condición necesaria -y un tanto obvia- que los empresarios deben estar de acuerdo en participar y cooperar en la red. Deben compartir el mismo interés, si hay intereses contrapuestos dicha red puede quedar en entredicho

²² A continuación presentamos los principales tipos de redes empresariales que existen:

1. *Redes Locales*: este tipo de redes son similares a los clusters, en el sentido de que sí están condicionadas por la cercanía geográfica. Storper (1997) considera que este tipo de redes son importantes porque además del intercambio de conocimientos también permiten el intercambio de recursos.
2. *Redes Globales*: este tipo de redes pueden estar dispersas geográficamente, por lo que no tienen la limitante de la distancia. Este tipo de redes también son importantes porque permiten acceder a recursos y conocimientos que quizás una red local no ofrece. Además de esto, Dicken (2007) menciona que este tipo de redes permite también dispersar riesgos y adaptarse al entorno global.
3. *Redes verticales*: Además del tema de la distancia geográfica, está también el tema de la organización y las jerarquías. Este tipo de redes se conforman por un conjunto de empresas que tienen diferente rango y diferentes roles dentro de la red. Por ejemplo, puede ser una red que se organiza de manera vertical, pasando primero por los centros de producción a los centros de distribución (Gereffi y Sturgeon, 2005).
4. *Redes Horizontales*: por el contrario, este tipo de redes no tienen una jerarquía clara, operan al mismo nivel de la cadena de valor y suelen ser del mismo tamaño (muy común en cooperativas o PyMEs) (Håkansson y Snehota, 1995).

(Schumpeter, 1934). iii) Debe tener orientación al negocio, esto implica que se dedique a un mercado que tenga demanda solvente y que por lo tanto el negocio sea rentable y pueda sostenerse a largo plazo (Barney, 1991). iv) Debe tener orientación a generar cambios en la estructura productiva, y esto es esencial dado que para que la red pueda funcionar debe innovar constantemente para mantenerse competitiva (Nelson y Winter, 1982).

3.2. La política industrial y las redes empresariales

En los primeros dos capítulos se argumentó que el poder gestor, distribuidor y planificador del Estado tiene la capacidad de crear redes empresariales, transferencia de tecnología y efectos de arrastre en una economía. De hecho, es común que se utilice el término de “coopetición” para referirse al comportamiento de las redes empresariales, debido a que es un tipo de organización donde se compete pero al mismo tiempo también se colabora para competir con otras empresas -u otras redes-.

Las redes empresariales son importantes porque las economías de aglomeración están relacionadas con las economías de escala. Es común que cuando las empresas buscan este tipo de organización logran reducir sus costos, transferir conocimientos y en última instancia incrementar la producción. Incluso las economías de aglomeración tienen ventajas si no se organizan a manera de red empresarial, y esto es así debido a que este tipo de economías pueden atraer a más proveedores y consumidores de lo que una empresa por sí sola podría (Fujita y Thisse, 2002).

Es por eso que es tan importante la política industrial planificada y con objetivos claros a corto y largo plazo. A través de los planes económicos se puede promover la creación de redes y economías de aglomeración, así como promover efectos spillover y encadenamientos productivos; todo esto en conjunto genera economías de escala.

Otro concepto con el que se relacionan las redes empresariales es con las capacidades dinámicas, propuesta por Teece y Pisano (1994). Este concepto se refiere a la capacidad que tiene una empresa para responder a cambios en el entorno, que puede incluir nuevos competidores, situación de conflictos políticos y geopolíticos, nuevos productos que se

comporten como sustituto de la mercancía que ellos producen, o cambios en las preferencias de los consumidores. Las redes empresariales son una manera efectiva de hacer frente a este tipo de situaciones. La política industrial tiene la capacidad de promover la cooperación entre empresas para que éstas puedan desarrollar este tipo de capacidades. Los chaebols son un claro ejemplo de estas capacidades dinámicas; a lo largo de dos capítulos se ha explicado cómo los chaebols cambiaron, incluyendo casos en los que pasaron de la producción de alimentos a la producción de tecnologías -Samsung, por ejemplo-. Además de esto, los chaebols han modificado y mejorado sus redes empresariales y de la mano del Estado han generado innovaciones tecnológicas para hacer frente a los cambios locales y globales (Kim, 1997).

Sin embargo, las redes empresariales coreanas no se encuentran libres de críticas. En la presente investigación se ha hablado de la importancia que tuvieron las PyMEs para las redes empresariales coreanas. Sin embargo, en este punto es importante mencionar que las redes de los chaebols tienen un carácter vertical. Arriba se encuentran las matrices de las empresas, por debajo, los proveedores Tier 1 y Tier 2, donde las PyMEs suelen encontrarse en el nivel más bajo de la red. Una de las estrategias más comunes para los chaebols es promover la competencia entre los proveedores con el fin de reducir sus costos. Es una forma bastante común que tienen estos conglomerados para externalizar costos hacia los eslabones más vulnerables de la cadena de proveedores. Quienes resultan más afectados son los trabajadores de las PyMEs que trabajan dentro de estas cadenas, tanto en sus condiciones laborales como en sus salarios. Es la racionalidad instrumental llevada al extremo, pero que afecta en gran medida a las condiciones de vida de los trabajadores coreanos (Mezzadri, 2016; Pattenden, 2016; Pickles y Smith, 2016; Selwyn, 2015).

Los miembros de los sindicatos de Hyundai mencionan que otro de los problemas con los chaebols es que hacen uso de una estrategia conocida como “uso de participación accionaria circular”, que es una cadena de propiedad, donde una empresa controla a otra empresa, que a su vez controla a la primera. Es una estrategia muy usada por los chaebols para redistribuir el valor dentro de su red empresarial, en detrimento de los proveedores y con el fin de resguardar el poder familiar (KMWU 2017; PSPD y KMWU 2016; Schindler & Kan, 2019).

Resumiendo, se tratan de redes empresariales jerárquicas que están fuertemente conectadas, con un grupo muy reducido de proveedores considerados estratégicos, y muchos otros que se encuentran en la periferia de la red que le permiten flexibilidad al núcleo central pero que al mismo tiempo afectan a los proveedores de menor rango.

3.2.1 Las redes empresariales de los chaebols y el sector automotriz mexicano

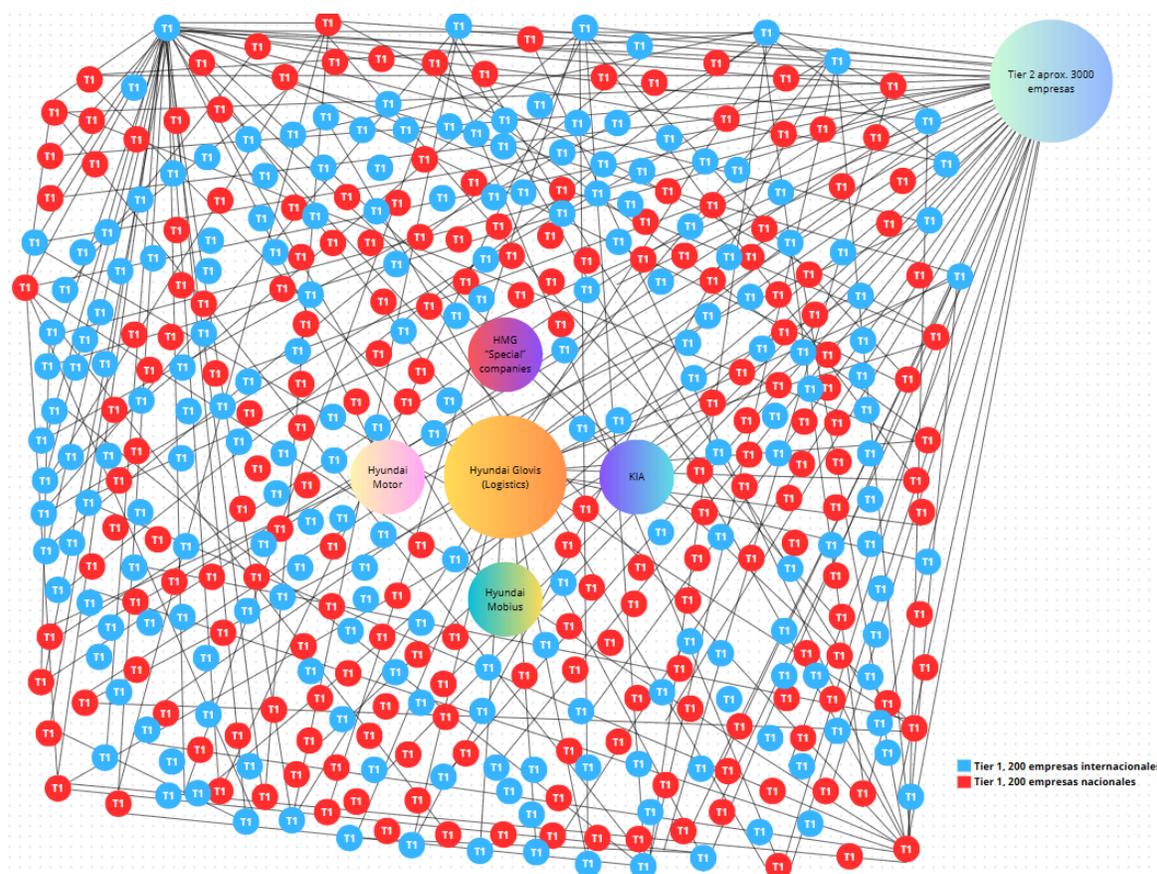
Hyundai Motor Group (HMG) cuenta con una gran red de proveedores. Hyundai Mobis -módulos electrónicos-, Hyundai Wia y Hyundai Transys -transmisiones-, son sus principales proveedores Tier 1. En México, Hyundai Powertech actúa como proveedor Tier 1. Los Tier 2 son empresas de plásticos, metales y electrónicos que se encargan de abastecer a los Tier 1.

Hyundai es un claro ejemplo del tipo de redes empresariales que manejan los chaebols: redes verticales altamente jerarquizadas que hacen que los proveedores compitan entre ellos, externalizando costos a costa de la ganancia de las empresas más pequeñas. Por ejemplo, entre el año 2006 y 2014 el costo de producción de un automóvil Hyundai incrementó en un 34%; sin embargo, el costo de las piezas apenas incrementó un 2%, lo que refleja la fuerte presión que se ejerce hacia los proveedores. El resultado de esto es que las ganancias de estas empresas se reducen, y en consecuencia, los salarios y las condiciones laborales de las empresas que se encuentran en los niveles más bajos de la red empresarial (PSPD y KMWU, 2016; Schindler & Kan, 2019).

Durante la década del 2000 Hyundai promovió la subcontratación para muchos de sus nuevos empleos, con salarios 70% más bajos; además del ahorro en costos, esto también fue utilizado como una estrategia para disciplinar a la mano de obra regular (KMWU, 2017); Lee y Frenkel, 2004). Esto se refleja en el nivel de sindicalización, entre un 70% y 80% para los principales proveedores y Tier 1, y apenas entre un 20% y 30% para los Tier 2 (aunque superior al promedio nacional, que es apenas un 10%) (Koo, 2001). Hyundai también hace uso de participación accionaria circular, ya que las empresas proveedoras más

cercanas a Hyundai son controladas por una fuerte presencia de accionistas que pertenecen a la familia Chung (KMWU, 2017).

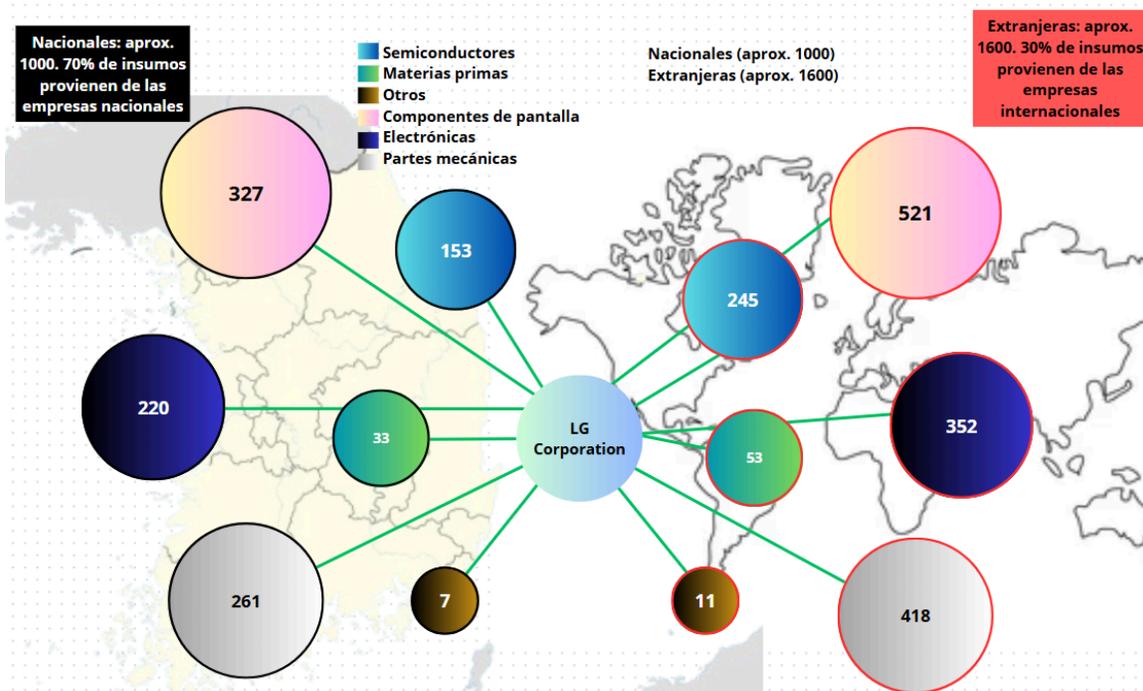
Hyundai tiene una red de aproximadamente 400 proveedores Tier 1 y 2,000 Tier 2. Estos proveedores también generan insumos para General Motors, Samsung y Ssan Yong, entre otras empresas (KAMA 2014; 2017).



Imágen 5. Red empresarial de Hyundai. Fuente: Elaboración Propia con base en los datos proporcionados por el KMWU y Smith et al. (2020). Grafo generado mediante ARS utilizando el software Canva.

LG también clasifica a sus proveedores entre directos e indirectos. Cumplen el mismo rol que los Tier 1 y Tier 2 de cualquier otra empresa, los primeros suministran los insumos más importantes -muchos de ellos ya ensamblados o prefabricados- y los Tier 2 suministran

a los Tier 1 o a la empresa central con insumos de piezas o materias más básicas. Dentro de la red empresarial de LG también entran empresas que se dedican a actividades de administración o marketing. La red de LG consiste en aproximadamente 1,000 empresas dentro de Corea del Sur y 1,700 en el extranjero. Sin embargo, el grueso de las materias e insumos vienen de las empresas nacionales, aproximadamente 30 billones de wones coreanos. Además, en caso de fallar alguno de los proveedores, LG cuenta con una lista de aproximadamente 5,000 empresas que pueden suministrar insumos en caso de que una empresa falle o algún proveedor ya no sea considerado eficiente (LG Electronics. 2016). Esto es lo mismo que hace Hyundai y los chaebols, presionar y hacer competir a su red de proveedores, estableciendo una clara relación jerárquica.



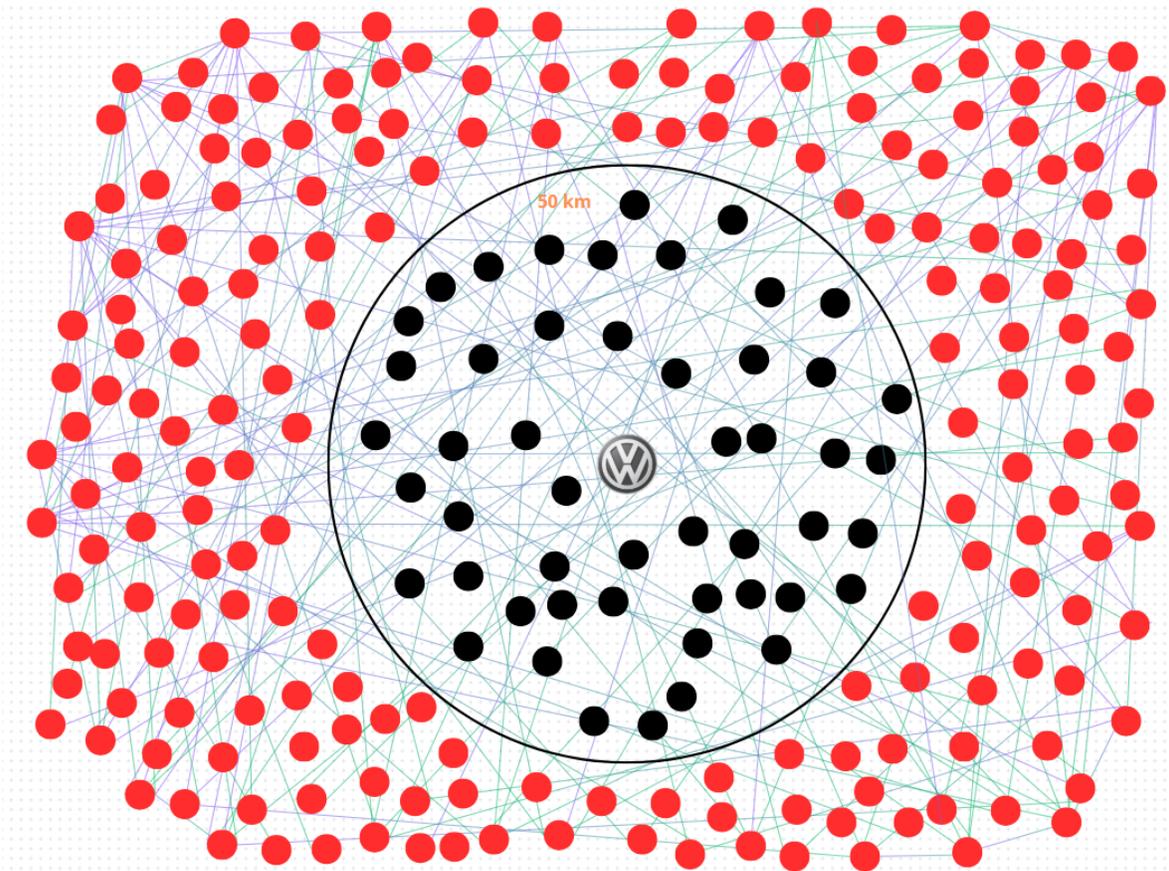
Imágen 6. Red empresarial de LG en 2016. Fuente: Elaboración propia con base en el reporte de sustentabilidad de LG (2016). Grafo generado mediante ARS utilizando el software Canva.

La historia de Volkswagen México es muy importante. Fue la tercera transnacional que se instaló en México, después de General Motors y Ford. Todo comenzó en la década de 1950 con un grupo de distribuidores alemanes que comenzaron a vender autos importados aprovechando las restricciones que habían sido eliminadas. Posteriormente, en el año 1962 se impusieron nuevas restricciones en cuanto a contenido nacional para las empresas de automóviles y se prohibió la importación de motores. En 1964 la matriz de Volkswagen decidió adquirir la empresa Promexa, que era una ensambladora ubicada en el Estado de México, y un año después se fundó Volkswagen Puebla. Se trataba de una empresa que reflejaba a la perfección el modelo de sustitución de importaciones: contaba con naves dedicadas a función, estampado, pintura y montaje, dedicada al mercado interno y bien integrada con la economía local. De hecho Volkswagen fue la única de los tres grandes -GM, Chrysler y Volkswagen- que no trasladó su producción al norte del país (Pries, 1999a).

Sin embargo, Priest (1999b) menciona un punto de quiebre en 1992, cuando se gestó un fuerte conflicto entre los trabajadores y la empresa. Además de esto, durante todo el periodo de la ISI, Volkswagen fue incapaz de generar economías de escala, con apenas cien unidades producidas por día y menos de mil por año en muchos de sus diseños. También tenían el problema de la calidad, se podría decir que los automóviles que se producían en México eran reliquias en comparación con los producidos en Alemania. Para empeorar todavía más el escenario, la empresa reportaba pérdidas millonarias en sus informes financieros. Todo esto en conjunto obligó a Volkswagen a cambiar todo el sistema de producción, adoptar nuevas tecnologías y diseñar un nuevo esquema laboral negociado con el sindicato (Dombois, 1985; Pries, 2000).

Sin embargo, esto trajo consigo cambios importantes en la red empresarial de Volkswagen Puebla. La empresa utilizó el outsourcing para reducir gran parte de las actividades que antes realizaba, lo que implicó una drástica reducción de empleos directos y formales. Durante el modelo de la ISI, algunos de los modelos de Volkswagen contenían hasta un 90% de componentes mexicanos -por ejemplo, el modelo escarabajo-. La red de Volkswagen contaba con 297 proveedores mexicanos, 176 europeos y 110 estadounidenses. Como menciona Carrillo (1998), después de 1992, la empresa redujo gran parte de sus proveedores directos y muchas de las actividades que realizaba las externalizó a través del outsourcing, vendiendo gran parte de sus bienes de capital a este tipo de empresas. Carrillo también menciona que muchos de los nuevos proveedores extranjeros establecidos en territorio nacional se dedicaban a importar gran parte de los componentes que luego mandaban a Volkswagen Puebla, y la conexión con la industria local se debilitó; se trata de apenas unos cuantos hilos sueltos que no han sido capaces de tejer una verdadera red densa y nacional.

Según la revista *Somos Industria* (2013), la red de proveedores de Volkswagen cuenta con 500 empresas, de las cuales 250 se encuentran establecidas en México, la mayoría a menos de 50 kilómetros de la planta provincial; es decir, se trata de una red vertical y en gran parte con carácter local.



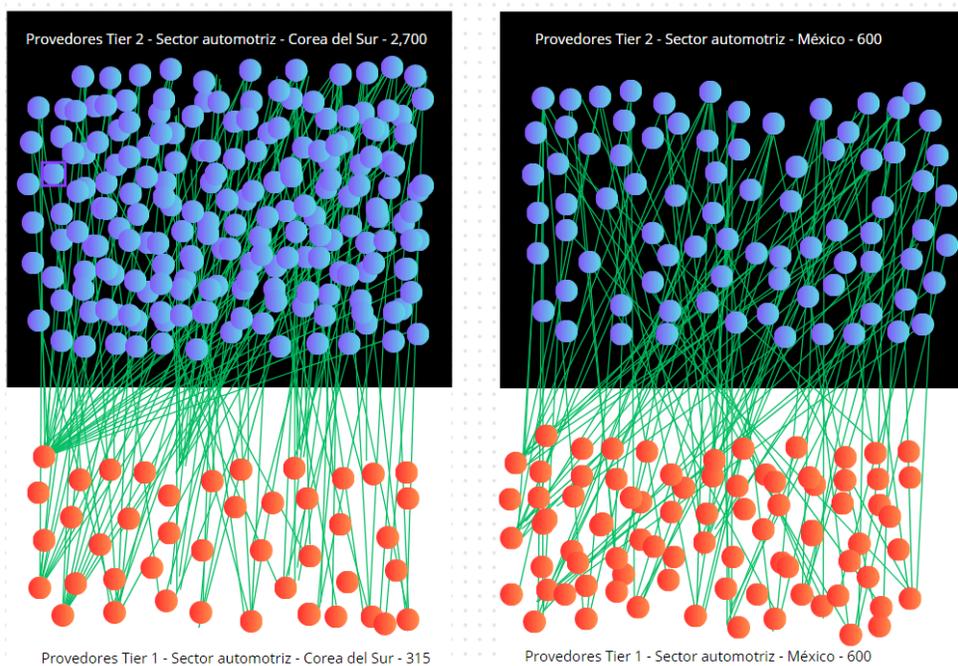
Imágen 7. Red de proveedores de Volkswagen Puebla, establecidos en territorio nacional.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de Somos Industria (2013). Grafo generado mediante ARS, utilizando el software Canva.

Con base en los datos macroeconómicos es posible realizar una comparación de las redes empresariales coreanas y las mexicanas. Como ya se ha mencionado, estas redes son históricas, no han sido siempre iguales, han cambiado, y sus cambios dependen en gran medida de las condiciones materiales en las que se desarrollan. Según la OECD (2023a), para el año 2020, la dependencia de bienes intermedios importados se redujo a un 29.7%, lo que muestra que las redes coreanas también se internacionalizaron, pero que en años recientes el enfoque ha sido fortalecer de nuevo sus cadenas de suministro nacional, ya que en el 2008 esta cifra era de 40.4%. En México observamos lo contrario, la dependencia de

bienes intermedios del extranjero pasó de 33% a 35% en ese mismo periodo (OCDE, 2023b).

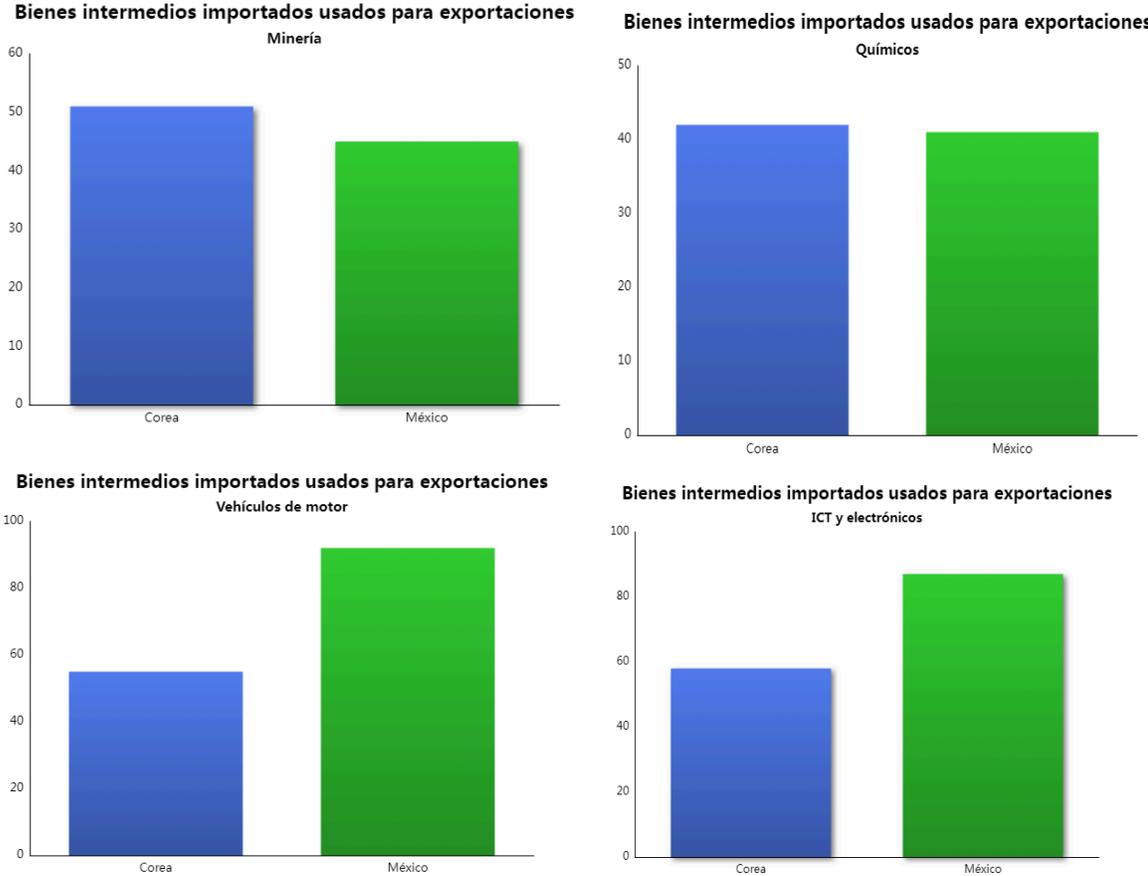
Si se realiza un análisis por sectores, el contraste es todavía mayor. El sector automotriz en Corea del Sur depende de un 45% de los productos importados, mientras que para México esa misma cifra es del 89%. En total, Corea del Sur cuenta con 240 proveedores nacionales Tier 1 y aproximadamente con 2,700 Tier 2. Manuel Montoya menciona que México cuenta con 600 proveedores Tier 1 y entre 500 y 600 Tier 2, cifra que se considera insuficiente, debido a que para cumplir con las reglas del T-MEC, México debería contar con al menos 3,000 proveedores Tier 2. Además de esto, Montoya ha comentado que hace falta una mejor conexión entre las PyMEs y los clusters industriales (Metal Mecánica, 2022).



Imágen 7. Redes empresariales del sector automotriz de Corea del Sur y México. Fuente: Elaboración propia a partir de Hur (2004). Grafo generado mediante ARS utilizando el software Canva.

Como menciona Pries (1999), muchas de las empresas proveedoras que operan en México no fabrican los componentes, sino que los importan, los ensamblan y los entregan a

las grandes ensambladoras. No sorprende que hasta el año 2005 los efectos de arrastre continuarán siendo débiles en la economía mexicana (Arocha, Molina y Zárate, 2022).



Imágen 8. Bienes intermedios importados usados para exportaciones, también conocido como vax ratio o value-added to export ratio. Fuente: elaboración propia con datos de la OECD (2023).

Con base en este análisis, se puede confirmar el axioma de la integración internacional y el axioma de la interconexión económica. Los casos de México y Corea del Sur muestran que no es suficiente con orientar la economía al exterior, sino que también es importante que exista una fuerte relación entre la economía local y las empresas más grandes, tanto nacionales como internacionales.

La afirmación de que México no ha podido generar redes empresariales o transferencia de tecnología a través de la IED es matizable. Por ejemplo, Delphi Juárez es

el caso de una maquiladora de tercera generación que ha logrado efectos spillover; aunque como explica Reyes (2018), de manera muy limitada. Son pocas las empresas que han logrado acceder a esa transferencia de tecnología y conocimiento, sobre todo empresas extranjeras y algunas nacionales, como las establecidas en Nuevo León.

Sin embargo, algo que resulta innegable es que las redes empresariales tomaron un carácter mucho más internacional durante el periodo de apertura en adelante. La política industrial en Corea del Sur estuvo enfocada en generar sinergías entre los grandes conglomerados y los proveedores de diferentes tamaños. México por el contrario basó su industria en la IED, sin preocuparse mucho por generar conexiones entre las transnacionales y la economía local; el objetivo era simplemente incrementar las exportaciones, paliar el problema del desempleo y conseguir financiamiento para estabilizar la economía a nivel macro (Kim & Nelson, 2000).

3.3 Primer estudio de caso: Samsung Group

La historia de este gigante asiático se relaciona directamente con las políticas industriales coreanas. Ya se ha mencionado que Samsung tuvo una transformación radical a lo largo de su historia como empresa. Una compañía que comenzó produciendo pescado y verduras y que por órdenes de la dictadura de Park tuvo que reconvertirse y dedicar su capital a producir electrónicos. Su avance ha sido tan grande que la empresa no solamente se dedica a la producción de electrodomésticos, sino también a biotecnología e inteligencia artificial. El rol que tuvieron los proveedores fue parte del éxito de esta empresa, cuya creación fue parte de los planes quinquenales.

En esta sección se analizará brevemente la historia de la empresa y se ofrecerá un análisis muy detallado de su red empresarial. El análisis se realizó a partir de las herramientas del ARS y con base en la lista de proveedores de Samsung.

3.3.1. Breve historia de la empresa

The economist (2021) calificó a Samsung como el grupo empresarial más grande en todo Corea. La empresa comenzó como una compañía dedicada a los alimentos, y en la década de 1950 incursionó en la industria textil. Sin embargo, el verdadero cambio viene con Park Chung-hee y los planes quinquenales. Es en el año 1969 cuando se funda Samsung Electronics. Gracias a las cantidades masivas invertidas en investigación y desarrollo, tanto por el sector público como por el sector privado, Samsung logró consolidarse como uno de los mayores productores de semiconductores y telecomunicaciones (Kim, 1997).

Posteriormente, en el año 1983, Samsung logró sacar al mercado su primer chip de memoria. Samsung es parte de los chaebols, y su estructura tiene una base familiar. La persona encargada de continuar con el legado de la empresa fue Lee Hun-hee, hijo del fundador, quien logró aplicar un nuevo enfoque centrado en la calidad, al que llamó “Nuevo mantra de gestión”, donde se cuenta que el empresario coreano llegó a decirle a sus empleados que era necesario “cambiar todo, excepto a sus esposas”. Fue a partir de aquí que Samsung se convirtió en competencia directa de empresas como Sony y Motorola (Khanna y Lee, 2011). En 2010 Samsung lanza al mercado su teléfono más popular, el Galaxy S, uno de los productos más vendidos por la empresa y uno de los modelos de celular más vendidos en el mundo (Chung, 2016).

Los datos hablan por sí solos; en 2020 la empresa logró obtener ingresos de más de 182,000 millones de dólares. Una de las claves de este éxito es una red de suministro estable y una gran cantidad de recursos para investigación, lo que le permite a la empresas reducir costos, mejorar la calidad, incursionar en nuevas áreas -como la biotecnología, la construcción o las finanzas- y responder a los cambios en la demanda interna y la demanda global. A esto hay que añadir que Samsung es una de las principales piezas del PIB coreano, y una de las principales fuentes de empleos, tanto directos como indirectos (Chang, 2008; Hwang, 2018; Samsung Electronics, 2021).

La Ley de Promoción de la Industria Eléctrica de 1969 fue el principal punto de quiebre para empresas como Samsung y Daewoo. Muchas empresas se vieron obligadas por parte del gobierno a dedicarse al sector de los electrónicos, y muchas otras, como el caso de Samsung, comenzaron a producir televisores. Otro punto clave fue el programa para la Industrialización Pesada y Química, en el que el gobierno ejerció una fuerte presión para que las empresas de este ramo no se dedicaran al simple ensamblaje y se enfocaran en producir mercancías desde cero.

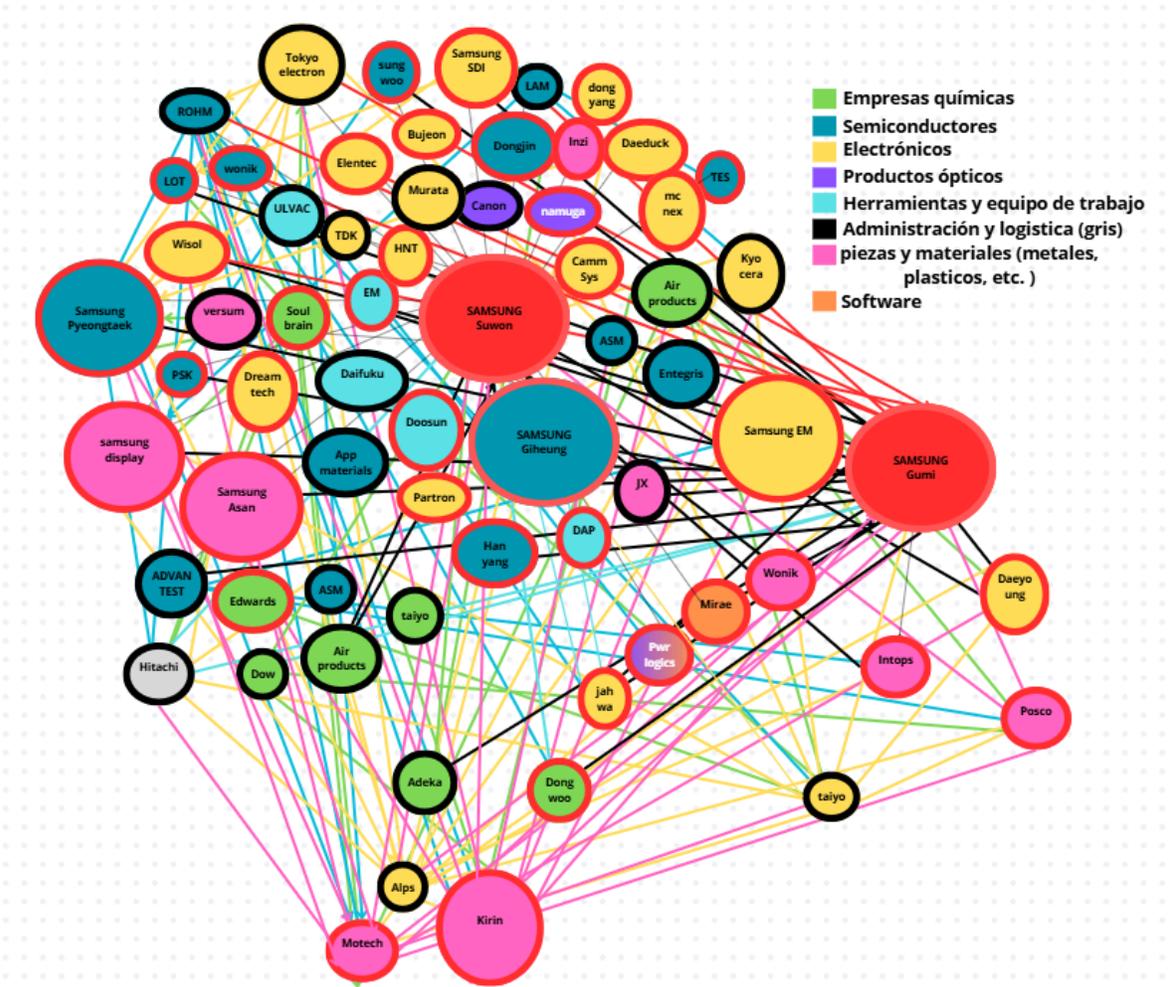
Todo este plan de reconversión industrial fue apoyado por el gobierno a través de subsidios e investigación gubernamental. También, el gobierno se encargó de promover la creación de una red de proveedores dedicada específicamente a surtir a los sectores de la electrónica. El Estado restringió la competencia extranjera cuando lo consideró necesario, en ocasiones prohibiendo la IED de ciertos productos. Posteriormente, el gobierno comenzó a flexibilizar las restricciones y permitió que poco a poco comenzara a entrar competencia del extranjero y permitió que las empresas combinaran proveedores locales con extranjeros si lo consideraban conveniente (Institute for International Economics, 2003). Fue en los planes tercero y cuarto cuando el gobierno de Park Chung-hee se encargó de crear una gran

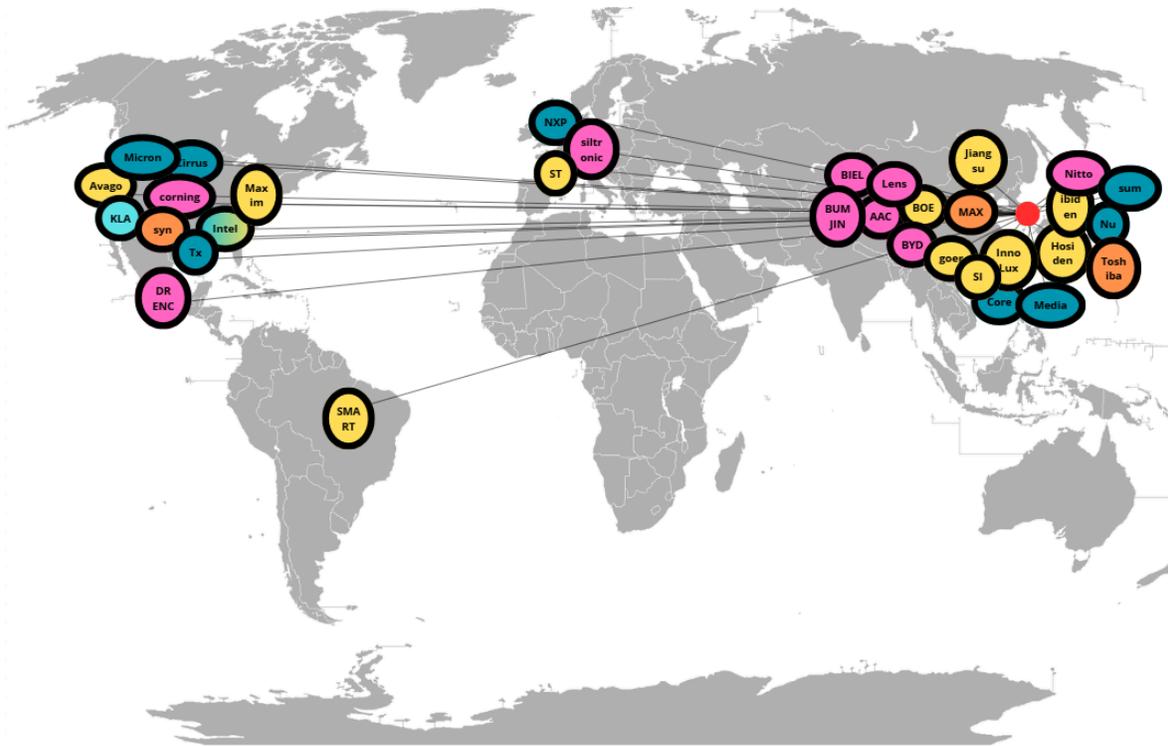
red de proveeduría química, esencial para el correcto funcionamiento de empresas como Samsung (Kang, 2012; Kim, 1997).

La relación con otros chaebols se podría describir -usando términos coloquiales- como una relación de “amor y odio”. Los chaebols compitieron de manera feroz por los mercados internos e internacionales, a través de la política gubernamental de apoyo a los “campeones nacionales”. Sin embargo, los chaebols también se beneficiaron mutuamente compartiendo proveedores y a través de los efectos spillover (Chang, 2008). El proceso de apertura comercial fue clave para poner a Samsung en una situación de competencia que obligara a la empresa a incrementar aún más los recursos dedicados a investigación y desarrollo. En 2020, la empresa invirtió el 8% del total de sus ingresos en I+D (Samsung Electronics, 2021).

3.3.2. Análisis de la red empresarial de Samsung Group

A continuación se presenta la red de Samsung Group, con base en la lista de proveedores proporcionada por la misma empresa:





Imágen 9. Red empresarial de Samsung. Fuente: Elaboración propia con base en la lista de proveedores de Samsung Electronics. Grafo generado mediante ARS usando el software Canva.

Es importante mencionar la diferencia clara entre proveedores nacionales (contorno rojo) e internacionales (contorno negro). Al igual que las redes empresariales de Hyundai y LG, se trata de una red vertical altamente jerarquizada. En lo más alto de esta jerarquía se encuentra Samsung Suwon, empresa matriz que cuenta con la mayor centralidad y al mismo tiempo con el mayor poder y control sobre el resto de la red. En el siguiente nivel de la jerarquía se encuentra Samsung Gumi. Ambas se dedican a la producción de bienes finales. Después, en el siguiente escalón de la jerarquía, se encuentran Samsung Pyeongtaek, Samsung Giheung, Samsung Asan, Samsung Display, Samsung EM y Samsung SDI.

Giheung y Hwaseong se encargan de la fabricación de productos intermedios como semiconductores, memorias DRAM, NAND, y procesadores. El complejo de Pyeongtaek se encarga, por su parte, de la producción de chips avanzados, mientras que el complejo de Asan se encarga de la producción de pantallas LCD y OLED. Las subsidiarias de Samsung también se encargan de la producción de bienes intermedios, como paneles de visualización, piezas de chips como MLCC, semiconductores, módulos de cámara, módulos de red, placas de circuito impreso y baterías, por mencionar algunos.

Samsung Suwon está en lo más alto de la jerarquía, es el epicentro para los proveedores, tanto nacionales como extranjeros, pero además de esto, Suwon actúa como un hub, es decir, es un nodo dentro de la red que facilita la interacción entre otros nodos de la red. Samsung Gumi también resulta clave, pero está más centrado en la parte de la producción y depende de un conjunto más específico de proveedores.

Las empresas químicas (verde claro) muestran los resultados de los planes quinquenales tres y cuatro, que se enfocaron en la industria química pesada. La química ha sido fundamental para la fabricación de chips y baterías. Esta red es solamente la cristalización de todos los planes quinquenales, se puede observar una empresa con una gran cantidad de proveedores nacionales, tanto electrónicos como químicos. Sin embargo, siguiendo el análisis histórico, también es posible ver la internacionalización de la red, que en gran parte benefició a Samsung con el acceso a proveedores como Intel (empresa estadounidense).

La química y la electrónica son los dos sectores más importantes para Samsung, pero no se puede menospreciar el rol que lleva a cabo el sector de los ópticos (azul), dado que se encarga de la fabricación de pantallas, cámaras y otro tipo de componentes visuales. También resultan importantes los sectores de las herramientas de trabajo (gris) y el de

piezas y materiales (rosa), debido a que los materiales plásticos y metales son cruciales para muchos de los productos de Samsung.

La internacionalización de la red de Samsung ha tenido grandes ventajas. Intel, Lam Research o ASM aportan mucha de la tecnología que quizás no está disponible a nivel local, en muchos casos porque aún no se fabrican ese tipo de tecnologías en Corea o porque no son de la misma calidad. Sin embargo, como es posible notar en la red, más de la mitad de los proveedores son nacionales.

Uno de los aspectos más importantes es la robustez con la que cuenta la red. Muchas de las categorías de proveedores cuentan con múltiples nodos, y no solo uno. Esto ayuda a que Samsung cuente con diversos proveedores en caso de que alguno falle, y le permite también acceder a los insumos que la empresa considera que son de mejor precio y calidad. Resulta importante el caso de Kirin Precision Co., que desde su fundación en el año 1980 se convirtió en el principal proveedor de piezas y materiales de Samsung, a pesar de no pertenecer a Samsung Group.

Otra cuestión importante de mencionar es la desigualdad. En los capítulos 1 y 2 mencionamos estudios que hacen énfasis en la desigualdad regional en Corea del Sur. La red confirma esto; la gran mayoría de proveedores de Samsung se encuentran en la provincia de Gyeonggi y en la ciudad de Seúl. En segundo lugar se encuentra la provincia de Chungcheong del sur, con 8 empresas proveedoras. Después, se encuentran las provincias de Chungcheong del norte, Gyeongsang del norte, Gyeongsang del sur (con apenas una empresa), Jeolla del norte y la ciudad de Gwangju. Las provincias de Gangwon y las ciudades de Incheon, Ulsan, Sejong, Daejeon, Daegu, Busan, Daejeon, Ulsan y Jeju no cuentan con ningún proveedor para Samsung.

3.4. Segundo estudio de caso: General Motors

El segundo estudio de caso busca ejemplificar todas las diferencias que ya hemos mencionado entre las redes empresariales coreanas y mexicanas. Se trata de una empresa cuya matriz no se encuentra en territorio nacional y no es una empresa mexicana. Esto influye fuertemente en la manera en la que está compuesta la red y en la poca capacidad que tiene el Estado mexicano para influir en ella. Una empresa que durante mucho tiempo, a pesar de ser extranjera, sus redes eran profundamente nacionales -resultado del modelo de la ISI-. Cuando los decretos de la industria automotriz permitieron cambiar proveedores sin ninguna restricción, las redes de esta empresa se volvieron profundamente internacionales, aún cuando la mayoría de sus empresas se encuentran en territorio nacional, los proveedores son empresas extranjeras en casi su totalidad.

3.4.1 Breve historia de la empresa

General Motors México es una subsidiaria de General Motors Company, y llegó a México en el año 1935. General Motors resulta una empresa interesante para el análisis, porque pasó por los tres modelos económicos descritos en los primeros dos capítulos, a saber, el modelo de la ISI, el modelo de apertura parcial que aún mantenía fuertes condiciones de contenido nacional, y el modelo neoliberal.

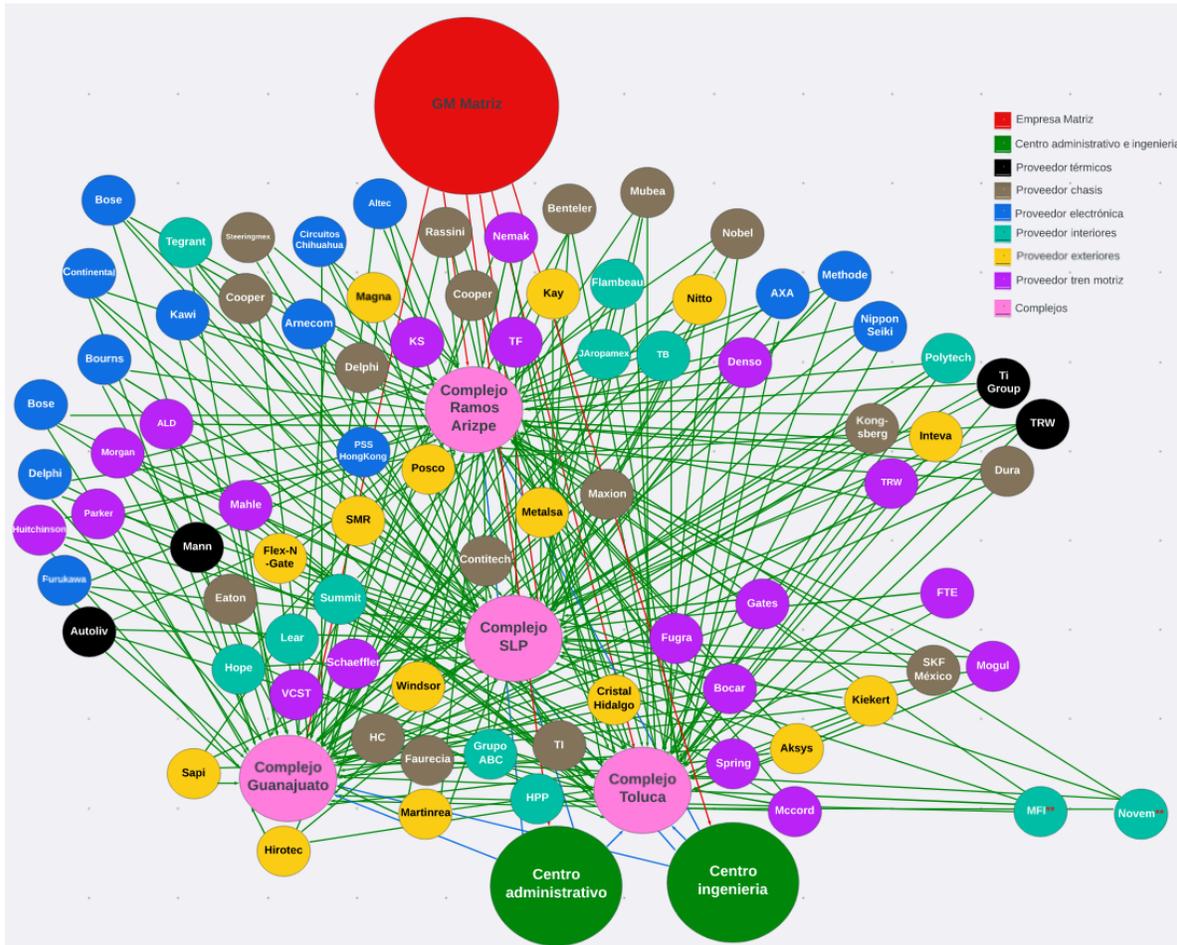
Durante la etapa de la ISI, las redes empresariales de GM Motors estaban restringidas por las leyes que obligaban a utilizar insumos nacionales, pero al mismo tiempo, la empresa pudo disfrutar de los beneficios de la sustitución de importaciones. Recibió subsidios y protección arancelaria frente a la competencia. Durante las primeras décadas, GM se concentró en la generación de empleo en territorio nacional y en la producción de automóviles y camiones cuya venta estaba dirigida al mercado local (Reynoso, 2001; Cardoso y Helwege, 1992).

Es en la década de 1970 cuando comienza la ampliación de General Motors. Fue en esta época cuando la empresa creó las nuevas plantas de Ramos Arizpe y Silao. La planta de Ramos Arizpe se dedicó a impulsar las exportaciones, debido a que se especializó en producir modelos de automóviles que tenían una gran demanda en Estados Unidos (Carrillo, 2014). De hecho, la planta de Ramos Arizpe se ha caracterizado por ser la pionera en muchos aspectos. Por ejemplo, en 2019 esta planta fue la que introdujo la producción de autos eléctricos en GM México, con el modelo Chevrolet Bolt EV. Bajo el modelo neoliberal, GM México se vio obligada a invertir una gran parte de sus recursos en investigación y desarrollo para poder competir en el exterior. La internacionalización de sus redes le permitió acceder a mejores insumos mejorando la calidad y los costos de sus

productos (Sturgeon y Gereffi, 2008). General Motors es el ejemplo de que no todas las plantas armadoras son de baja tecnología, por el contrario, GM México es un ejemplo de lo que Carrillo y Gómez (2005) definen como maquiladora de tercera generación, es decir, con muchos de sus procesos automatizados y además con laboratorios para desarrollar nuevas tecnologías.

3.4.2. Análisis de la red empresarial de GM México

A continuación se presenta la red de General Motors México, con base en la lista de proveedores proporcionada por la misma empresa:



Imágen 10. Red empresarial de GM México. Fuente: Elaboración propia con base en la lista de proveedores de General Motors México. Grafo generado mediante ARS utilizando el software Canva.

De nuevo se trata de una red empresarial vertical y jerárquica. La empresa matriz es la que mayor grado de centralidad tiene dentro de la red. Se trata de una empresa cuya matriz es extranjera, lo que limita la capacidad del Estado para influir en estas redes. Con el modelo neoliberal, la intervención del Estado sería meramente indicativa, el gobierno

podría crear empresas y otorgar subsidios, pero nunca obligar a la empresa a cambiar su red de proveedores; en todo caso, Estados Unidos tendría más capacidad de agencia que el propio México. Sin embargo, también hay que recordar que General Motors México es una subsidiaria, por lo que sería falso decir que toda la red se encuentra a la merced de la matriz; las plantas y centros administrativos también tienen capacidad para tomar decisiones y elegir proveedores. Es por esto que son los nodos que se encuentran en el siguiente nivel de jerarquía de la red.

General Motors es una maquiladora de tercera generación, al igual que Delphi Juárez, lo que podría estar relacionado con la densidad de la red, ya que comúnmente las empresas de alta tecnología suelen tener redes empresariales más densas debido a que demandan mayor cantidad de insumos para la producción. Sin embargo, una de las desventajas de la red de GM México es el fenómeno del capital golondrina. Tanto GM como sus proveedores son en su gran mayoría empresas extranjeras, que podrían retirarse del país por factores económicos, políticos o incluso geopolíticos. Este problema se ve reflejado con personajes como el presidente Donald Trump, quien ha amenazado en múltiples ocasiones con acabar con el TLCAN.

Por lo tanto, es posible afirmar que se trata de una red empresarial global, aunque la mayoría de los proveedores se encuentren en territorio mexicano, la mayoría de empresas son extranjeras. Además, muchas empresas también se encuentran fuera del país, como el caso de Novem Car en Honduras y MFI Products en la República Dominicana. Empresas provenientes de Estados Unidos, Hong Kong, Alemania, Canadá y otros países se encuentran dentro de la red empresarial, tanto como subsidiarias como empresas extranjeras directas. Si bien son escasos, también hay proveedores nacionales. Rassini es uno de ellos y

es importante mencionar que esta empresa se dedica a la producción de tecnologías altamente especializadas.

Sucedo algo parecido con el caso de Samsung en cuanto al tema de la desigualdad regional. La mayor parte de los proveedores se encuentran en el norte del país -los nodos que se encuentran más arriba en la red-, algunos en el Bajío y en el centro, y ninguno en el sur del país -al menos de los proveedores que se encuentran de manera pública en la lista de GM México-. Al igual que Samsung, la tipografía de los proveedores se encuentra bien equilibrada, hay una gran diversidad y cantidad, lo que le ofrece una relativa estabilidad a la red.

3.5 Reflexiones capitulares

La historia comparada ha mostrado mucha información que quizás no sería visible en un modelo econométrico. Las redes empresariales de Corea del Sur y México compartían muchas similitudes durante el periodo anterior a la década de 1990, que coincide con la globalización, la caída del socialismo realmente existente y la implantación del modelo neoliberal en muchas partes del mundo. Sin embargo, como fue posible observar, Corea del Sur liberalizó una parte de su economía, pero no abandonó el modelo de la ISI ni de los planes quinquenales.

Es posible observar que sus redes empresariales se han abierto y han incluido proveedores de todos los países, pero que al mismo tiempo, mantienen un fuerte contenido nacional, y que en los últimos años su economía ha reducido la dependencia de bienes intermedios importados.

Parece ser que, como se mencionó al inicio del capítulo, el punto de inflexión fue el Tratado de Libre Comercio. Es posible observar, a partir de este suceso histórico, cómo cambian las redes empresariales en México. Fue el caso de Volkswagen Puebla y el de GM.

El sector de la exportación mexicana creció mucho, pero la contribución a la economía en su conjunto ha sido baja, y como se analizó en el capítulo 2, la economía Mexicana se encuentra poco conectada, lo que limita en gran parte su crecimiento económico. El valor agregado nacional sigue siendo bajo, por lo que la contribución al PIB por parte de las maquiladoras también lo es (Fujii y Cervantes, 2013).

El contraste es claro con Samsung. La compañía comenzó a diversificar sus proveedores en la década de 1990, pero nunca dejó de tener una gran cantidad de

proveedores nacionales. La empresa incluye insumos extranjeros para mejorar su calidad y sus costos. Además de esto, es importante mencionar la calidad de las redes en Corea del Sur. Hablamos de redes conformadas por PyMEs y empresas grandes que también tienen capacidad de exportar, que también se dedican a sectores complejos y que además muchas de ellas se dedican a producir desde cero sus componentes. Por el contrario, y como fue posible observar en el caso de Volkswagen Puebla, muchas de las PyMEs mexicanas se encuentran desconectadas de estas empresas grandes, muchas de ellas ensambladoras. Además de esto, muchos de los Tier 1 y 2 se dedican al mero ensamblaje.

4. Conclusiones generales de la tesis

El presente trabajo partió de la historia comparada para ofrecer explicaciones causales, con el fin de explicar las principales diferencias entre las políticas industriales aplicadas por Corea del Sur y México y cómo el diseño de la política industrial influyó en la estructura de sus redes empresariales. La presente investigación tuvo un enfoque cualitativo cuyo principal objetivo era mostrar cómo la historia le dio forma a las políticas industriales -diferente a los trabajos de economía con enfoque cuantitativo-.

Los principales hallazgos de la investigación están relacionados con la reconstrucción histórica de las redes sociales. Fue posible observar a lo largo de la investigación como las redes empresariales pasaron por diferentes momentos, por lo que los modelos estáticos podrían ser insuficientes, al no mostrar los cambios por los que atravesaron las redes ni poder incluir en estos modelos factores políticos, culturales y sociales que influyeron en la constitución de las mismas. A continuación, se presentan los principales hallazgos de la tesis:

i) Las redes empresariales en México y Corea del Sur eran similares en un inicio; como pudimos observar en el caso de Volkswagen Puebla y General Motors México, ambas empresas contaban con una red de proveeduría profundamente nacional, que luego se transformaron de acuerdo a cómo cambiaron los decretos del sector automotriz, y sobre todo con la entrada del tratado de libre comercio. Es interesante notar que México cuenta con una red de proveeduría Tier 1 más densa que la coreana; sin embargo, la red de Tier 2 sigue siendo muy escasa; las conexiones entre las armadoras, los proveedores y la economía local sigue siendo poca, y son aún más escasas las PyMEs enfocadas en los sectores de alta tecnología y la exportación. Las redes empresariales fueron parte de los

planes quinquenales, y no surgieron de manera espontánea, pero también es importante reconocer que una vez que los chaebols se desarrollan, ellos mismos invertirán junto con el Estado una gran cantidad de recursos para desarrollar sus redes de proveeduría y nuevas tecnologías.

ii) Tanto Corea del Sur como México partieron de la ISI, mientras que Corea del Sur modificó este modelo, pero con un enfoque orientado al exterior, México adoptó el modelo neoliberal; este cambio de modelo se explica a través de la historia, existen elementos extraeconómicos que influyeron de sobremanera en ambas naciones, además de esto, Corea del Sur tuvo un entorno mucho más favorable para la industrialización, con una élite empresarial poco cohesionada (lo que permitió imponer planes industriales desde el Estado), una mano de obra barata y numerosa, posibilidad de exportar a uno de los mercados más importantes del mundo (Estados Unidos), y todo el apoyo financiero por parte de la principal potencia económica de la época. México por su parte ha tenido un entorno menos favorable, pero aún con eso parece ser que este discurso de que el modelo de la ISI no trajo beneficios significativos es falso (más allá de que es cierto que el enfoque que se le dio a este modelo en México no fue el más adecuado). Sin embargo, México tuvo la oportunidad de tomar el modelo de crecimiento que proponía la CEPAL, y no pudo hacerlo debido a factores geopolíticos, en especial, por la presión del FMI y el Banco Mundial.

iii) Parece ser que uno de los principales ingredientes para lograr redes empresariales densas está relacionado con la tecnología. El estudio de Olea, Valenzuela y Navarrete (2018) muestra que existe una relación importante entre el desarrollo tecnológico y la posibilidad de que las PyMEs puedan integrarse en las redes de proveedores. Esto se confirma a través de la red de General Motors y Volkswagen, que a pesar de haber

cambiado su enfoque a uno mucho más internacional, siguen siendo redes densas con muchas empresas establecidas en México; aún con eso, los estudios coinciden que sigue siendo poca la conexión con la economía local, en especial las PyMEs, y que los efectos spillover siguen siendo escasos.

iv) Dentro de las similitudes, fue posible notar que ambas naciones coinciden con regímenes políticos similares. Parece ser que la historia muestra que se trata de tendencias que estaban presentes en todo el mundo. Tanto México como Corea del Sur atravesaron por regímenes autoritarios, uno abiertamente dictatorial y otro bajo la máscara del autoritarismo electoral. Se trata de una etapa histórica que coincide con la época dorada del capitalismo, un fuerte discurso nacionalista y el enfoque desarrollista y de Estado de Bienestar. La influencia que recibió Park Chung-hee del fascismo japonés fue crucial para adoptar el enfoque de los planes quinquenales, y el nacionalismo étnico le fue útil para instrumentalizar el sentimiento nacionalista. México por su parte hizo uso de la historia de bronce para imponer sus planes a nivel económico e industrial.

La presente tesis también aporta una crítica al enfoque tradicional que considera que la ISI simplemente fracasó. En esta investigación se mostró que en el contexto de países como Corea del Sur o China, la ISI logró adaptarse y logró superar los obstáculos que los conflictos políticos imponían. El enfoque fue hacia el exterior y la apertura siempre fue selectiva (Palma y Pincus, 2022). Esto resulta importante debido a que en la academia aún se mantiene la idea de que el modelo fracasó por elementos intrínsecos al propio modelo, o en todo caso, que fue una propuesta que solamente funcionó para un momento histórico muy específico.

Otro aporte importante de la presente tesis es la relación entre la política industrial y las redes empresariales, un tema que parece aún inexplorado en los estudios económicos,

pero sobre todo en los estudios de historia económica con enfoque comparado. Con esta investigación se espera que florezcan más estudios de este tipo, quizás con una mayor cantidad de estudios de caso.

Finalmente, el presente trabajo estudia la relación entre la política industrial y las redes empresariales desde un marco teórico original. Se diseñó una nueva teoría del Estado Desarrollista, pero con base en la historia económica de Asia y América Latina, e integrando elementos políticos y la teoría de Estado de Gustavo Bueno. Es una teoría desarrollista que encaja con las nuevas teorías del desarrollo, donde los nuevos modelos de crecimiento juegan un papel fundamental.

Dentro de las conclusiones generales es importante mencionar el matiz que se hizo a la hipótesis inicial. El principal supuesto consideraba que existe una relación directa entre la política industrial y las redes empresariales. Como se explicó en la introducción, partimos de una definición de política industrial que entiende que este tipo de políticas se hacen siempre desde el Estado. Como se estudió a lo largo de la tesis, la planificación estatal, los subsidios, las protecciones selectivas y la inversión masiva en investigación y desarrollo lograron crear una red de proveeduría para los chaebols. En muchos casos, el Estado creó directamente empresas proveedoras para las firmas más grandes (por ejemplo, en el sector electrónico). Sin embargo, es importante recordar que cuando los grandes conglomerados lograron desarrollarse lo suficiente, la inversión en redes de proveeduría ya no fue de manera unilateral a través del Estado, sino que el mismo sector privado busco mejorar y ampliar su red de proveeduría, aunque el gobierno coreano nunca haya dejado de invertir en esas redes.

Gracias a la historia comparada fue posible observar estos matices en la hipótesis. A través de esta metodología fue posible observar el rol del Estado de manera más dinámica.

En muchos modelos económicos se entiende el rol del Estado de manera estática; sin embargo, a partir de la presente investigación se pudo observar cómo el rol del Estado se fue adaptando al contexto global y geopolítico. De esta forma, es posible entender al Estado como un ente histórico, que puede evolucionar, cambiar y adaptarse a las condiciones internas y externas. Sería interesante para futuras investigaciones tomar como casos de estudio a otras economías desarrollistas que han comenzado su proceso de industrialización de manera tardía y en un contexto globalizado, tales como Vietnam, la RPCCh o Indonesia, por mencionar algunos.

Otro matiz que resulta importante mencionar es relacionado a la historiografía. Es verdad que muchos de los estudios presentados en esta tesis coinciden en que la planificación tuvo un impacto positivo al menos en el desarrollo de la industria coreana. Sin embargo, también existen estudios como el de Flores (2018) que matizan esta afirmación, argumentando que los aranceles no fueron benéficos para la industria coreana, y que el éxito estuvo más relacionado con el gasto en tecnología y educación que con el proteccionismo y la planificación vertical.

Con base en esto, es importante mencionar que, si bien en un inicio es importante el apoyo y la planificación estatal para que las empresas puedan generar rendimientos crecientes a escala y redes de proveedores, al momento en que éstas maduran, se les puede dar cierta autonomía al momento de elegir a sus proveedores. También, es importante la participación de las empresas privadas y trabajadores en la planificación estatal.

Como lo menciona Marcelo Gullo (2008), la política económica es una herramienta que no debe verse a través del lente del dogma, sino que debe adaptarse a las condiciones políticas y sociales a las que se enfrenta una nación. A lo largo de la tesis se mostró que la

intervención en la industria nunca es homogénea, sino que debe adaptarse al contexto histórico. El éxito coreano muestra la importancia del pragmatismo en la economía.

Como se mencionó al inicio, las investigaciones relacionadas con la teoría de redes y la política industrial siguen siendo escasas. Existen diversos estudios, muy interesantes, de autores como Corro Garay (2008) o Aragón y Cárdenas (2020). Sin embargo, por ahora, siguen siendo pocos los estudios que utilicen la teoría de gráficos para analizar las redes empresariales de una empresa o la economía de una nación industrializada.

Si bien es verdad que el estudio de las redes empresariales ofrece información importante para entender los procesos históricos, también es crucial mencionar que la comprensión de las redes y la política industrial puede ser de gran ayuda para el diseño de políticas económicas. Los modelos cuantitativos son herramientas valiosas que permiten diseñar políticas más precisas. Sin embargo, también es importante mencionar que las lecciones que ofrece la historia no deben pasar desapercibidas. El juicio y la experiencia también son buenos compañeros de la teoría, y juntos pueden ayudar a tomar decisiones más informadas. Al final, los precios o las preferencias no son las únicas fuentes de información, la historia también tiene mucho que decir.

Por ejemplo, Dani Rodrik (1999) muestra que el camino hacia el desarrollo no es uno solo, no es un camino preestablecido, sino que para lograrlo es necesario el pragmatismo y la adaptación al contexto específico en el que se desarrolla un país. El autor muestra que en muchos casos la econometría puede llegar a utilizar técnicas complejas, pero dejando de lado muchas variables que pueden ser claves para entender un fenómeno económico. Rodrik menciona el ejemplo de los estudios relacionados con la política arancelaria, que no solamente no eran correctos, sino que además, incluyendo ciertas variables que se habían dejado fuera, la relación positiva entre crecimiento y liberalización ya no era tan clara.

Amsden (1989) también fue una de las principales guías para la presente investigación, y su estudio resulta relevante debido a que también es una crítica al enfoque clásico que considera que Corea del Sur pudo desarrollar una economía altamente productiva gracias a las políticas de liberalización. Podría decirse que el texto de Amsden, además de ser uno de los textos más referenciales para el estudio de la política industrial coreana, también podría incluirse en los estudios críticos con la idea de que la ISI fracasó por elementos intrínsecos al propio modelo. Para Amsden, el éxito de Corea del Sur se da por una excelente combinación de diferentes factores, entre ellos, la protección selectiva, la exportación y el desarrollo constante de nuevas tecnologías.

La presente investigación puede ser una referencia para futuros estudios que analicen cómo la economías contemporáneas podrían adoptar los axiomas de la teoría del Estado Desarrollista en un contexto globalizado. Esto es crucial para economías que se han enfrentado a diversos obstáculos para tener un alto crecimiento económico y poder enfrentar problemas sociales como lo son pobreza y desigualdad. La presente investigación muestra la importancia del sector industrial, y que las leyes de Kaldor aún siguen vigentes.

Sin embargo, es importante recordar uno de los hallazgos de esta investigación: no se trata solamente de desarrollar o traer industria del extranjero; esto tendrá mejores efectos positivos en una economía si dicha industria se conecta con la economía local. Los estudios de Yoguel (2000) o Castells (sf) muestran que las redes empresariales tienen diversas ventajas. Las redes empresariales fomentan la transferencia de conocimientos y tecnologías; además de esto, es un tipo de organización empresarial que le permite a las empresas pequeñas y medianas poder competir mejor con las transnacionales. Por lo tanto, el presente estudio también es una invitación para que aquellos que los *policy makers* tomen en cuenta la importancia de las redes empresariales.

Esto se encuentra presente en autores como Wade (1990), quien realiza una crítica certera a la idea de que es importante atraer industria, sin importar mucho el enfoque o el tipo de empresas que sean. Wade considera que no se trata únicamente de atraer IED, sino de generar un entorno industrial que propicie la innovación tecnológica nacional, y que la IED no se reduzca únicamente a generar empleos, independientemente de su calidad.

Hay diversas líneas de investigación que podrían complementar a la presente tesis, a continuación se presentan cuatro:

La primera propuesta consiste en realizar estudios acerca de la relación entre política industrial y redes empresariales, con base en la metodología de la historia comparada, pero con una mayor cantidad de estudios de caso. De hecho, quizás para investigaciones a nivel doctoral sería posible realizar comparaciones entre amplias regiones, como latinoamérica y el sudeste asiático. Si se amplía la cantidad de estudios de caso será posible ofrecer explicaciones más generales y observar tendencias.

Una segunda línea de investigación consistiría en realizar estudios comparados entre una o más naciones, pero de manera diacrónica. En la introducción se mencionó que dentro de la historia comparada se estudian dos o más casos dentro de un mismo periodo de tiempo. Sin embargo, la posibilidad de hacer una comparación de un mismo estudio de caso en diferentes periodos de tiempo también es posible. De hecho, la historia comparada permite realizar el análisis de dos o más unidades de comparación en diferentes periodos. Si bien es una tarea compleja, no es imposible. Dependiendo de la disponibilidad de las fuentes, existe la posibilidad de utilizar la teoría de gráficas para representar las redes empresariales de un sector o una empresa -es decir, a nivel microeconómico- o de una nación -es decir, a nivel macroeconómico- en diferentes momentos del tiempo.

La tercera posibilidad propuesta es la de estudiar la relación entre la política industrial y ciertas variables sociales. A lo largo de la presente investigación se pudo observar una mejora en variables como la pobreza y la desigualdad conforme la industria se desplegaba. Sin embargo, esas son relaciones que se pueden inferir y que incluso podrían no ser tan claras. Ya existen estudios que cuestionan esta supuesta relación inversa entre crecimiento económico y reducción de la pobreza. Estudios como los de Ríos y Campos (2024) muestran que esa relación no siempre se cumple, y que hay otros factores que promueven mejor la reducción de la pobreza como podría ser la distribución del ingreso. Sartelli (2022) menciona que con el nivel de productividad que tiene Corea del Sur sería posible tener un Estado de Bienestar superior al de los países del norte de Europa. En el capítulo 3 se analizaron los testimonios de los sindicatos coreanos, que mostraban las pésimas condiciones en las que aún trabaja una gran parte de la clase obrera. Por lo tanto, parece ser que no se trata solamente de la productividad, sino que existen otros factores, muchos de ellos sociales, que también están relacionados con la pobreza.

Finalmente, combinando los enfoques de la historia comparada y la historia del tiempo presente, sería posible desarrollar investigaciones que aborden los nuevos retos globales, a saber, las energías verdes, la digitalización, la inteligencia artificial y la relocalización de las cadenas de suministro, fenómenos comúnmente conocido como nearshoring. En este contexto se vuelve todavía más importante el constante desarrollo de nuevas tecnologías y de redes empresariales que sean capaces de afrontar estos retos.

5. Bibliografía

5.1. Fuentes Virtuales

AMIA. (2022). *Informe anual de la industria automotriz*. Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.

AMIA. (2020). *Informe de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz*. AMIA.

APEC (2009). *Development and Performance of Korean Policies for SMEs by Economic Development Stage*. SME Working Group. Session IV, Korean SME Policy. Seúl, Korea.

Banco de México (2015). *Identificación de Clusters Regionales en la Industria Manufacturera Mexicana*. Documentos de Investigación. N° 2015-19.

Banco de México. (2025). *Portal de inflación*. Banco de México. Recuperado de: <https://www.banxico.org.mx/tipcamb/main.do?page=inf&idioma=sp>

Banco de México. (s. f.). *Autonomía y funciones del Banco de México*. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://www.banxico.org.mx/conociendo-banxico/autonomia-funciones-banco-m.html>

Banco de México. (s.f.). *Estadísticas históricas de México – Deuda externa y PIB (1970–1982)*. <https://www.banxico.org.mx/elib/hbm/14/14.html>

Banco Mundial. (1993). *The Korean miracle (1962–1980) revisited: Myths and realities in strategy and development*. The World Bank.

Banco Mundial. (2020). *Global Investment Competitiveness Report 2019/2020*. Washington, DC: World Bank Group.

Banco Mundial. (2021). *Inversión Extranjera Directa, flujos netos de entrada (% del PIB)*. Banco Mundial.

Banco Mundial. (2021). *Investigación y desarrollo, gasto (% del PIB)*. Banco Mundial. Recuperado de <https://data.worldbank.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>

Banco Mundial. (2021). *Producto Interno Bruto per cápita, PPA (dólares internacionales actuales)*.

Banco Mundial. (1993). *The Korean miracle (1962–1980) revisited: Myths and realities in strategy and development*. The World Bank.

Banco Mundial (2022). *PIB per cápita (US\$ a precios actuales) - Korea, Rep.* Última fecha de consulta 09/03/2024:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?end=2011&locations=KR&start=1982>

Banco Mundial (2023). *Exportaciones de México como porcentaje del PIB.* Última fecha de consulta 10/01/2025:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=MX>

Banco Mundial (2023). *PIB per cápita (US\$ a precios actuales) - Mexico, Chile, Argentina.* Última fecha de consulta 10/01/2025:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?locations=MX-CL-AR>

CEPAL: <https://www.cepal.org/es>

CEPAL (2010). *La economía coreana Seis décadas de crecimiento y desarrollo*. Il SaKong Youngsun Koh Editores.

CIATEQ. (2022). *Informe Anual 2022*. Centro de Tecnología Avanzada.

Comisión Nacional de los Derechos Humanos (2022). *Informe Especial sobre la Violencia Política de Estado en México*. CNDH.

CONACyT. (2022). *Indicadores Nacionales de Ciencia, Tecnología e Innovación 2022*. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

Datos Macro (2021). *El IDH se eleva en Corea del Sur.* Última fecha de consulta 19 de Octubre del 2024:
<https://datosmacro.expansion.com/idh/corea-del-sur#:~:text=Si%20ordenamos%20los%20pa%C3%ADses%20en,y%20nivel%20de%20vida%20digno.>

FAO (2020). México en una mirada. Recuperado de: <https://www.fao.org/mexico/fao-en-mexico/mexico-en-una-mirada/es/#:~:text=En%20M%C3%A9xico%2C%20el%20sector%20servicios,en%20el%20sector%20de%20servicios.>

INEE. (2022). *Informe sobre la situación de la educación en México 2022*. Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación.

INEGI: <https://www.inegi.org.mx/>

INEGI. (2006). *Indicadores Económicos Nacionales*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

INEGI. (2019). *Estadísticas del comercio exterior de México*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

INEGI. (2021). *Balanza Comercial de México*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

INEGI (2023). *Medición de la informalidad*. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/temas/pibmed/>

Institute for International Economics (2003). *The Miracle with a Dark Side: Korean Economic Development under Park Chung-hee*. Última fecha de consulta 26 de enero del 2025: https://www.piie.com/publications/chapters_preview/341/2ije3373.pdf

IMF. (2021). *Mexico: Staff Report for the 2021 Article IV Consultation*. International Monetary Fund.

IMPI. (2020). *Ley de Propiedad Industrial*. Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.

IPICYT. (2023). *Informe de Actividades 2023*. Instituto Potosino de Investigación Científica y Tecnológica.

OCDE: <https://www.oecd.org/acerca/>

OCDE (2006). *Main Science and Technology Indicators*. OECD Publishing.

OCDE (2009). *OECD Reviews of Innovation Policy: Korea 2009*. OECD.

OCDE (2012), *Industrial Policy and Territorial Development: Lessons from Korea*. Development Centre Studies, OCDE Publishing, Paris, Francia.

OCDE (2014). *Industry and Technology Policies in Korea*. OECD.

OCDE (2015). *Innovation Policies in Latin America: A Survey of The National Innovation System in Mexico*. OECD Publishing.

OCDE (2022). *Economic Outlook for Southeast Asia, China and India 2022: Financing Sustainable Recovery from COVID-19*. OECD Publishing.

OEC (s. f.). *South Korea (KOR) profile*. Recuperado el 24 de julio de 2025, de <https://oec.world/es/profile/country/kor>

OECD (2022). *OECD Economic Surveys: Korea 2022*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/economy/korea-economic-snapshot/>

OCDE (2023). *Education at a Glance 2023: OECD Indicators*. OECD Publishing.

OCDE (2023). *Research and Development Statistics 2023*. OECD Publishing.

OCDE (2023a). *ICIO-TiVA Highlights: GVC indicators for Korea*. OCDE.

OCDE (2023b). *ICIO-TiVA Highlights: GVC indicators for México*. OCDE.

OECD (2024). *Poverty rate (indicator)*. OECD.

Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2005). *Global Wage Report 2005*. Geneva: ILO.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes. (2021). *Concluyó SCT más de 123 proyectos de infraestructura carretera*. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/sct/prensa/concluyo-sct-mas-de-123-proyectos-de-infraestructura-carretera>

SE. (2021). *Informe de Inversión Extranjera Directa*. Secretaría de Economía.

SHCP. (2021). *Estadísticas de Finanzas Públicas*. Secretaría de Hacienda y Crédito

Público.

World Economic Forum. (2005). *The Global Competitiveness Report 2005-2006*. World Economic Forum.

5.2. Fuentes bibliográficas

Ackerman, John (2015). *Populismo priista*. Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de investigaciones jurídicas.

Adams, J. A. (1997). *Mexican Banking and Investment in Transition*. Connecticut: Quorum Books.

Agarwal, R. (2023). *Política industrial y la trinidad imposible de las estrategias de crecimiento*. Fondo Monetario Internacional. Recuperado de: <https://www.imf.org/es/Publications/fandd/issues/Series/Analytical-Series/industrial-policy-and-the-growth-strategy-trilemma-ruchir-agarwal>

Amador Vázquez, J. A. (2014). *La inversión extranjera directa y el desarrollo industrial: entre la integración dependiente y la inserción estratégica*. *InterNaciones*, (7), 13–36. <https://internaciones.cucsh.udg.mx/index.php/inter/article/view/7223/6387>

Amsden, A. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford University Press.

Aragón Falomir, Jaime y Cárdenas, Julián (2020). *Análisis de redes empresariales y puertas giratorias en México: Cartografía de una clase dominante público-privada*. *Revista Temas y Debates*, No. 30, pp. 81-103.

Armesilla Conde, Santiago Javier (2019). *Breve historia de la economía*. Editorial Nowtilus.

Arocha, F., Molina, T., Zárate, R., (2022). Transformaciones estructurales, sectores exportadores y desarrollo económico. Análisis comparativo de Corea del Sur, España y

México. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y Humanidades.

Artigas Cabrera, Gerardo (2022). *La estrategia facista y demoagoga de la justicia social peronista*. Recuperado de:

https://www.terragnijurista.com.ar/doctrina/monografia.htm?fbclid=IwZXh0bgNhZW0CM_TAAAR2nVDHoRCdHeH9WKUUvl1B5qR_GLISK5kc5--ze2Ax-KgpiAaj5LxLdf9E_aem_AVgzGPQyto-dseol66sumsdRW65XZpyBfLZU1zSGwaQAj8gF4h8aqiSgZ4U7i3OIV_psulpVNBLU2FqgSbrvPB9u

Babb, S. L. (2001). *Managing Mexico: Economists from Nationalism to Neoliberalism*. Princeton University Press.

Barney, J. (1991). *Firm resources and sustained competitive advantage*. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.

Barucci, P. (2003). *Le frontiere dell'economia: gli economisti stranieri in Italia: dai mercantilisti a Keynes, Cap. Friedrich List e la cultura economica in Italia (1843-1916)*. di S. Spalletti, Polistampa, Firenze.

Becerra, Fredy (2008). *Las redes empresariales y la dinámica de la empresa: aproximación teórica*. *Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, vol. 18, No. 32, pp. 27-45 Universidad Nacional de Colombia Bogotá, Colombia.

Bekerman, Marta (1986). *Promoción de exportaciones, reflexiones sobre la experiencia coreana*. *Revista de Comercio Exterior*, vol. 36, No. 8.

Bensusán, Graciela. (2006). La reforma laboral. *Economía UNAM*, 3(9), 33-53. Recuperado de

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2006000300003&lng=es&tlng=es.

Berliner, J. S. (1976). *The Innovation Decision in Soviet Industry*. MIT Press.

- Bértola, L., y Ocampo, J. A. (2006). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad: Una historia económica de América Latina desde la independencia* (E. V. Iglesias, Prólogo). Secretaría General Iberoamericana.
- Bessen, J., & Meurer, M. J. (2008). *Patent Failure: How Judges, Bureaucrats, and Lawyers Put Innovators at Risk*. Princeton University Press.
- Blanchard, O. (2017). *Macroeconomics*. Pearson.
- Bloch, March (1999). *A favor de una historia comparada de las civilizaciones europeas*. Ediciones Akal. pp. 113-147. Madrid, España.
- Brading, David A. (1991). *Orbe indiano. De la monarquía católica a la república criolla, 1492-1867*, México, Fondo de Cultura Económica, p. 599.
- Bresser-Pereira, L. C. (2010). *Globalization and competition: Why some emergent countries succeed while others fail*. Cambridge University Press.
- Bresser-Pereira (2019). *Modelos de Estado desarrollista*. Revista CEPAL N° 128.
- Bueno, Gustavo (1991). *Primer ensayo sobre las categorías de las 'ciencias políticas'*. Biblioteca Riojana, n° 1. Cultural Rioja, Logroño.
- Bueno, Gustavo (1999). *España frente a Europa*. Temas de Hoy.
- Bustelo Gómez, Pablo (1990). *Economía política de los nuevos países industriales asiáticos*. Editorial Siglo XXI. Madrid, España.
- Bustelo Gómez, Pablo (1996). *Import protection in newly industrializing economies. Comparing Brazil and Mexico with South Korea and Taiwan*. Documentos de trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales 96-27. Universidad Complutense de Madrid.
- Caballero, Boris (2015). *La historia comparada. Un método para hacer Historia*. Sociedad y Discurso, ISSN-e 1601-1686, No. 28, pp. 50-69.

Caffarena Asensi, JM. (2018). *How South Korea's Logistic Network and Supply Chain Triggered Economic Development*. <http://hdl.handle.net/10251/144153>.

Cain, G. (2020). *Samsung Rising: The Inside Story of the South Korean Giant That Set out to Beat Apple and Conquer Tech*. Currency.

Calderón, Cuauhtémoc, & Sánchez, Isaac. (2012). *Crecimiento económico y política industrial en México*. Problemas del desarrollo. No. 43. pp. 125-154.

Calva, José Luis. (2019). *La economía mexicana en su laberinto neoliberal*. Revista El trimestre económico, No. 86. pp. 579-622.

Cárdenas, E. (1996). *La industrialización mexicana durante la Gran Depresión*. El Colegio de México.

Cardoso, E., y Helwege, A. (1992). *Latin America's Economy: Diversity, Trends, and Conflicts*. MIT Press.

Carrillo, J. (1998). *Reestructuración productiva y cambio tecnológico en la industria automotriz en México*. Revista Mexicana de Sociología, 60(3), 65-84.

Carrillo, J. y Gomez, R. (2005). *Generaciones de maquiladoras, un acercamiento a su medición*. Frontera norte. vol.17 no.33.

Carrillo, J. (2009). *Potencialidades y limitaciones de sectores dinámicos de alto valor agregado : la industria aeroespacial en México* . Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo e identidades laborales. Vol. I. CLACSO.

Carrillo, Jorge. (2014). *El auge de la industria automotriz en México en el Siglo XXI. Reestructuración y catching up*. Facultad de Contaduría y Administración. UNAM.

Recuperado de:

https://www.researchgate.net/publication/271196492_El_auge_de_la_industria_automotriz_en_Mexico_en_el_Siglo_XXI_Reestructuracion_y_catching_up

Castells, Manuel (sf). *Globalización, tecnología, trabajo y empleo* (primer capítulo del libro

del mismo nombre que se publicará en la colección “Los libros de la Factoría”).

Chang, H.-J. (2000). *The Hazard of Moral Hazard: Untangling the Asian Crisis*. World Development, 28(4), 775-788.

Chang, H.-J. (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. Anthem Press.

Chang, S. J. (2008). *Sony vs. Samsung: The Inside Story of the Electronics Giants' Battle for Global Supremacy*. Wiley.

Chavance, B. (1983). *Le système économique soviétique*. Paris, Le Sycomore.

Chávez, J. y García, K. (2015). *Identificación de Clusters Regionales en la Industria Manufacturera Mexicana*. Documentos de investigación del Banco de México, No. 2015-19.

Chenery, H. and Watanabe, T. (1958). International comparison of the structure of production, *Econometrica*, Vol. 26, No. 4, pp. 487-521. <https://doi.org/10.2307/1907514>

Chick, Victoria, & Ortiz García, Alejandra S (2022). *Política industrial, antes y ahora*. El trimestre económico, No. 89. pp. 1155-1172.

Cho, J. (2006). *The Industrial Promotion Policy and Commercial Structure of the Taehan Empire*. Seoul: Jimoondang Publishing Company.

Chung, C. H. (2007). *The Korean system of innovation and the semiconductor industry: A governance perspective*. Science and Public Policy, 34(6), 441-453.

Chung, S. (2016). *The Samsung Way: Transformational Management Strategies from the World Leader in Innovation and Design*. Harvard Business Review Press.

Cipolla, Carlo M (1991). *Entre la historia y la economía. Introducción a la historia económica*. Barcelona: Editorial Crítica. pp. 15-114.

Contreras, Oscar F. y Munguía, Luis Felipe (2007). *Evolución de las maquiladoras en México. Política industrial y aprendizaje tecnológico*. Región y Sociedad, vol. XIX, pp. 71-87. El Colegio de Sonora Hermosillo, México.

Corro Garay, L. A., Sánchez Díaz, E. A. (2008). *Las redes empresariales en México*. Capítulo 3 de la tesis *Las Relaciones entre los Consejeros de las Empresas que Cotizan en la Bolsa*. Colecciones Digitales UDLAP. Última fecha de consulta 28 de Marzo del 2024: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lec/corro_g_la/capitulo3.pdf

Cuadra Montiel, H. (2005). "Globalización, regionalismo y hegemonía en el Nuevo Milenio". *Con-Ciencia Política* , 2(4): 7-39.

Cuadra Montiel, H. (2015). *Reflexiones sobre las crisis en los 90: México y el sudeste asiático*. Revista de El Colegio de San Luis, 5(9), 32-63.

Cuellar, John Jairo (2012). *El desarrollo industrial en Corea del Sur (1960-2010)*. Tesis de Maestría. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Colombia.

Cumings, Bruce (2004). *El lugar de Corea en el sol*. Comunicarte Editorial. Córdoba, Argentina.

Cypher, J. M. (1990). *State and Industrialization in Mexico*. Routledge.

Cypher, J. M. (2010). *Mexico's Economic Dilemma: The Developmental Failure of Neoliberalism*. Rowman & Littlefield Publishers, 2010.

Dadhich, N. (2022). *South Korea elections 2022: Chaebol reforms are yet again nowhere in sight*. Modern Diplomacy.

De la Madrid, Miguel (2004). *Cambio de Rumbo, testimonio de una presidencia, 1982-1988*. Fondo de Cultura Económica.

Delgado Wise, R., & Márquez Covarrubias, H. (2007). *Migration and development in Mexico: Toward a new analytical approach*. Journal of Latino/Latin American Studies, 2(3), 101–119. Recuperado de:

https://www.researchgate.net/publication/312057165_Migration_and_Development_in_Mexico_Toward_a_New_Analytical_Approach

Delgado-Wise, Raúl & Noela Invernizzi (2011) *Differences Behind the Appearances: Export Growth, Technological Capabilities, and Development in Mexico and South Korea*. Canadian Journal of Development Studies. pp. 409-421.

Dicken, P. (2007). *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*. Sage.

Dombois, R. (1985). *La producción automotriz y el mercado de trabajo en un país en desarrollo. Un estudio sobre la industria automotriz mexicana*. IIVG/ dp85-206, Berlín, International Institute for Comparative Social Research and Labor Policy, julio.

Dussel Peters, E. (2000). *Polarizing Mexico: The Impact of Liberalization Strategy*. Lynne Rienner Publishers.

Eckert, C. J. (s. f.). *Park Chung-Hee: An EAA interview with Carter J. Eckert*. *Education About Asia*. Asian Studies Association.

Eckert, C. J. (2016). *Park Chung Hee and Modern Korea: The Roots of Militarism, 1866–1945*. Harvard University Press.

Escamilla Trejo, A. (2006). *Reconversión industrial y neoliberalismo: el caso del Combinado Industrial Sahagún*. En Y. Fujigaki (Coord.), *México: Cruce de siglos (1970–2014)* (pp. 219–250). Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

Europa Press (2023). *Corea del Sur mantiene la prohibición a la importación de productos procedentes de Fukushima*. Última fecha de consulta 18 de Octubre del 2024: <https://www.europapress.es/internacional/noticia-corea-sur-mantiene-prohibicion-importacion-productos-procedentes-fukushima-20230913110435.html>

Evans, P. (1995). *Embedded autonomy: States and industrial transformation*. Princeton University Press.

Falomir, Jaime Aragón y Julián Cárdenas (2020). *Análisis de redes empresariales y puertas giratorias en México: Cartografía de una clase dominante público-privada*. Revista Temas y Debates. No. 29. pp. 81-103.

Felipe, J. y F. M. Fisher, (2006): *Aggregate production functions, neoclassical growth models and the aggregation problem*, Estudios de Economía Aplicada, vol. 24-1, pp. 127-63.

Filas, Cecilia (2021). *De El juego del calamar a BTS: cómo Corea hizo de la cultura su exportación más popular*. Entrevista a Jan Myung-soo, embajador de la República de Corea en Argentina. Entrevista al periodico El Cronista. Última fecha de consulta 13/01/25: <https://www.cronista.com/internacionales/de-el-juego-del-calamar-a-bts-como-corea-hizo-de-la-cultura-su-exportacion-mas-popular/>

FitzGerald, Valpy (1998). *La CEPAL y la Teoría de la Industrialización*. St. Antony 's College. Oxford.

Flores, Daniel (2018). *Corea del Sur y México: lecciones para el desarrollo económico*. Pearson Educación de México, S.A de C.V.

Fraser, N. (2019). *The old is dying and the new cannot be born: From progressive neoliberalism to Trump and beyond*. Verso Books.

Freeman, C. (1995). *The National System of Innovation in Historical Perspective*. Cambridge Journal of Economics, 19 (1), 5-24.

Frieden, J. (1981). *Third World Indebted Industrialization: International Finance and State Capitalism in Mexico, Brazil, Algeria, and South Korea*. International Organization, No. 35. pp. 407–431.

Friedman, M., y Schwartz, A. J. (1963). *A Monetary History of the United States, 1867–1960*. Princeton University Press.

Fujii, G. y Cervantes, R. (2013). *México: Valor agregado en las exportaciones manufactureras*. Revista CEPAL 109.

Fujigaki Cruz, Esperanza (1997). *Periplo industrial: 1940-1960. Una ojeada al surgimiento de algunas ramas*. En Romero Sotelo Ma. Eugenia, (coordinadora), *La industria mexicana y su historia siglo XVIII, XIX y XX*, FE-UNAM, México.

Fujigaki Cruz, Esperanza (2013). *Luces y sombras de la industria en el siglo XX mexicano (1880-1982)*, en Esperanza Fujigaki Cruz (coordinadora) *México en el siglo XX. Pasajes Históricos*. México, Facultad de Economía, UNAM.

Fujita, M., & Thisse, J.-F. (2002). *Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location, and Regional Growth*. Cambridge University Press.

Furtado, Celso (1970), *Economic development of Latin America*, Cambridge University Press, Cambridge.

Furtado, C. (1963). *La formación económica de América Latina*. Siglo XXI Editores.

Gallagher, K. P., y Zarsky, L. (2007). *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley*. MIT Press.

Galtung, J. (1980). *The true worlds: A transnational perspective*. Free Press.

Garcete-Galeano, O. G., Quintana, N. E., Valenzuela, A. L. J., Giménez, S. B., Mongelos, G. M. Q., & Chung, C. K. K. (2021). *Impacto del nuevo Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)*. Revista Científica de la UCSA, 8(3), 15-19.

García, Tania (2010). *Bases para la utilización de instrumentos de mercado para la política medioambiental*. Revista da Escola Galega de Administración Pública. Vol. 5, Nº. 1, 2010. págs. 129-149.

Gereffi, G. y Sturgeon, T. (2005). *The governance of global value chains*. Review of International Political Economy, 12(1), 78-104.

Giedion, U., & Uribe, M. V. (2009). *Gasto en salud en América Latina y el Caribe: Equidad y eficiencia*. CEPAL.

Gómez, Beatriz Monserrat y Jorge Damián Morán (2020) *Metamorfosis del espacio en San Luis Potosí ante la llegada de la industria automotriz*. 1a edición. El Colegio de San Luis, A.C. San Luis Potosí. México. Página 27.

Gómez Chiñas, Carlos (2003). *Comercio exterior y desarrollo económico, el caso de Corea del Sur*. Análisis Económico, vol. XVIII, No.37, pp. 141-155 Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco. Distrito Federal, México.

Gómez Mont, C. (2000). *La liberalización de las telecomunicaciones en México en el marco del TLCAN: (1990-1998)*. Escribanía: Comunicación, Cultura, Región, (5), 48-55.

González-Aréchiga, B. (2003). *Las maquiladoras de exportación: sus impactos regionales*.

El Colegio de la Frontera Norte.

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/6970/Petroquimica_final.pdf

González, L. (2020). *Innovación y sostenibilidad: El caso del Chevrolet Bolt EV en México*. Revista Mexicana de Economía y Negocios, 22(1), 33-47.

Guillen, Héctor (1984). *Los orígenes de la crisis en México*. Ediciones Era. México.

Guillén, H. (2020). *Integración y desconexión: La industrialización en México y el sudeste asiático*. Fondo de Cultura Económica.

Gullo, M. (2008). *Insubordinación fundante: Breve historia de la construcción del poder de las naciones*. Biblos.

Gutiérrez, Esthela (2005). *Impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en las Relaciones de trabajo en México*. Papeles de Población. vol. 11. No. 46. Toluca. México.

Haber, S. H. (1993). *La industrialización de México: historiografía y análisis*. Historia Mexicana, 42(3), 649–688.

Haggard, S., & Mo, J. (2000). *The Political Economy of the Korean Financial Crisis*. Review of International Political Economy, 7(2), 197–218.
<http://www.jstor.org/stable/4177340>.

Håkansson, H., & Snehota, I. (1995). *Developing Relationships in Business Networks*. Routledge.

Hahm, C. (2003). *South Korea's Miraculous Democracy*. *East Asia*, 20(3), 5–29.

Hamilton, Nora & Eun Mee Kim (2007) *Economic and political liberalisation in South Korea and Mexico*. *Third World Quarterly*. pp. 109-136 | Published online: 15 Nov 2007

Hartwich, Oliver (2009). *Neoliberalism: The Genesis of a Political Swearword*. Centre for Independent Studies. Volumen 114 de CIS occasional papers.

Hidalgo Nuchera. Antonio y Alenadro Legarda Zaragüeta (2023). *China y Estados Unidos: Dos modelos de política industrial y un mismo objetivo*. Universidad Politécnica de Madrid.

Hirschman, A.O. (1958), *The Strategy of Economic Development*. Yale University Press.

Hobsbawm, E. (1995). *Historia del siglo XX: 1914-1991*. Crítica.

Hogan, Michael J. *The Marshall Plan: America, Britain, and the Reconstruction of Western Europe, 1947-1952*. Cambridge University Press, 1987.

Holroyd, C. (2019). *Digital Content Promotion in Japan and South Korea: Government Strategies for an Emerging Economic Sector*. *Asia and the Pacific Policy Studies*, 6(3), 290-307.

Hoshino, Taeko (2018). *Red de proveeduría de la industria automotriz en México ¿Es posible la incorporación de las empresas mexicanas?* Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas. Universidad de Guadalajara.

Hounie, A., Pittaluga, L., Porcile, G., y Scatolin, F. (1999). *La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento*. *Revista de la CEPAL*, (68), 7–31.

Human Rights Watch (1995). *South Korea: Labor rights violations under democratic rule*. <https://www.refworld.org/reference/countryrep/hrw/1995/en/97157>

Hur, Daesik (2004). *An exploration of supply chain structure in Korean companies*. *International Journal of Logistics Research and Applications*.

Hwang, J. (2018). *Samsung's Strategy in Emerging Technologies*. *Korea Economic Review*, 34(2), 45-67.

Ibarra (2023). *Economic data and social network. Reflections on the theory of networks applied to historical analysis on a regional scale: The colonial markets of Nueva España*. *New Techno Humanities*, Volume 3, Issue 1, pp. 15-22.

Jaguaribe, H. (1962), *Desenvolvimento Econômico e Desenvolvimento Político*. Rio de Janeiro. Fundo de Cultura.

Jansen, Marius B (2002). *The Making of Modern Japan*. Harvard University Press.

Jiménez, R. T. (1995). Un modelo de crecimiento endógeno e imitación tecnológica. *Estudios Económicos*, 10(2 (20)), 195–219.

Jin, D. Y. (2016). *New Korean Wave: Transnational cultural power in the age of social media*. University of Illinois Press.

Johnson, C. (1999). *The developmental State: odyssey of a concept*. M. Woo-Cumings (ed.), Ithaca, Cornell University Press.

Kalinowski, T. (2009). *The politics of market reforms: Korea's path from Chaebol Republic to market democracy and back*. *Contemporary Politics*, 15(3), 287–304.

KAMA (2014). *Korean Automobile Industry Annual Report 2014*. Seoul: Korea Automobile Manufacturers Association.

Kang, D. C. (2012). *Crony Capitalism: Corruption and Development in South Korea and the Philippines*. Cambridge University Press.

Kapczynski, A., & Krikorian, G. (2010). *Access to Knowledge in the Age of Intellectual Property*. Zone Books.

Khanna, T., Song, J., & Lee, K. (2011). *The Paradox of Samsung's Rise*. *Harvard Business Review*, 89(7/8), 142-147.

Kihl, Y. W. (2005). *Transforming Korean Politics: Democracy, Reform, and Culture*. M.E. Sharpe.

Kim, E. M. (2011). *The Politics of Democratization in Korea: The Role of Civil Society*. University of Pittsburgh Press.

Kim, H., & Lee, J. (2018). *The Evolution of Business Networks in South Korea: Implications for Industrial Policy*. Asian Business & Management. Recuperado de <https://www.palgrave.com/gp/journal/41291>.

Kim, Kwang Suk (1990). *Industrialization Process, Employment, and Income Distribution in Mexico*. Helen Kellogg Institute for International Studies, University of Notre Dame.

Kim, L. (1997). *Imitation to Innovation: The Dynamics of Korea's Technological Learning*. Harvard Business Press.

Kim, Sookon y Lee, Ju-Ho (1995). *Industrial relations and human resource development. The Korean Economy 1945-1995. Performance and Vision for the 21st Century*, Dong-Se Cha y Kwang Suk Kim (eds.), Seúl, Instituto Coreano de Desarrollo.

Kim, S., & Lee, J. (2010). *The Impact of Korean Education on Economic Development*. Asian Development Bank.

Kim, S. R. (1996). *The Korean system of innovation and the semiconductor industry*. CORE repository. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/51176556.pdf>

Kim, L., y Nelson, R. R. (2000). *Technology, Learning, and Innovation: Experiences of Newly Industrializing Economies*. Cambridge University Press.

Kim, W. y Park, H. (2003). *Nuclear power development in Korea: policies and prospects*. *Energy Policy*, 31(10), 1065-1074.

KMWU (2017). Joint Workshop of the Officers of the KMWU Executive Department at Hyundai/Kia Motor Group (in Korean. Trans. Haneek Kang). Seoul: Korean Metal Workers Union.

- Kocka, J. (2003). Comparison and beyond. *History and Theory*, 42(1), 39–44.
- Kohli, A. (1994). *Where Do High Growth Political Economies Come From? The Japanese Lineage of Korea's "Developmental State"*. *World Development*, 22(9), 1269-1293.
- Koo, H. (2001). *Korean Workers: The Culture and Politics of Class Formation*. Cornell University Press.
- Kotler, P. y Keller, K. L. (2012). *Marketing Management*. Pearson Education.
- Kotz, D. M., & Weir, F. (1997). *Revolution from Above: The Demise of the Soviet System*. Routledge.
- Kraus, L. (2014). *Linking local and global: Opportunities and challenges for SMEs – The case of the automotive industry in Mexico*. REDES – Revista de Desenvolvimento Regional, 19(1), 29–57. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6547602.pdf>
- Kristol, I. (1995). *Neoconservatism: The autobiography of an idea*. Free Press.
- Kuntz Fisher, Sandra (2010). *Historia económica general de México : de la Colonia a nuestros días* / Sandra Kuntz Ficker, coordinadora. - 1a. ed. - México, D.F.: El Colegio de México : Secretaría de Economía, (2a. reimpresión, 2015).
- Kwack, Tae-Won (1985). *Depreciation Allowance and Capital Income Taxation*. Seúl, Instituto Coreano de Desarrollo.
- Kwon, Edward (2012). *Flashback: Financial Liberalization in Mexico and South Korea*. *Asian Affairs: An American Review* , pp. 21-43 | Published online: 07 Mar 2012.
- Kwon, H. (2005). *Transforming the Developmental Welfare State in East Asia*. *Development and Change*, 36(3), 477-497.
- Leal, J. F. (2019). *México y la crisis Económica Internacional de 1929*. *Revista Mexicana De Ciencias Políticas Y Sociales*, 35(136-137).
- Lee, B. H. and Frenkel, S. F. (2004). 'Divided workers'. *Work, Employment and Society*, 18 (3): 507–30.

Lee, Eun-bok (1986), *Promoting import-substitution industries and starting industrialization*. Forty year History of the Korean Economic Policy, Seúl, Federación de Industrias Coreanas.

Lee, Sang M.; Tan, Xin.; Trimi, Silvana (2005). *Current practices of leading e-government countries*. In Communications of the ACM: The digital society, v.48[10],pp.99-104 Telecommunications Policy, 26(4-5), 109-123.

Leon, Jose Luis (2001). *State capacity, state autonomy and economic performance: Industrial policy in Mexico, 1950–2000*. Columbia University ProQuest Dissertations Publishing, 2001. 3005750.

León, José Luis (2006). *Autoritarismo y democracia en Corea del Sur: teoría y realidad*. En publicación: *En los intersticios de la democracia y el autoritarismo. Algunos casos de Asia, África y América Latina*. Cornejo, Romer. CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires. ISBN: 987-987-1183- 60-9

LG Electronics. (2016). *2015–2016 Sustainability report: Supplier section* [PDF]. <https://www.lge.co.kr/common/download.jsp?path=/cokr/asset/data/sustainability/&fileName=2015-2016%20LGE%20SR-Eng-Supplier.pdf&originFileName=2015-2016%20LGE%20SR-Eng-Supplier.pdf>

Lim, K. M. (2022). *Structural transformation and inequality: The case of South Korea*. *Economic Modelling*, 107, Article 105735. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/357139555_Structural_transformation_and_inequality_The_case_of_South_Korea

Liu, Xuedong, & González García, Juan. (2021). *El XIV Plan Quinquenal 2021-2025: reto para el nuevo modelo de desarrollo económico de China*. México y la cuenca del pacífico, 10(30), 57-81. Epub 03 de noviembre de 2021. <https://doi.org/10.32870/mycp.v10i30.742>

López Noria, G. (2021). *El impacto de la liberalización comercial sobre la industria automotriz de México: Evidencia de los primeros 20 años del TLCAN*. Documento de Investigación No. 2021-10. Banco de México.

López Portillo, J. (1986). *El principio del fin, memorias de José López Portillo*. Wikisource.

Loveman, B. (1999). *For "La Patria": Politics and the Armed Forces in Latin America*. Scholarly Resources.

Lozano Martinez, Carlos Rogelio (2019). *Developmental States And Industrial Policy In The Automotive Industry: Perspectives From Mexico And South Korea*. Thesis Submitted to KDI School of Public Policy and Management In Partial Fulfillment of the Requirements For the Degree of MPP, 2019.

Lucas, Robert (1988). *On the Mechanics of Economic Development*. Journal of Monetary Economics.

Lugo, María (2023). *México y Corea del Sur, paralelismos y diferencias durante seis décadas*. Programa Universitario de estudios sobre Asia y África. Universidad Nacional Autónoma de México.

Lustig, N. (1998). *Mexico: The Remaking of an Economy*. Brookings Institution Press.

Mallorquín, Carlos (2003). *Philip E. Mirowski o la vida secreta de la economía*. Estudios Sociológicos, vol. XXI, núm. 1, enero-abril, 2003, pp. 167-181. El Colegio de México, A.C.

Marichal, Alicia (2016). *La crisis de 1929 y la caída de la bolsa China*. Facultad de Economía, Empresa y Turismo. Universidad de la Laguna.

Márquez, Graciela (2014). *Claves de la historia económica de México*. México, Conaculta, 2014.

Martin, S. B. (2006). *Global sourcing dynamics, inequality, and 'decent work' in auto parts: Mexico through the Brazilian looking glass*. International Affairs. Working Paper No. 2006-08. The New School.

Martínez Sidón, Gilberto, Barajas Ramos, Alejandrina, & Corrales, Salvador (2022). *Cambio estructural y desindustrialización en la frontera norte de México*. Estudios fronterizos, 23, e095.

Marx, K., y Engels, F. (1974). *La ideología alemana*. México: Grijalbo.

Marx, K. (2013). *El capital. Crítica de la economía política. Libro III: El proceso global de la producción capitalista* (P. Scaron, Trad.). México: Siglo XXI Editores.

Mercado Salazar, Alejandro Franz (2006). *El modelo económico*. Revista Ciencia y Cultura, (18), 139-146.

Merritt, Humberto. (2022). *Análisis de las capacidades tecnológicas de Corea del Sur en electrónica y telecomunicaciones (1999-2019)*. México y la cuenca del pacífico, 11(33), 71-94. Epub 10 de octubre de 2022.

MetalMecánica Noticias. (2022). *Norteamérica requiere más de 3,000 tier 2*. Recuperado de metalmecanica.com

Mezzadri, A. (2016). *The Sweatshop Regime*. Cambridge: Cambridge University Press.

Miller, Nicholas (2018). *The United States, Britain and the Marshall Plan: oil and finance in the early postwar era*. Econ. soc. 27 (1). Apr 2018.

Miranda, Arturo Vicencio (2007). *La industria automotriz en México. Antecedentes, situación actual y perspectivas*. Revista de Contaduría y Administración. Núm. 221 enero-abril. FCA-UNAM.

Mirowski, P. (1989). *More Heat Than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*. Cambridge University Press.

Mora Sánchez, Luz María de la. (2019). *La política comercial de México durante el gobierno del presidente Enrique Peña Nieto (2012-2018)*. Foro internacional, No. 59(3-4), 958-987. Epub 15 de agosto.

Morales, J. J. (2005). *La guerra fría y el Plan Marshall: El impacto de la política exterior de Estados Unidos en Europa y América Latina*. Editorial ABC.

Morales, Jesús (2010). *Memorias de un Guerrillero*. Transcripción de Juan R. Fajardo, mayo 2010. Recuperado de:

<https://www.marxists.org/espanol/tematica/guerrilla/mexico/memorias/prefacio.htm>

Moreno-Brid, J.C. y Ros, J. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana, Una perspectiva histórica*. Fondo de Cultura Económica.

Munguía, L., Escalante, J. C., & Robles Belmont, E. (2022). *The management of scientific and technological infrastructures: the case of the Mexican National Laboratories*. *Quantitative Science Studies* 4(1):1-35

Mushkudiani, David (2000). *The Korean Semiconductor Industry: Historical overview and prospects for future development*. KDI Central Archives.

Musacchio, A. y Read, I. (2007). *Bankers, Industrialists, and Their Cliques: Elite Networks in Mexico and Brazil During Early Industrialization*. *Enterprise and Society*, No. 8 (4), 842–880.

Mussolini, B. (1921, 21 de junio). *Discurso a la cámara*. En Biblioteca Fascista (3 de marzo de 2012). Recuperado el 20 de junio de 2025, de https://bibliotecafascista.blogspot.com/2012/03/speech-delivered-in-chamber-june-21_1506.html

Nelson, R. y Winter, S. G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Belknap Press.

Oh, M., & Larson, J. F. (2011). *Digital Development in Korea: Building an Information Society*. Routledge.

Oh, I. (2013). *The globalization of K-pop: Korea's place in the global music industry*. *Korea Observer*, 44(3), 389-409.

Olea Miranda, Jaime, Valenzuela Valenzuela, Alejandro, Navarrete Hinojosa, María de los Ángeles. (2018). *Innovación para la integración a las redes de proveeduría de las empresas multinacionales*. *Contaduría y administración*, 63(1).

Olmedo-Carranza, Bernardo (2015). *Política industrial y tecnológica en Corea del Sur: aprendizajes para América Latina*. Revista CENIC. Ciencias Químicas, vol. 46, pp. 181-187 Centro Nacional de Investigaciones Científicas La Habana, Cuba.

Ortiz Mena, A. (1998). *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*. El Colegio de México. Fondo de Cultura Económica. Fideicomiso Historia de las Américas.

Palma, José Gabriel y Pincus, Jonathan. (2022). *América Latina y el Sudeste Asiático. Dos modelos de desarrollo, pero la misma “trampa del ingreso medio”: rentas fáciles crean élites indolentes*. El trimestre económico, 89 (354), 613-681. Epub 06 de junio de 2022.

Pattenden, J. (2016). ‘Working at the margins of global production networks’. *Third World Quarterly*, 37 (10): 1809–33

Perez Gómez (2021). *El Fracaso de la Industrialización por Sustitución de Importaciones en Uruguay a mediados del siglo XX (1940-1960)*. Americanía. Revista de Estudios Latinoamericanos. Nueva Época (Sevilla), n. 13, p. 164-187, ene-jun.

Pickles, J. and Smith, A., (2016). *Articulations of Capital*. Oxford: Wiley.

Pliego, Fernando (2017). *Efectos de la globalización neoliberal en México y Estados Unidos, el caso de la industria automotriz en Norteamérica y otras importantes regiones productoras*. Tesis de maestría. Programa de Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales. Facultad de Estudios Superiores Acatlán. Universidad Nacional Autónoma de México.

Poniatowska, E. (1971). *La noche de Tlatelolco : testimonios de historia oral*. Ediciones Era.

Prebisch, R. (1950). *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. United Nations.

Preston, J., & Dillon, S. (2004). *Opening Mexico: The Making of a Democracy*. Farrar, Straus and Giroux.

Pries, L. (1999a), *Auf dem Weg zu Global Operierenden Konzernen. BMW, Mercedes Benz und Volkswagen Die Drei Gro Flen der deutschen Automobilindustrie.* Düsseldorf, Hans-Bockler-Stiftung. 62 pp.

Pries, L. (1999b), *Entre el corporativismo productivista y la participación de los trabajadores. Globalización y relaciones industriales en la industria automotriz mexicana (con aportes de Gabriela García, Cesar Gutiérrez y Fernando Herrera),* México, Porrúa.

Pries, L. (2000). *Reestructuración productiva y estrategias de aprovisionamiento: el caso de la Volkswagen de México en la región de Puebla.* *Región y sociedad*, 12(19), 161-179.

PSPD and KMWU (2016). *The First Policy Seminar on Conglomerate Reform (in Korean. Trans. Hane Kang).* Seoul: People's Solidarity for Participatory Democracy and Korean Metal Workers Union.

Puryear, J. M., Santibáñez, L., & Solano, A. (2014). *Education in Mexico: Challenges and opportunities* [White paper]. CIPPEC. Recuperado de: <https://mapeal.cippec.org/wp-content/uploads/2014/06/zzPURYEAR-SANTIBANEZ-SOLANO-Education-in-Mexico-2014.pdf>

Quintana-Romero, Luis, Nam Kwon Mun, Roldán Andrés-Rosales, y José Álvarez-García (2020). *Trade Complementarity and the Balance of Payments Constraint Hypothesis: A New Free Trade Agreement between Mexico and South Korea.* *Mathematics* 8, no. 10: 1708.

Ramírez Alvarado, Luis Felipe & Julio E. Rubio (2015). *The Performance of Innovation Systems for the Cases of Mexico and Korea in the Context of Knowledge Societies.* *Studies in Social Sciences and Humanities* Vol. 3, No. 5, 2015, 251-267.

Rapoport, M., y Spiguel, C. (2009). *La Argentina y el Plan Marshall: promesas y realidades.* *Revista Brasileira de Política Internacional*, 52(1), 5-28.

Rasmussen, P.N. (1957). *Studies in Inter-sectoral Relations*, Amsterdam, North-Holland.

- Reyes Álvarez, J. (2018). *Exploración, explotación y spillovers de conocimientos en la industria automotriz: El caso de Delphi México, un estudio de patentes*. *Economía: teoría y práctica*, (48), 39–74.
- Reyes, S. T. (1969). *Los patrones del crecimiento industrial y la sustitución de importaciones en México*. *El Trimestre Económico*, 36 (143(3)), 475–484.
- Reynoso, C. (2001). *General Motors en México: Una historia de innovación y adaptación*. *Economía Mexicana*, 9(1), 87-103.
- Ríos, V., y Campos, R. M. (2024). *Así no es: No creas todo lo que te dicen sobre meritocracia, clase media, clasismo, salarios e ingresos*. Ciudad de México: Grijalbo.
- Rivas Saavedra, Déborah, García Hernández, María Isabel, Bell Heredia, Rosa. (2023). *La inversión extranjera directa en China*. *Economía y Desarrollo*, 167(2).
- Robinson, J. (1970). *Capital theory up to date*. *Canadian Journal of Economics*, 3(2), 309–317.
- Rodríguez Arana, Alejandro. (2009). *Apertura comercial, balanza comercial e inversión extranjera directa en México, 1980-2006*. *Investigación económica*, 68(269), 73-111.
- Rodrik, D. (2007). *One economy, many recipes: globalization, institutions and economic growth*. Nueva Jersey, Princeton University Press.
- Romer, P. M. (1986). *Increasing Returns and Long-Run Growth*. *Journal of Political Economy*.
- Romer, P. M. (1990). *Endogenous Technological Change*. *Journal of Political Economy*, 98(5), S71-S102.
- Romero, F., y Santiago, M. (2013). *Chongqing y Veracruz: consideraciones generales sobre desarrollo económico regional*. Universidad Veracruzana.
- Romero Sotelo, Ma. Eugenia (2016). *México cruce de siglos 1970-2014*. *Pensamiento, desarrollo y políticas económicas. Antecedentes y tendencias*, en Esperanza Fujigaki Cruz (coordinadora) México: UNAM, 2016.

Rosales V., Osvaldo. (2021). *La experiencia económica de Corea del Sur: lecciones y desafíos*. El trimestre económico, No. 88(352), pp. 1247-1273. Epub 13 de diciembre.

Rosanvallon, Pierre (2020), *El siglo del populismo*. Éditions du Seuil, 2020 © de la traducción: Irene Agoff, 2020, cedida por Ediciones Manantial.

Sakong, I., y Koh, Y. (2012). *La economía coreana. Seis décadas de crecimiento y desarrollo*. Santiago: CEPAL/Korea Development Institute/Korean Council for Latin America and the Caribbean.

Sampedro Hernández, José Luis (2006). *Construcción de capacidades de innovación en la industria de software a través de la creación de interfases: estudio de caso de Empresas Mexicanas*. Economía y Sociedad, vol. XI, núm. 17. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo Morelia, México.

Samsung Electronics. (2021). *Annual Report 2020*. Consultado en: <https://www.samsung.com/global/ir/reports/annualreports/>

Samsung Electronics. (2020). *Sustainability Report 2020*. Consultado en: <https://www.samsung.com/global/sustainability/report/>

Santander Trade. (marzo de 2025). *Cifras del comercio exterior en los Estados Unidos*. Santander Trade. Recuperado el 21 de junio de 2025, de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/cifras-comercio-exterior>

Santarcángelo, E., Schteingart, D., Porta, F. (2017). *Industrial Policy in Argentina, Brazil, Chile and Mexico: a Comparative Approach*. Interventions Économiques (revista de la Association d'Économie Politique), número 59, diciembre de 2017

Sanz Menéndez, Luis (2003), *Análisis de redes sociales: o cómo representar las estructuras sociales subyacentes*. Documentos de Trabajo 03-07, Unidad de Políticas Comparadas, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, en Apuntes de Ciencia y Tecnología, núm 7.

Sartelli, Eduardo (2022). *Argentina 2050* -1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : RyR.

Schindler, S., & Kan, S. (2019). *South Korea's automotive labour regime: Hyundai Motors' global production network and trade-based integration with the European Union*. ResearchGate.

https://www.researchgate.net/publication/337643480_South_Korea's_Automotive_Labour_Regime_Hyundai_Motors'_Global_Production_Network_and_Trade-Based_Integration_with_the_European_Union

Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Harvard University Press.

Selwyn, B. (2015). 'Commodity chains, creative destruction and global inequality: a class analysis'. *Journal of Economic Geography*, 15 (2): 253–74.

Serrano, Felipe (2010). *Estado, golpes de Estado y militarización en América Latina: una reflexión histórico política*. Argumentos (Méx.) vol.23 no.64. Ciudad de México.

Seth, M. (2016). *A Concise History of Modern Korea: From the Late Nineteenth Century to the Present* (2nd ed.). Rowman & Littlefield.

Sierra, María Teresa (2009). *Liberalismo y racismo: dos caras de una misma moneda*. Instituto Nacional de Antropología e Historia. Recuperado de: <https://www.dimensionantropologica.inah.gob.mx/?p=1266>

Shapiro, C. (2000). *Navigating the Patent Thicket: Cross Licenses, Patent Pools, and Standard Setting*. The University of Chicago Press Journals. *Innovation Policy and The Economy*. Vol. 1.

Schedler, Andreas (2004). *Elecciones sin democracia, el menú de la manipulación electoral*. *Estudios Políticos* No. 24. pp. 137-156.

Shenkoya, T. & Kim, E. (2021). *The impact of technology transfer / policies on the economic catch-up of the Korean National Innovation System and its implications for Nigeria*. *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 13(6),

685-699.

Recuperado

de:

<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/20421338.2020.1799536>

Shin, Chae-ho (1908). *Doksa Sillon , A New Reading of History*. Seoul: Daehan Maeil Sinbo.

Shin, G. (1998). *Confucianism and Democratization in East Asia*. Cambridge University Press.

Shin, G. W., y Hwang, K. (2003). *Contentious Kwangju: The May 18 Uprising in Korea's Past and Present*. Rowman & Littlefield.

Shin, G. W. (2006). *Ethnic Nationalism in Korea: Genealogy, Politics, and Legacy*. Stanford University Press.

Sidaoui, J. y Sines, R. (1979). *Estimaciones de equilibrio general de los efectos de las distorsiones en los mercados de factores: El caso de México*. Banco de México.

Smith, A., Harrison, J., Campling, L., Richardson, B., & Barbu, M., (2020). *The EU-Korea Free Trade Agreement and the Korean automotive industry*. British Journal of Industrial Relations. 59:1 March 2021 0007–1080 pp. 139–166.

Solís, Itzel (2017). *Industrialización por sustitución de importaciones en México, 1940-1982*. Facultad de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana. Ciudad de México. México.

Somos Industria. (agosto de 2013). *Es VW una armadora altamente productiva*. Somos Industria. Recuperado el 21 de junio de 2025 de <https://www.somosindustria.com/articulo/es-vw-una-armadora-altamente-productiva/>

Steinmetz, G. (2014). *Comparative History and Its Critics. A Genealogy and a Possible Solution*. En Prasenjit Duara, Viren Murthy, and Andrew Sartori. A Companion to Global Historical Thought. Malaysia: Editorial Office.

Stiglitz, J. E. (2000). *Capital Market Liberalization, Economic Growth, and Instability*. World Development, 28(6), 1075-1086.

- Stiglitz, J. E. (2000). *Globalization and Its Discontents*. W.W. Norton & Company.
- Stiglitz, J.E., J. Yifu Lin y C. Monga (2013), *Introduction: The Rejuvenation of Industrial Policy*. en: J.E., Stiglitz, Justin Yifu Lin, (comps.), *The Industrial Policy Revolution I: The Role of Government Beyond Ideology*, IEA Series, Palgrave, MacMillan, pp. 1-15.
- Storper, M. (1997). *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. Guilford Press.
- Sturgeon, T. J., Van Biesebroeck, J., & Gereffi, G. (2008). *Value Chains, Networks and Clusters: Reframing the Global Automotive Industry*. *Journal of Economic Geography*, 8(3), 297-321.
- Suh, J. (2007). *Development of Korea's 4G Mobile Telecommunications Industry*. Korea Information Society Development Institute.
- Székely, Miguel (2005). *Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y 2004*. Publicado en El trimestre económico. Secretaría de Desarrollo Social, México.
- Taylor, L. (2003). *External Liberalization in Asia, Post-Socialist Europe, and Brazil*. Oxford University Press.
- Teece, D., y Pisano, G. (1994). *The Dynamic Capabilities of Firms: An Introduction*. *Industrial and Corporate Change*, 3(3), 537-556.
- Tello, Carlos (2007). *Estado y desarrollo económico: México, 1920-2006*. México: Facultad de Economía, UNAM.
- The Economist (2021). *Samsung and its attractions, Asia's new model company*. Consultado el 24 de Julio del 2024: <http://www.economist.com/node/21530984>
- Toussiant, Eric (2007). *Corea del Sur; el milagro desenmascarado*. Oikos: Revista de la Escuela de Administración y Economía, ISSN-e 0717-327X, N°. 22.
- Valdés Castellanos, G. (2013). *Historia del narcotráfico en México*. Ciudad de México: Penguin Random House Grupo Editorial. ISBN 978-607-11-2714-3

Valle, Alejandro y Gloria Martínez (2011). *México, otro capitalismo fallido*. Buenos Aires. Argentina. Ediciones RyR. pp. 82-85.

Vázquez Maggio, M. Laura (2017). *Revisión del modelo de sustitución de importaciones: vigencia y algunas reconsideraciones*. Facultad de Economía, UNAM.

Velázquez Flores, Rafael. (2011). *La política exterior de Estados Unidos hacia México bajo la administración de Barack Obama: cambios y continuidades*. Norteamérica, 6(2), 85-113.

Vidal, G. (2001). *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones*. Barcelona: Anthropos/uam-Iztapalapa/iiec-unam.

Villegas, Marcela (2010). *La industria automotriz mexicana: análisis de la conformación de cluster en México (1994-2008)*. Tesis doctoral, especialidad Sociedad y Territorio, México, UAM-Xochimilco.

Vries, P. (2002). *Governing Growth: A Comparative Analysis of the Role of the State in the Rise of the West*. Journal of World History, 13(1), 67-138. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/20078944>

Wade, R. (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton University Press.

Wallerstein, I. (1974). *The modern world-system: Capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century*. Academic Press.

Yim, J., y Mah, J. S. (2024). *The role of the government in the development of the aircraft manufacturing industry in Korea: Implications for developing countries*. Journal of Aerospace Technology and Management, 16, e1524. <https://doi.org/10.1590/jatm.v16.1335>

Yoguel, Gabriel (2000). *Creación de competencias en ambientes locales y redes productivas*. Revista de la CEPAL. No. 71.

Youngsun Koh (2010). *La economía coreana Seis décadas de crecimiento y desarrollo*. Korea Development Institute. ISBN 978-89-8063-457-6. Recuperado de: <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/853d745a-6590-4360-b4b7-376ebe775f74>

Zabludovsky, J. (2005). *El TLCAN y la política de comercio exterior en México: Una agenda inconclusa*, *Información Comercial Española (ICE) Revista de economía*, núm. 821, pp. 59–70.

Zepeda Martínez, Mario (1986). *El caso de Fundidora: entre el futuro y el abismo*. *Momento Económico* (24). pp. 2-8. ISSN 0186-2901. Recuperado de: <https://ru.iiec.unam.mx/1578/>

Zolov, E. (1999). *Refried Elvis: The Rise of the Mexican Counterculture*. University of California Press.

Zürn, M. (2017). El régimen político y su análisis. En H. Sánchez de la Barquera & A. Arroyo (Eds.), *Antologías para el estudio y la enseñanza de la ciencia política: Régimen político, sociedad civil y política internacional* (Vol. II, Cap. 1, pp. 1–5)*. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM. Recuperado de: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/9/4311/1.pdf>
[edoc.vifapol.de+12archivos.juridicas.unam.mx+12archivos.juridicas.unam.mx+12](https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/9/4311/1.pdf)