

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
MAESTRIA EN ECONOMIA Y GESTION EMPRESARIAL
CONVOCATORIA 2008-2010**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MASTER EN ECONOMIA CON
MENCIÓN EN GESTION EMPRESARIAL**

**ANÁLISIS DE LAS POLITICAS ECONÓMICAS DE COREA DEL SUR Y
TAIWAN. UNA APLICACIÓN PARA EL ECUADOR**

FREDDY FABIAN TAPIA FLORES

ENERO 2011

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
MAESTRIA EN ECONOMIA Y GESTION EMPRESARIAL
CONVOCATORIA 2008-2010**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MASTER EN ECONOMIA CON
MENCIÓN EN GESTION EMPRESARIAL**

**ANÁLISIS DE LAS POLITICAS ECONÓMICAS DE COREA DEL SUR Y
TAIWAN. UNA APLICACIÓN PARA EL ECUADOR**

FREDDY FABIAN TAPIA FLORES

**FERNANDO MARTIN
ASESOR DE TESIS**

**PEDRO MONTALVO
LECTOR DE TESIS**

**MARCELO VARELA
LECTOR DE TESIS**

ENERO 2011

INDICE

CAPITULO I

<u>INTRODUCCION</u>	7
<i>1.1 Justificación</i>	8
<i>1.2 Problemática</i>	9
<i>1.3 Marco Teórico</i>	11
<i>1.4 Revisión Bibliográfica</i>	19
<i>1.5 Metodología</i>	21

CAPITULO II

<u>ANALISIS DE CASOS COREA DEL SUR</u>	30
<i>2.1 Introducción</i>	30
<i>2.2 Características de la Económica Coreana</i>	31
<i>2.3 La Política. Factor determinante del crecimiento</i>	33
<i>2.3.1 La política como factor de desarrollo e industrialización</i>	34
<i>2.3.2 Las limitaciones del enfoque del estado como determinante de desarrollo</i>	36
<i>2.3.3 La Política Comercial y las políticas de promoción de las exportaciones.</i>	40
<i>2.3.4 Política Tecnológica</i>	44
<i>2.3.5 Instrumentos de Política Comercial</i>	47
<i>2.4 Las empresas (CHAEBOLS) como factor social y económico independiente de la política</i>	49
<i>2.5 Política de la pequeña y mediana empresa</i>	61
<i>2.6 La Política Educativa</i>	62

CAPITULO III

<u>ANALISIS DE CASOS TAIWAN</u>	65
<i>3.1 Introducción</i>	65
<i>3.2 Aspectos estructurales del modelo Taiwanés</i>	65
<i>3.3 Las Políticas Públicas. Factor Determinante para el desarrollo</i>	68
<i>3.3.1 Situación en los 50's</i>	68
<i>3.3.2 Cambio de rumbo en los 60's</i>	69
<i>3.3.3. La Década de Oro y la Industria Pesada</i>	72

3.3.4 La década de los 80's.....	74
3.3.5 1980-1987: El Avance hacia sectores de punta.....	75
3.3.6 Taiwán Post-1987: Las Nuevas Reformas.....	76
3.4 Las PYMES y el desarrollo de proveedores.....	78
3.4.1 Importancia de la PYMES en Taiwán.....	78
3.4.2 Políticas Generales y de Apoyo a PYMES.....	78
3.4.3 El Desarrollo de Proveedores en Taiwán.....	81
3.5 Política Tecnológica.....	84
3.6 La Educación como Base para el Desarrollo.....	86

CAPITULO IV

<u>ANALISIS COMPARATIVO ENTRE LAS 3 NACIONES</u>	88
4.1 Análisis Comparativo de Políticas.....	88
4.1.1 Política Económica.....	88
4.1.2 Política Comercial.....	90
4.1.3 Política Tecnológica.....	93
4.1.4 Política Educativa.....	97
4.1.5 Política Industrial.....	99
4.1.6 Política de Apoyo a las PYMES.....	102
4.2 Indicadores Económicos.....	105
4.2.1 PIB per Cápita.....	105
4.2.2 Tasa de Crecimiento del PIB.....	107
4.2.3 Inversión en I&D	108
4.2.4 Inversión Extranjera Directa.....	108
4.2.5 Gasto Público y participación en Educación.....	109
4.2.6 Ranking de las empresas más grandes.....	111
4.3 Conclusiones.....	112
RECOMENDACIONES	115
BIBLIOGRAFIA	116

ANEXOS	120
<i>Ranking de la competitividad Internacional</i>	120
<i>Ranking en general</i>	120
<i>Instituciones</i>	121
<i>Infraestructura</i>	122
<i>Estabilidad Macroeconómica</i>	123
<i>Calidad de la Educación Básica</i>	124
<i>Inscripción Primaria</i>	124
<i>Gasto en educación</i>	124
<i>Educación Superior y entrenamiento</i>	125
<i>Eficiencia del mercado de bienes</i>	126
<i>Eficiencia del mercado laboral</i>	128
<i>Sofisticación del mercado financiero</i>	129
<i>Tamaño del mercado</i>	129
<i>Sofisticación del negocio</i>	130
<i>Innovación</i>	131

¿LAS EXPERIENCIAS ECONOMICAS DE COREA DEL SUR Y TAIWAN SON APLICABLES AL ECUADOR?

CAPITULO I

INTRODUCCION

Este trabajo de investigación pretende contribuir a identificar los factores políticos y económicos que llevaron a las economías de Corea del Sur y Taiwán a tener un crecimiento y desarrollo económicos plasmados en el mejoramiento de los niveles y las condiciones de vida de sus habitantes para posteriormente compararlos con la realidad ecuatoriana. Queremos identificar las condiciones y el contexto en que estos factores económicos y políticos funcionaron adecuadamente y de forma que nos permitan responder a nuestra hipótesis de investigación si los factores determinantes del desarrollo económico de Corea del Sur y Taiwán son aplicables al Ecuador.

La tesis está estructurada de la siguiente forma: El primer capítulo y como parte introductoria de nuestra investigación explica detalladamente las razones que nos motivaron a realizar este estudio; buscamos identificar la problemática del mismo, el marco teórico y la metodología que utilizaremos para encontrar respuestas a nuestros objetivos e hipótesis.

En el segundo capítulo se analiza la evolución económica de Corea del Sur y Taiwán, considerando los elementos y factores que han influido en el proceso de cambio desde unos niveles de desarrollo muy bajos hasta convertirse, en cuarenta años en economías ricas, con fuerte presencia en los mercados internacionales. Se hará hincapié en las principales modificaciones que experimentaron estos países en el contexto social, económico y de intervención del estado, con el objetivo de tener una perspectiva de la senda seguida.

Finalmente en el capítulo III realizamos un análisis comparativo a través de matrices que analizan diversas políticas públicas aplicadas por los estados de los dos países asiáticos y del Estado Estacionario. Finalmente se presentan las conclusiones más relevantes que han ido apareciendo a lo largo de esta investigación.

1.1 Justificación

El Ecuador, desde el retorno a la democracia, no ha contado con una política industrial que este enfocada en mejorar nuestra productividad y competitividad internacional, las escasas políticas comerciales que se han promulgado, han ido cambiando de acuerdo a las coyunturas políticas del momento y a los intereses personales de los grandes grupos de poder.

Los gobiernos a través de sus campañas demagógicas, siempre han ofrecido al país el mejoramiento social y económico del mismo, lamentablemente no han sido suficientes sus esfuerzos para desarrollarnos como economías del primer mundo. Más bien, nos han estancado en un profundo hueco económico y por ende con muchos problemas sociales, del que nos ha sido muy difícil salir. De ahí surgió la necesidad de preguntarnos el ¿por qué nos ha sido tan difícil salir del atraso y mejorar la situación de vida de las personas?, aun cuando contamos con muchos recursos que nos permitirían aquello. La respuesta podría estar en que el elemento clave, “no necesariamente es contar con muchos recursos y ellos no necesariamente son la causa suficiente para salir del atraso”. (Krugman, 1987)

A través de este estudio queremos tomar como punto de referencia, la experiencia de Corea del Sur y Taiwán que han demostrado en los últimos años tener un excelente desempeño en sus economías, Corea del Sur paso desde la mas pura miseria y pobreza económica en 1950 a colocarse entre las primeras 15, en términos de PIB y con una alta distribución de la riqueza y con un nivel de vida elevado (Brañas, 2002) y Taiwán por su parte, ha mantenido en los últimos años un crecimiento sostenido del 6% que se ha traducido en un nivel de ingreso por persona que representa la mitad del de los norteamericanos (Falck, 1999), entre otros logros. Logros que se han obtenido principalmente por medio de la implementación de políticas tanto a nivel macroeconómico como microeconómico aplicadas por Estados responsables así como

por la confluencia de diferentes factores económicos, políticos, culturales, de dotación de recursos, desarrollo periférico, institucionalidad, etc. (Kotler, 2000).

La necesidad de contribuir a la explicación de estos fenómenos que han permitido salir de la pobreza a Corea del Sur y Taiwán han sido los grandes motivadores para la realización de esta investigación. Fundamentalmente buscamos identificar la factibilidad de la aplicación de este tipo de políticas, cambios estructurales y experiencias a la realidad de nuestro país, considerando que pocas décadas atrás las economías de estos tres países, se encontraban con muchas similitudes más que diferencias.

1.2 Problemática

Las Economías del Sudeste asiático, en especial las de Corea del Sur y Taiwán, en los últimos 50 años han presentado un excelente desempeño económico, llegando en muchos casos a lograr tasas de crecimiento anual 3 veces superiores a las de los países industrializados y dos veces a las de los países en desarrollo (Carlos Aquino, 2006). Los cambios estructurales en los respectivos patrones de especialización internacional promovidos a través de políticas públicas son considerados la base primordial para lograr sus objetivos. Se considera que el siglo XXI será el siglo de Asia (Arturo Torres, 2007).

Las razones del éxito logrado por estas naciones han generado una serie de debates para llegar a comprenderlo, especialmente si se considera que estos países llevaron a cabo un proceso de industrialización tardío con respecto a naciones periféricas. Algunas de las posiciones atribuyen este éxito a variables como la correcta fijación de precios o las reglas del mercado o en otros casos se enfatiza en los altos niveles de ahorro alcanzados o a la intervención del estado para favorecer tanto al desarrollo global como al de ciertas industrias específicas (Martha Beckerman 1995).

Cada uno de estos países cuenta con una infinidad de especificidades que nos llevan a pensar que sería muy difícil utilizarlos como modelo de desarrollo para nuestros países, pero si nos pueden servir de base para analizar sus experiencias y compararlas con nuestros procesos actuales, sirviendo, estas reflexiones serían de gran utilidad para el desarrollo de la economía ecuatoriana. Según Carlos Aquino (2006), la década de 1980 es la “Década Perdida” de

Latinoamérica, donde la gran mayoría de países latinoamericanos sufrieron la caída de su Producto Nacional Bruto (PNB) per cápita, en contraste con el extraordinario desempeño económico de los países del sudeste asiático, los cuales desde hace 30 años, mantienen altas tasa de crecimiento económico.

Nuestro estudio busca fundamentalmente evaluar las características asumidas por el proceso de desarrollo económico de estas dos naciones del sudeste asiático a efecto de encontrar respuestas sobre las razones que explican su trayectoria exitosa, al igual que los procesos que actualmente están siendo aplicados en la economía ecuatoriana. Para ello, abordaremos un análisis comparativo de las experiencias económicas de Corea del Sur y Taiwán con la economía ecuatoriana que en los últimos años no ha alcanzado un desarrollo sostenible.

Se analizarán y sintetizarán los principales factores determinantes del éxito y fracaso de estas economías señalando las similitudes y diferencias que se encuentran en términos de estrategias de desarrollo y resultados económicos., especificando los aspectos estructurales de sus economías y las modalidades que asumieron sus políticas macroeconómicas y microeconómicas en las distintas fases de desarrollo.

La diferencia de comportamiento de estas economías respecto a la nuestra para el periodo de 1965-1990 es dramática. Los niveles que muestran estos países con respecto al Ecuador en relación tanto al crecimiento del PIB y de las exportaciones como al cambio estructural en la composición de las mismas nos refleja un patrón de inversión más orientado hacia los sectores comercializables de tipo manufacturero por parte de los países asiáticos. (Dasgupta, 1993) señala que una de las razones de la prosperidad de los países del este de Asia fue la influencia de ideas provenientes de países vecinos exitosos. En otras regiones en desarrollo, hubo pocos modelos que jugaran un rol positivo.

En un marco de fuerte dinamismo, Corea del Sur y Taiwán mostraron esfuerzos más avanzados para fortalecer sus capacidades de adaptación y generación de tecnologías, lo que se manifestó en una fuerte inserción en los mercados internacionales apoyados en mayor medida en sectores tecnológicos más avanzados. (Martha Bekerman, 1995)

1.3 Marco Teórico

Para comprender el proceso de cambio evidenciado por las economías del sudeste asiático, tenemos que abordar necesariamente la noción de crecimiento económico y los factores determinantes del mismo.

El Crecimiento Económico puede ser entendido como el aumento sostenido del producto real de una nación o región a lo largo del tiempo; en otras palabras, es el alza persistente del valor agregado de una región o país en el transcurso del tiempo. Esta definición muestra que el crecimiento económico está asociado al hecho de que un país o región incrementen, intensiva y extensivamente, la capacidad de producción en términos reales, lo que le lleva a mayores niveles de ingreso real para los habitantes de esa región o país. El valor agregado generado por el proceso de producción de bienes y servicios durante un periodo de tiempo determinado se mide a través del Producto Interno Bruto (PIB) o del Producto Nacional Bruto (PNB) dependiendo de si se considera la residencia de los propietarios de los factores productivos o no. En consecuencia, el crecimiento económico se mide por la tasa de crecimiento promedio del PIB o PNB entre dos periodos de tiempo. (Posada, 2000)

El crecimiento se explica, normalmente usando una función de producción, que incorpora los recursos o factores productivos disponibles en el país: la tierra y otros recursos naturales, el trabajo y su cualidad, el capital y la tecnología, otorgando a cada uno de estos un valor explicativo del valor total del crecimiento, dejando un “resto” no explicado para otros factores”. (Brañas, 2002). En el análisis de contabilidad de crecimiento llevados a cabo por autores como Abramovitz (1956), Solow (1957) o Denison (1962, 1967), se demostró que los principales factores que influyen en el crecimiento económico son el capital, la tecnología y “otros factores” asociados con una mayor eficiencia en la producción, que entrarían a formar parte del valor residual al ser obtenidos por diferencia con los valores observables.

El sector económico que incorpora más capital y tecnología es el industrial, además de tener elementos que le permiten ser el más eficiente de todos. Este hecho ya fue evidenciado por Nicholas Kaldor (1955, 1957) al enunciar las “leyes de crecimiento” que recibieron su nombre. La primera ley señala que el crecimiento del PIB está relacionado positivamente con el crecimiento del sector manufacturero; la segunda, que cuanto mayor es este sector mayor

es su productividad gracias a la existencia de rendimientos a escala crecientes en el sector. La tercera ley nos dice que la productividad de los sectores no manufactureros esta positivamente relacionada con el crecimiento del sector manufacturero, gracias a la presencia de fuertes encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante del sector industrial con el resto de sectores económicos.

En la economía mundial se puede observar a países considerados desarrollados como los Estados Unidos, Japón, Francia, Reino Unido, Alemania etc., con altos grados de industrialización en donde los conceptos de crecimiento y desarrollo económico están altamente relacionados. De la misma manera se encuentran países altamente industrializados como Corea del sur y Taiwán, donde fácilmente se puede apreciar una clara distinción entre crecimiento económico y desarrollo económico, pero también se consiguen naciones con un bajo nivel de desarrollo y elevada industrialización como muchos de los países latinoamericanos, en nuestro caso Ecuador, africanos y algunos del sudeste asiático. (Barro y Sala-i-Martin, 1999). Sin embargo, este hecho puede estar sesgado, dado que dentro del sector industrial se incluyen sectores extractivos. Cuando solo se tienen en cuenta sectores manufactureros, muchos países en desarrollo quedan fuera de esta lista.

El crecimiento económico ha sido analizado desde varias teorías entre las cuales podemos identificar a dos desde el lado de la oferta: Los modelos de crecimiento exógeno (neoclásicos) y los modelos de crecimiento endógenos. Los primeros se caracterizan porque la tasa de crecimiento del avance tecnológico es considerada exógena, es decir, que este se genera independientemente de lo que ocurre en la economía. Dentro de este grupo de modelos los más importantes son: Solow y Swan (1957), las contribuciones de autores como Mankiw, Romer y Weil (1992) o la extensión macroeconómica del modelo de Ramsey-Cass-Koopmas.

Los modelos de crecimiento endógeno modelan como se producen los nuevos avances de la tecnología, destacándose las contribuciones de Romer (1986), Lucas (1988) y Rebelo (1991) los cuales tienden sus cimientos en los modelos de Arrow (1962), Sheshinsky (1967) y Uzawa (1965) y de cierta manera en los aportes de Knight a mediados de los 40.

El modelo de Ramsey (1928) es el primer modelo formal de crecimiento económico, el cual es considerado muy adelantado para la época en que fue introducido. El modelo de Ramsey

introdujo los conceptos de optimización dinámica, equilibrio dinámico y funciones de utilidad separables, conceptos que son utilizados frecuentemente para referirse a la Teoría del Consumo, de valoración de activos financieros y aun de ciclos económicos reales (Barro y Sala-i-Martin, 1999). Sin embargo, estos conceptos tomaron relevancia a mediados de los años 60, cuando Cass y Koopmans usaron el modelo de Ramsey para construir un modelo de crecimiento económico fundamentado en la optimización de una función de utilidad separable que depende del nivel de consumo en cada periodo y determinar así el patrón óptimo de consumo y ahorro (inversión) para cada periodo. Lo que implica que la tasa de ahorro y por tanto de inversión en capital se determina endógenamente en el modelo. Esto tiene una importante implicación de política económica ya que cada país puede elegir cual es su tasa de ahorro. Sin embargo, las predicciones del modelo de Cass-Koopmans son exactamente iguales a las del modelo de Solow-Swan donde la tasa de ahorro es considerada como una variable exógena.

Posteriormente, Harrod (1939) y Domar (1946) trataron de introducir elementos de la teoría keynesiana para construir un modelo de crecimiento que explicara la inestabilidad económica que caracterizó el periodo entre las dos guerras mundiales. Para ello usaron una función de producción cuyos insumos tienen que ser combinados en proporciones fijas o con un grado muy bajo de sustitución, lo que imponía fuertes restricciones al modelo y hacían difícil de conseguir equilibrios estables a largo plazo (lo que fue llamado senda de filo de la navaja).

En 1956, Solow y Swan desarrollaron por separado un modelo de crecimiento usando una función de producción neoclásica con retornos constantes de escala, rendimientos marginales decrecientes en los factores productivos y la consideración de las principales variables responsables del crecimiento económico como exógenas. Comparando este modelo con el de Ramsey, además de que el primero no hace uso de las herramientas de optimización dinámica, el modelo de Solow- Swan asume que la tasa de ahorro es constante y exógena. (Hermilson Velasquez, 2005)

Una predicción de los modelos neoclásicos ha sido la de convergencia de los países hacia un nivel de renta per cápita de estado estacionario o de equilibrio a largo plazo, lo que Sala -i- Martin (1990) llamo convergencia beta. Esta hipótesis establece que los países cuyo ingreso per cápita este más alejado del ingreso per cápita en el estado estacionario deben crecer más

rápidamente que aquellos países cuyo ingreso per cápita se encuentra próximo a dicho valor. Se dice que esta convergencia de los países es condicional ya que el ingreso per cápita en el estado estacionario depende de la tasa de ahorro de la economía, la tasa de crecimiento de la población y de la posición de la función de producción, características que pueden variar con los países. (Antúnez, 1999)

Estudios empíricos han tratado de detectar cuales son las variables, fuera de las ya mencionadas, que pueden influir en las diferencias en los estados estacionarios entre los países. Entre las fuentes de variación específicas de los países, se ha demostrado que políticas del gobierno o el stock del capital humano influyen significativamente en su evolución.

Una vez que los países han alcanzado su nivel de renta per cápita de equilibrio, todos ellos crecen a una tasa exógena que coincide con la tasa de progreso técnico, de modo que si por alguna razón no existiera progreso tecnológico, entonces no podría existir crecimiento del producto per cápita (Barro y Sala-i-Martin, 1999).

Excepto por los trabajos de Arrow (1962) y Sheshinsky (1967), los estudios teóricos de crecimiento económico estuvieron paralizados por casi dos décadas y no es sino hasta 1986 cuando Romer introduce un nuevo modelo de crecimiento económico que trata de superar los supuestos restrictivos del modelo de Solow-Swan respecto a los rendimientos marginales decrecientes y la consideración de las variables responsables del estado estacionario como constantes. El modelo de Romer (1990) explica que el crecimiento económico puede ser indefinido si los retornos a la inversión, no solo en capital físico sino humano, no decrecen a medida que la economía se expande. En este caso, no tiene porque existir un proceso de convergencia entre economías. Adicionalmente, Romer (1987) usa las ideas de Arrow y Sheshinsky sobre la difusión del conocimiento, principio de no rivalidad, para dar paso a nuevas ideas ampliando el stock de conocimientos. Es así como nace la nueva teoría del crecimiento económico o teoría del crecimiento endógeno. En otras palabras, un crecimiento económico sostenido e indefinido es el resultado de la competencia imperfecta, es decir específicamente sobre el poder monopólico sobre los nuevos descubrimientos, de los retornos crecientes a escala y de cómo el progreso técnico se expande a medida que la economía invierte mas recursos en investigación y desarrollo Romer (1987 y 1990), Aghion y Howit

(1992) o Grossman y Helpman (1991). Lucas (1988) y Rebelo (1991) crearon modelos de crecimiento económico caracterizados por el carácter endógeno del avance tecnológico, pero a diferencia de los mencionados anteriormente, estos dieron un mayor énfasis al rol del capital humano y de los retornos crecientes a escala en el crecimiento económico.

Durante los últimos diez años, el estudio del crecimiento económico ha constituido el núcleo de las investigaciones empíricas en busca de nuevos elementos que alimenten el desarrollo de nuevas teorías que puedan explicar de una mejor manera las divergencias tan notables en la distribución del ingreso en el ámbito mundial y en la velocidad del crecimiento. (Barro y Sala-i-Martin, 1999).

En este punto nos interesa analizar cuáles son los factores determinantes del crecimiento económico. Para ello volvemos al modelo de Solow-Swan cuya función de producción depende de tres variables: capital (K), trabajo (L) y tecnología (A). Asumiendo una economía cerrada la función de producción presenta la siguiente forma: $Y(t) = F[K(t), A(t) L(t)]$, donde t esta referido a un momento determinado en el tiempo, K_t es el stock de capital, L_t es la cantidad del factor de trabajo, y A_t es el progreso técnico aunque en realidad incorpora todos los otros factores” que hacen más eficiente los factores productivos. En este caso, el progreso tecnológico está asociado al factor trabajo y se interpreta como la efectividad del factor trabajo, en consecuencia $A_t L_t$ se puede interpretar como unidades de trabajo efectivas. Esta función de producción evidencia que el nivel de producto Y_t puede cambiar en el tiempo con cambios en cualquiera de las variables que forma parte de ella.

Dado que el modelo supone que el trabajo (L) y la productividad (A) crecen a una tasa exógena y constante, entonces el capital adquiere una relevancia fundamental a través de la tasa de inversión, que al suponer que la economía es cerrada, coincide con la tasa de ahorro.

Por otra parte, el hecho de que la tecnología crezca de igual manera a una tasa constante y exógena significa que la economía toma el progreso tecnológico como si este fuera un “mana caído del cielo”; es decir, esta economía no modela endógenamente el crecimiento tecnológico sino que incorpora el progreso creado por otros.

Continuando con el análisis, el estado estacionario se alcanza cuando el stock de capital por unidad de trabajo efectivo no cambia en el tiempo o, lo que es lo mismo, la inversión neta es igual a cero.

La ecuación que rige el nivel de renta per cápita en el estado estacionario $Y_t^* = A[s/(n+g+\delta)]^{a/(1-\alpha)}$ muestra que un país tendrá una producción per cápita mayor (Y_t) cuanto mayor tasa de inversión (s), el nivel de tecnología (A) y menor sea la tasa de crecimiento de la población (n), la tasa de depreciación (δ) y la tasa de crecimiento del factor tecnológico (g).

De esta ecuación se desprende que aquellos países con mayor nivel de renta que o que han experimentado un crecimiento sostenido en el tiempo como Corea del Sur y Taiwán, son aquellos que presentan altas tasas de ahorro/inversión. En otras palabras, países que han acumulado más capital por trabajador, han logrado un producto por trabajador más elevado y por consiguiente un nivel del ingreso por trabajador más alto, en conclusión, el modelo de Solow-Swan predice que si dos países tienen las mismas características estructurales, es decir exactamente la misma tecnología, la misma tasa de ahorro o inversión, de depreciación y la misma tasa de crecimiento de la población, estos países deben alcanzar el mismo stock de capital per cápita en el estado estacionario y por ende el mismo nivel de ingreso per cápita. Ello implica que las diferencias en un momento determinado en ingreso per cápita entre países que tienen valores muy similares para los parámetros antes mencionados se deben a diferencias en sus stocks de capital per cápita. En este caso, el modelo predice que, los países más pobres (cuyo stock de capital per cápita es menor, tendrán mayores rendimientos en el capital) creciendo más deprisa (recordemos que el capital en el modelo neoclásico está sometido a rendimientos decrecientes), alcanzando de esa forma, en un periodo más o menos corto, el nivel de ingreso de los países más ricos. Este fenómeno es conocido como Convergencia Absoluta.

Este es un incentivo para el capital extranjero, el cual fluiría hacia los países más pobres en busca de esos altos rendimientos. Pero, si existen rezagos en la difusión de la tecnología alrededor del mundo, entonces las diferencias en ingreso per cápita entre países ricos y pobres explican por qué estos últimos no están haciendo uso de los más recientes adelantos

tecnológicos. En consecuencia, estas diferencias podrían ser reducidas en la medida en que los países pobres tengan más acceso a nueva tecnología (Romer, 1997).

Por otro lado la teoría del crecimiento endógeno, que modifica aspectos básicos del modelo de crecimiento neoclásico, resalta el importante papel que desempeña la inversión en capital humano y el progreso tecnológico a la hora de explicar la tasa de crecimiento económico de los países y el proceso de convergencia entre países desarrollados y países en vías de desarrollo.

En este sentido, el comercio exterior, tanto de bienes como de activos, puede ayudar a potenciar la acumulación del factor de producción capital, físico y humano, y el proceso de difusión tecnológica, por lo que puede suponer un elemento acelerador del crecimiento. Si los países con menores niveles de renta invierten en la formación y cualificación de los trabajadores y logran adoptar nuevas tecnologías en sus procesos productivos, alcanzarán niveles de crecimiento más elevados, reduciéndose la brecha existente entre las tasas de crecimiento de los países desarrollados y la de los países en vías de desarrollo. (Hernández, 2002)

La teoría del crecimiento endógeno, desarrollada en la década de los ochenta ha supuesto otra aportación significativa dentro del campo de la teoría del crecimiento y que resalta la importancia del comercio exterior, tanto de bienes y servicios como de activos, como posible factor acelerador del ritmo de crecimiento. (Carolina Hernandez, 2002).

También hace hincapié en el papel de los rendimientos crecientes, los efectos del “Learning by Doing” (Arrow, 1964) en la producción de bienes intensivos en tecnología. En estos modelos se pone gran énfasis en el papel del capital humano, que pasa a ser un determinante crucial en el proceso de crecimiento. El “Learning by Doing” o, lo que es lo mismo, la experiencia adquirida mediante la práctica del trabajo, es parte de la formación del capital humano y puede llegar a ser tan importante como la educación o preparación recibida por los trabajadores. También se presta atención a los efectos externos dinámicos derivados del crecimiento del sector exportador, que actúa como agente principal en lo concerniente a la difusión de tecnología moderna hacia otros sectores e industrias.

La nueva teoría tiene dos implicaciones muy importantes. La primera es teórica y la segunda empírica. Teóricamente, supone una modificación sustancial del modelo de crecimiento neoclásico, al introducir el supuesto de rendimientos crecientes. Así, la nueva teoría afirma que cuando la inversión tiene lugar en un entorno económico caracterizado por rendimientos a escala crecientes, el producto marginal del capital no tiene porque decaer con el tiempo y, por ello, el incentivo a la acumulación de capital puede persistir indefinidamente y sostener un crecimiento constante en el nivel de renta per cápita real. Esta nueva concepción trata de explicar las causas determinantes del crecimiento a largo plazo basándose en la inversión en capital humano y en nuevas tecnologías. (Carolina Hernandez, 2002).

En segundo lugar, la implicación empírica a que hacíamos referencia se pone de manifiesto con los llamados nuevos países industrializados (NPIs) del sudeste asiático: Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán. Se considera que la apertura al exterior ha sido una medida decisiva en el éxito alcanzado por estas naciones.

Las altas tasas de crecimiento que, en los últimos años, alcanzaron Corea del Sur y Taiwán apoyan algunas de las premisas básicas de la nueva teoría del crecimiento: El grado de apertura como impulsor del crecimiento, el papel de los rendimientos crecientes y las ganancias en los niveles de competitividad alcanzada por la exposición a una mayor competencia. (Carolina Hernandez, 2002).

Tanto el modelo de crecimiento de Harrod-Domar como los modelos neoclásicos tenían en común la creencia de que el tercer factor de producción, el progreso tecnológico, estaba exógenamente determinado y carente de coste alguno. Así, en esos modelos, en los que los límites al crecimiento venían impuestos por el lado de la oferta y, al mismo tiempo, los factores de la producción eran considerados como exógenos, la política económica no tenía papel que desempeñar en el campo del crecimiento. El desarrollo de la moderna teoría del crecimiento endógeno trae importantes implicaciones para la política económica.

Es importante señalar que en el modelo de “nueva tecnología” de Romer, el determinante último de crecimiento a largo plazo es el nivel de inversión en investigación tecnológica.

Según señala Carolina Hernandez, 2002, Romer demostró que los tres elementos claves de su modelo (externalidades, rendimientos crecientes en la producción del output y rendimientos decrecientes en la producción de nueva tecnología) eran compatibles con el equilibrio competitivo. Más aun, el supuesto de rendimientos decrecientes en la investigación de nueva tecnología impone un límite óptimo a la cantidad de tecnología más elevado (desde el punto de vista del inversor privado), generando actividad inversora. El cambio técnico endógeno es explicado en términos de adquisición de tecnología por agentes económicos maximizadores del beneficio. Por tanto, estos agentes responderán adecuadamente ante incentivos fiscales e impositivos.

La importancia del análisis de Romer va más allá de las inmediatas implicaciones para la política económica: el supuesto de productividad marginal creciente cuestiona por completo las conclusiones de los modelos de crecimiento tradicionales. No existe ninguna suposición previa que exija afirmar que los niveles de renta per cápita tiendan a converger en los modelos de comercio internacional. Las economías menos desarrolladas experimentarían tasas de crecimiento más bajas que las economías más avanzadas, y el distanciamiento entre ambas tendería a acentuarse. De hecho, el capital y la inversión pueden fluir desde las economías pobres hacia las economías ricas originando un incremento de la productividad marginal del capital en estas últimas. (Hernández, 2002)

Bajo este enfoque, las economías pequeñas presentan claras desventajas en el proceso de crecimiento.

1.4 Revisión Bibliográfica

De acuerdo a los objetivos señalados, el marco de la presente investigación queda delimitado por la convergencia de dos temas principales: los factores del éxito de Corea del Sur y Taiwán y el fracaso económico de Ecuador, y por otro, en la búsqueda de políticas económicas aplicables a la realidad ecuatoriana en busca de su desarrollo económico sostenible.

Uno de los investigadores latinoamericanos que ha profundizado en el tema es el peruano Carlos Aquino Rodríguez quien presenta varios artículos sobre el desarrollo del sudeste

asiático, en su artículo “Experiencia Asiática de desarrollo y lecciones para el Perú”. Aquino (2006) nos lleva a entender las razones por las cuales se ha desarrollado el sudeste asiático, cuales han sido las condiciones iniciales y cuales fueron las características del modelo de desarrollo implementando. Pero el punto más importante para nuestro estudio, es considerar las lecciones que el autor recomienda para el Perú, de una u otra manera las economías tanto ecuatoriana como peruana tienen muchas similitudes.

En otro de sus estudios “El Rol del Estado en la Economía”, Carlos Aquino (1996) nos explica como la participación del Estado en las economías del Asia oriental influyó en el desarrollo económico de estas naciones. Considerando que, si bien es cierto, la participación estatal en el desarrollo es de suma importancia en la economía, también es cierto que el verdadero motor del desarrollo es la empresa privada. Para nuestro estudio es vital comprender los alcances de la participación gubernamental en el desarrollo económico de las naciones en cuestión.

Un estudio importante para nuestra investigación es el que hace Martha Beckerman (1995) en su libro “Política Económica en Experiencias Exitosas de Asia. Los casos de Corea del Sur, Taiwán, Malasia y Tailandia”. Quien nos explica muy detalladamente y de forma individual los cambios estructurales que ha sufrido cada una de estas 4 naciones para alcanzar el ansiado éxito económico, pasando desde políticas macroeconómicas hasta políticas de carácter microeconómico y comercial.

Won- Ho Kim, es uno de los investigadores coreanos que nos permite entender de manera clara los factores que incidieron en el desarrollo económico de Corea del Sur. Su estudio “Las lecciones de las experiencias de Desarrollo Económico de Corea del Sur” (Won Ho, 2009) nos presenta una realidad económica de Corea del sur no solo de forma cualitativa sino también cuantitativa.

Además nos brinda la oportunidad de analizar que la aplicación de políticas atendiendo a la propia sociedad puede ser mucho más eficiente que las técnicas aplicadas con instrumentos abstractos y racionalidad que no considere los valores previos y las instituciones como restricciones activas en el proceso de toma de decisiones.

Arturo Torres (2007) enfrenta un profundo análisis de uno de los sectores más importantes para el desarrollo económico de las naciones como es el de las PYMES (pequeñas y medianas empresas) en Taiwán y Corea del Sur. La implicación de políticas públicas y el desarrollo de proveedores han sido trascendentes en el éxito económico de estas naciones de ahí que considerando que en nuestro país el 95% de empresas son consideradas dentro de este grupo, creemos sumamente importante hacer un análisis que nos permita identificar similitudes y diferencias de la aplicación de políticas públicas para este sector.

Hugo Kantis (2002) en su libro “Empresarialidad en Economías Emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia” va mas allá del análisis con la participación del estado sino también al ser humano como fuente de creación de nuevas iniciativas empresariales, su estudio identifica cuales han sido los factores claves que estimulan o limitan la utilización de las capacidades empresariales en cada etapa del proceso emprendedor en América Latina y el sudeste Asiático.

Del análisis de estas investigaciones se puede deducir una serie de consecuencias y recomendaciones de política para la promoción de la empresarialidad en distintos contextos socioeconómicos.

1.5 Metodología

Desde una perspectiva de trabajo en la comprensión más que en la comprobación de relaciones causales, hemos optado por desarrollar este trabajo de investigación bajo una metodología de análisis Comparativo.

La comparación en sentido explícito, también llamada *análisis comparativo*, se entiende como aquella que requiere un método o métodos propios, los de la ciencia social comparativa, que se diferencian de la ciencia social no comparativa en su orientación y sus procedimientos (Ragin, 1987). Se podría decir en términos generales que este tipo de análisis consiste en la utilización sistemática de observaciones extraídas de dos o más entidades macro sociales (países, sociedades, sistemas políticos o subsistemas, organizaciones, culturas) o varios momentos en la historia de una sociedad, para examinar sus semejanzas y diferencias e indagar sobre las causas de éstas (Elder, 1976).

Además de la utilización de uno o varios sistemas macro sociales o parte de ellos, el rasgo más importante que caracteriza este tipo de investigación, es el uso de conceptos comparativos que sean capaces de “viajar” (Sartori, 1994). Es decir, que sean aplicables a más de un país o cultura, y permitan el uso de atributos de estas unidades macrosociales, después de haber sido convenientemente medidos, en los enunciados o proposiciones empíricas explicativas. Desde esta perspectiva, el estudio detallado de un caso crucial podría considerarse como análisis comparativo, o al menos tener implicaciones teóricas, siempre que utilice conceptos comparativos aplicables a otros casos (Eckstein, 1975).

El campo del análisis comparativo debe delimitarse de la manera más detallada atendiendo a los objetivos que se le atribuyen como propios. Para Anthony Giddens, “resulta evidente que la información factual sobre una sociedad no siempre nos dirá si estamos tratando con un caso insólito o con un conjunto de influencias muy general. Con frecuencia los sociólogos utilizan preguntas comparativas, que relacionan un contexto social con otro o que contrastan ejemplos tomados en sociedades diferentes” (Giddens, 1999: pg. 678).

Lijphart (1971, pg.135), “define el método comparativo como el análisis de un número reducido de casos, de dos a menos de veinte”. La mayoría de autores están de acuerdo que una de las funciones del método comparativo consiste en comparar dos o más casos con el fin de poner de manifiesto sus diferencias recíprocas; de ese modo se prepara el esquema para interpretar la manera como en cada uno de los contextos se producen procesos de cambio contrastantes.

Existe una larga tradición de aplicar el método comparativo en contextos internacionales. Como habíamos afirmado anteriormente, este tipo de análisis consiste en la utilización sistemática de observaciones extraídas de dos o más entidades macrosociales para examinar sus semejanzas y diferencias e indagar sobre las causas de estas. Se ha hablado así, según los países, de *comparativismo o análisis comparativo*, *cross-national o comparative research*, *comparatisme*, *vergleichende Forschung o Komparatistik*, *ricerca comparata*, etc., para referirse a la vertiente inter-cultural o inter-nacional de estos análisis (Colino, 2004).

Dos de los fines principales del análisis comparativo en Ciencias Sociales son, evitar el etnocentrismo y descubrir regularidades o leyes en la realidad social. Con referencia a nuestro estudio de investigación, la búsqueda de regularidades y la generación de leyes, solo es posible por medio del estudio sistemático de las semejanzas y diferencias entre sistemas o países, y el intento de explicarlas, mediante el control de las múltiples condiciones o factores presuntamente capaces de causar un efecto o fenómeno dado. Este análisis recurre, por un lado, al uso de hipótesis y teorías, y, por otro, a la selección sistemática de los casos que hayan de ser investigados. Así pues, como afirma Sartori (1994), el comparar equivale, en gran medida, a controlar las posibles fuentes de variación de la ocurrencia de un fenómeno social.

Puede afirmarse entonces que, de forma esquemática, los objetivos del análisis comparativo son, según Colino (2004) los siguientes:

- a) La investigación de semejanzas y diferencias (variación) entre casos, que da lugar a
- b) La observación de regularidades, que deben ser explicadas mediante
- c) El descubrimiento de covariación o la interpretación de la diversidad, que suele hacerse a través de
- d) La comprobación de hipótesis explicativas, que llevan a
- e) La explicación de la complejidad de relaciones causales y el establecimiento de generalizaciones o pautas particulares, que permitirán finalmente
- f) La generación de teorías o su refutación.

La comparación o análisis comparativo tiene, pues, además de una función heurística, generadora de teoría e hipótesis, una función de verificación o comprobación de las teorías o hipótesis ya existentes.

Según la comparabilidad atribuida a los casos y la especificidad respecto a los demás: Elder (1976) ha distinguido entre estudios que se concentran en:

- a) La especificidad de un país y los contrastes entre países,
- b) Los subconjuntos de países y la limitada comparabilidad de estos, lo que constituye el fundamento de los llamados *area studies* y
- c) Las similitudes entre países y la comparabilidad total entre países.

En estos estudios se intenta llegar al descubrimiento de leyes universales sociológicas independientes de consideración de espacio y tiempo.

Partiendo de la precedente exposición de los fines y tipologías de análisis comparativo y atendiendo a nuestro estudio para el que se muestra como el método idóneo, podemos definir al Método Comparativo en sentido estricto, de manera bastante general para englobar diversas concepciones de este.

El Método Comparativo, debe entenderse como aquel procedimiento científico-lógico para llevar a cabo un análisis comparativo de la realidad social, que fija su atención en dos o más unidades macrosociales. Las cuales han sido seleccionadas en forma sistemática y son comparables en subconjuntos o totalmente (contextos homogéneos o heterogéneos) y son consideradas como el contexto del análisis de la variación (semejanzas y diferencias) entre variables o relaciones; estas, además, pueden ser observadas a diferentes niveles del análisis, para llegar, bien a la comprobación de nuestra hipótesis o proposiciones causales explicativas de validez general, o bien a la interpretación de diferentes pautas causales particulares de cada caso.

Este método comparativo ha sido utilizado en muchos estudios donde se busca resaltar las diferencias y similitudes que se pueden presentar entre los diferentes actores, así podemos citar al estudio realizado por Lic. Juan Bautista Conejo, “Matrices Comparativas del CAFTA y los Tratados de Libre Comercio con Chile y Canadá” en el año 2005, donde se busca identificar los puntos divergentes entre los instrumentos negociados en estos Tratados de Libre Comercio desde la perspectiva del Gobierno de la Republica Dominicana.

De igual manera podemos citar como base de referencia metodológica al estudio de Daniel Pérez Enri titulado “COREA. Un caso de desarrollo Exitoso. Experiencia y aportes para la actual Argentina” del año 2002, donde hace un estudio comparativo de estas dos naciones, utilizando cuadros y matrices comparativas, de aspectos económicos de relevancia como son: tasa de crecimiento económico, fuentes del crecimiento económico, distribución del ingreso, relación capital producto, el ahorro bruto interno y producto interno bruto per cápita.

Carlos Aquino en su estudio “La Experiencia Asiática para el Desarrollo y lecciones para el Perú” del año 2006, también nos ayuda metodológicamente a comparar índices económicos a través de matrices comparativas, fundamentalmente sobre la base de la economía peruana que tienen muchas similitudes con la ecuatoriana.

Un estudio reciente “Development needs of Small to Medium Size Tourism Businesses” realizado por la AICST en enero del 2004 utilizó el método comparativo, utilizando variables que permitieron comparar países de Asia (Australia, China, Taipéi, Tailandia) y México. Dicho estudio comparó, en el caso de las PYMES de los países mencionados: El desarrollo de los recursos humanos, el acceso a financiamiento, el acceso al mercado, el acceso a la tecnología, el acceso a la información y mujeres emprendedoras.

Finalmente y bajo el mismo concepto comparativo, tenemos un estudio realizado por Ki-Hyun Kim de la Universidad Sunmoon de Corea en el año 2004, que relaciona las experiencias de desarrollo entre Corea del Sur y América Latina donde introduce variables significativas como el índice de gini, exportaciones, importaciones, índice de precios de los commodities, reforma agraria, inversión extranjera Directa, investigación y desarrollo y gasto social.

La aplicación del método expuesto a nuestro caso de estudio, se la ha realizado teniendo en cuenta las siguientes motivaciones.

El primer lugar se han elegido dos países como modelos a seguir, Corea del Sur y Taiwán por ser economías pequeñas, que provienen del subdesarrollo y que en los últimos 50 años han logrado insertarse en el mercado internacional posicionándose en la lista de los países desarrollados. Estas experiencias serán comparadas con el caso de Ecuador.

La hipótesis que se ha mantenido en la presente investigación es que los factores asociados al aumento de competitividad son determinantes en el fuerte crecimiento asociado a estos países. Por ese motivo, en la presente investigación, se ha considerado una serie de variables de competitividad basándonos en el informe de competitividad global publicado por el *World Economic Forum*. Este informe que ha sido elaborado por más de tres décadas, ha examinado varios factores que han permitido a las economías lograr un crecimiento económico sostenido y prosperidad en el largo plazo. Por otro lado ha sido una gran herramienta de comparación

tanto para líderes de negocios como para generadores de políticas públicas. El *Global Competitive Index (GCI)* es un índice altamente comprensivo para medir la competencia nacional, el cual captura los fundamentos microeconómicos y macroeconómicos de la competitividad nacional. El *World Economic Forum* define la competitividad con un conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. El nivel de productividad, por otro lado, define el nivel de prosperidad sostenible que puede ser adquirido por una economía, es decir que las economías más competitivas están en capacidad de producir altos niveles de ingreso para sus ciudadanos como ha sido el caso de Corea del Sur y Taiwán. El *GCI* incluye varios componentes, que miden los diferentes aspectos de la competitividad, los mismos que han sido agrupados en 12 pilares fundamentales de la competitividad económica.

1. *Instituciones*: El ambiente institucional está determinado por un marco legal y administrativo, dentro de los cuales los individuos, firmas y gobiernos interactúan para generar ingresos y bienestar en la economía. La importancia de la institucionalidad ha sido muy importante especialmente en tiempos de crisis económicas.
2. *Infraestructura*: Considerado como un elemento crítico para el funcionamiento efectivo de una economía. Así como también, como un factor determinante para la localización de la actividad económica y de los tipos de actividad y sectores que pueden ser desarrollados en una economía.
3. *Ambiente Macroeconómico*: La estabilidad macroeconómica es fundamental para los negocios, y por lo tanto, para la competitividad en general del país.
4. *Salud y Educación Primaria*: Una fuerza laboral saludable es fundamental para la competitividad y productividad de un país. La educación básica incrementa la eficiencia de los trabajadores.
5. *Educación Superior y Entrenamiento*: La calidad en la educación superior y en entrenamiento, son cruciales para las economías que quieren mejorar su cadena de valor más allá de los simples procesos de producción y productos.
6. *Eficiencia de los Mercados de Bienes*: Países con eficientes mercados de bienes están bien posicionados para producir las mezclas correctas de productos y servicios dadas las condiciones particulares de su oferta y demanda.
7. *Eficiencia de los Mercados Laborales*: La eficiencia y flexibilidad en los mercados laborales son cruciales para asegurar que los trabajadores sean ubicados en su lugar

más eficiente en la economía y que sean de igual manera, con los incentivos para que den sus mejores esfuerzos en el trabajo.

8. *Desarrollo de Mercados Financieros*: Un sector financiero eficiente asigna los recursos ahorrados por los ciudadanos de una nación, a los usos más productivos, tan bien, como los que provienen del extranjero.
9. *Preparación Tecnológica*: La tecnología es un elemento muy importante para las empresas, les ayuda a competir y a prosperar. Este índice mide la agilidad con la que una economía adopta tecnología existente para mejorar la productividad de sus industrias.
10. *Tamaño del Mercado*: El tamaño del mercado afecta la productividad debido a que los grandes mercados permiten a las firmas producir en economías de escala.
11. *Sofisticación del Negocio*: Es un conductor a altos niveles de eficiencia en la producción de bienes y servicios. Esto genera el incremento de la productividad por lo tanto mejorando la competitividad de una nación.
12. *Innovación*: Los estándares de vida solo pueden ser mejorados a través de la innovación tecnológica. La innovación es muy importante para las economías ya que acercan las fronteras del conocimiento y la posibilidad de la integración y adaptación a tecnologías exógenas tiende a desaparecer.

Es importante considerar que todos estos pilares no funcionan independientemente, sino más bien, ellos se refuerzan unos con otros, y una debilidad en un área a menudo tiene un impacto negativo en otras.

Para el análisis comparativo de las economías de los países que forman parte de esta investigación, hemos seleccionado a 6 variables principales con subvariables asociadas y que han sido consideradas a partir del *GCR* elaborado por el *World Economic Forum*, que serán presentadas en un formato de matrices comparativas:

- a) *Política Económica*: se considerarán la política monetaria, de tipo de cambio, fiscal y como variables determinantes la tasa de ahorro, la tasa de inversión y la tasa de inflación.
- b) *Política Comercial*: Se consideraran la política de sustitución de las importaciones, políticas comerciales de protección, políticas de promoción a las exportaciones,

políticas de financiamiento a las exportaciones, concertación de metas anuales de exportación, políticas de incentivos generales de la inversión, apoyo al desarrollo tecnológico, creación de infraestructura institucional e implementación de actividades de Marketing Internacional.

- c) *Política Tecnológica:* Se consideraran los procesos de industrialización sustentados en sectores de tecnología madura, procesos de adquisición y aprendizaje de tecnología extranjera, construcción de infraestructura científica y tecnológica, generación e innovación de tecnología propia, incentivos crediticos y fiscales para el desarrollo tecnológico, inversión pública en investigación y desarrollo, Inversión privada en investigación y desarrollo y estímulos para el desarrollo tecnológico en las PYMES.
- d) *Política Educativa:* se consideraran el gasto público en educación, acceso a educación, calidad de la educación, cobertura educativa, acceso a educación de tercer nivel, acceso a educación de cuarto nivel, y la planificación activa de la oferta educativa,
- e) *Política Industrial:* Se consideraran las políticas de incremento a la productividad y competitividad, fomento a las actividades industriales, incentivos fiscales y económicos, fomento a la inversión industrial, fomento a las exportaciones industriales, acceso y fomento a la información y asesoramiento, y el fomento a la calidad.
- f) *Política de Apoyo a PYMES:* se consideraran las instituciones de apoyo, accesos a servicios de apoyo empresarial, acceso a créditos y garantías, acceso a información y asesoramiento, incentivos a la creación de empresas, asistencia y asesoramiento tecnológico, políticas de internacionalización, asociación y cooperativismo, compras públicas.

Nuestro estudio primeramente busca comparar históricamente (1960-2009) el desempeño de estas economías a partir de una serie de indicadores económicos primarios que nos permita tener una especie de fotografía de los países que estamos analizando:

- a) PIB per Cápita
- b) Tamaño de mercado
- c) Tasa de Crecimiento del PIB
- d) Inversión Extranjera Directa
- e) Inversión en I&D

- f) Gasto Público (diferenciar inversión de consumo)
- g) Participación en Educación
- h) Empleo

Estas variables son conocidas y aceptadas por los organismos internacionales y puede decirse que la obtención de datos se encuentra estandarizada, lo que nos ayudará a la explicación de relaciones causales y el establecimiento de generalizaciones o pautas particulares, que nos permitan conocer las razones del porque se ha generado en estos dos países una dinámica de crecimiento mayor que en otros. El objetivo último será la generación de recomendaciones para promover el crecimiento económico del Ecuador.

Como complemento al análisis comparativo, se adjuntará en anexos, el ranking de competitividad 2010-2011 calculado por el World Economic Forum para Ecuador, Corea de Sur y Taiwán con el objetivo de dar sustento a las conclusiones obtenidas en el análisis cualitativo realizado.

En el siguiente capítulo se realizarán estudios descriptivos de los casos de Corea de Sur y Taiwán tomando en consideración las variables mencionadas. Para ello recurriremos tanto a fuentes de datos primarias como las que podemos encontrar las bases de datos del *World Bank*, *Fondo Monetario Internacional* y *el Statistical Yearbook of the Republic of China*, como secundarias entre las que se incluyen investigaciones específicas sobre el tema, algunas tesis de gran valor por su original e innovadora explicación del crecimiento, incorporando diferentes puntos de vista de los tradicionalmente utilizados.

CAPITULO II ANALISIS DE CASOS

COREA DEL SUR

2.1 Introducción

Corea del Sur durante los últimos 25 años ha demostrado tener un crecimiento espectacular de sus niveles de producción y exportaciones como una significativa transformación de su estructura económica. Ha presentado tasas de crecimiento promedio de Producto Interno Bruto (PIB) superiores al 9% anual, mientras que el PIB per Cápita creció de \$87 en 1962 a \$ 5523 en 1990. En el mismo periodo también podemos observar un gran crecimiento de sus exportaciones pasando de 55 millones de dólares a 65000 millones de dólares, un crecimiento que duplicó al de Japón. Gracias a ello Corea del Sur paso de ser el número 101 entre los países exportadores ha ser el numero 14. (Bekerman, 1995)

La participación del sector manufacturero en el PIB pasa del 18% en 1965 al 31% en 1990. Los cambios estructurales que muestra la economía coreana se reflejan además en la composición de sus exportaciones. La participación de los productos manufacturados en el total pasa del 59% en 1965 al 94% en 1990. La orientación a la inversión en el sector manufacturero es muy remarcable. Las industrias químicas y pesadas crecen en este periodo del 15% al 55%, debido al comportamiento de las exportaciones de acero, electrónicos, químicos y maquinaria y equipos de transporte (Amsden, 1989).

A nivel macroeconómico, Corea muestra a lo largo del periodo una tasa de inflación moderada junto a una fuerte expansión en los niveles de ahorro e inversión.

Los niveles de productividad aumentaron debido a la contribución realizada por la incorporación y difusión de la tecnología que a su vez fue estimulada por el crecimiento de las exportaciones. La consolidación de su estrategia exportadora genero una significativa transformación en la estructura productiva (Westphal, 1992).

2.2 Características de la Economía Coreana

Corea es un país densamente poblado, tiene una extensión de 57000 km² y aproximadamente 43,3 millones de habitantes, es un país caracterizado por tener muy pocos recursos naturales. Perteneció al imperio japonés desde 1910 hasta fines de la segunda guerra mundial cuando la península fue dividida en dos partes. Durante este periodo los coreanos pudieron desarrollar un aprendizaje tecnológico y organizativo. Según Westphal, el legado más importante dejado por los japoneses fue el de la formación del Capital Humano.

La guerra de 1950-53 entre el Norte y el Sur terminó restableciendo las fronteras originales pero dejó a ambas regiones devastadas y una situación de fuerte dependencia económica y militar con respecto a las dos superpotencias. La República de Corea, que ocupa la parte sur, fue gobernada en forma autoritaria por Syngam Rhee desde el final de la guerra hasta el derrocamiento del régimen en 1960. Durante este periodo el aporte de ayuda económica y militar por parte de los Estados Unidos alcanzó los 2000 millones de dólares, que correspondían a más del 8% de su PNB. Es importante considerar que el gasto en defensa hecho por Corea del Sur tenía una participación altísima en su PNB y mucho más grande que el de muchas economías en procesos de desarrollo. La ayuda americana es considerada un elemento político importante para consolidar el régimen y sentar las bases de la estabilidad económica en los años cincuenta, pero no es considerada un elemento fundamental en el rápido crecimiento industrial de los años venideros.

Otro punto importante a considerar es la Reforma Agraria que se presenta en los 50's, la cual permite y abre nuevas oportunidades económicas y sociales en las áreas rurales, por lo que se crean las condiciones iniciales para una distribución del ingreso más equitativa. No obstante, es importante considerar que con el adelanto en el proceso de industrialización, también se presentan niveles muy altos de concentración económica.

El gobierno coreano de aquella época fomentó intencionalmente la emergencia de los *CHAEBOLS* (*grandes conglomerados empresariales*), tanto para el desarrollo de economías de escala en tecnologías maduras como para impulsar a las industrias estratégicas. El

gobierno contribuyó a la consolidación de los *CHAEBOLS* no solo con el apoyo a la formación de capital y la diversificación de estos conglomerados sino a través de incentivos a la formación y desarrollo de compañías de trading integradas, que estén en capacidad de desarrollar su propia capacidad de marketing, lo que les permitió insertarse en el mercado mundial e imponer sus propias marcas (Bustelo, 2004).

El Estado ejerció una gran disciplina sobre los *CHAEBOLS*, penalizando los malos resultados e incentivando su actuación en industrias nuevas y riesgosas, esto marca una gran diferencia con otras naciones de la periferia. Para 1975 solo 3 de los 10 mayores *CHAEBOLS* que existían en 1965, Samsung, Goldstar y Sangyong. (Kim, 1993).

Para 1960 la banca privada se incorpora al sector público, con el fin de subordinar el poder financiero al proceso de industrialización. El sector financiero presenta muchas fallas estructurales y que llevan a una situación de déficit crónico y creciente al sector público en la medida que fue el mismo estado que responde a la creciente demanda de fondos para el desarrollo industrial en las década de los 60 y 70.

A inicio de la década de los 70, asume el gobierno Chung Hee Park, luego de un proceso largo de cambio social, el estado coreano muestra un poder ya consolidado, sin manifestaciones relevantes de oposición por parte de las distintas clases sociales. La aristocracia fue disuelta por la reforma agraria, el sector financiero fue subordinado al estado, los trabajadores eran aun un porcentaje pequeño de la población y los campesinos quedaron atomizados en pequeñas propiedades (Amsden, 1989). Esta consolidación del estado frente a los diferentes actores económicos jugó un rol importante en asegurar el éxito de la estrategia exportadora. El estado pudo ejercer su poder y disciplinar tanto a los gerentes como a propietarios de las grandes empresas, pero lo más importante es que a través del establecimiento de mecanismos institucionales para la toma de decisiones se pudo incentivar o penalizar de acuerdo a las metas establecidas por el estado en términos de mayores exportaciones o de sustitución de importaciones.

Otro punto a considerar de la estrategia coreana, son las políticas restrictivas seguidas en relación a la inversión extranjera directa (IED) y a las licencias de tecnologías durante los primeros años del proceso de industrialización. Esto hizo que las mismas tuvieran un impacto

mínimo sobre la economía coreana hasta el comienzo de los años 80. La IED alcanzó únicamente el 1,3% del PBN durante el periodo 1972-80.

La proximidad geográfica y las relaciones históricas con Japón han generado una fuerte influencia en el modelo de desarrollo coreano. En muchos casos se pueden ver similitudes en la aplicación de políticas y en la adquisición de tecnología. La diferencia más relevante puede ser que Corea llegó a mercados internacionales con empresas con muy poca experiencia doméstica y apoyándose en fuertes importaciones de maquinaria y tecnología, las mismas que determinaron los cambios en la estructura productiva de Corea y de allí la importancia que adquirió su estrategia comercial (Brañas, 2002).

2.3. La Política. Factor determinante del crecimiento

El éxito del crecimiento económico de Corea del Sur se atribuye básicamente a razones de política económica implementadas bajo la dirección directa de estado. Por otro lado, también se deben considerar a las empresas como aportadoras al crecimiento y por tanto tomadoras de decisiones y no solo como seguidoras de las decisiones gubernamentales. También es importante considerar otros factores que si bien no explican el crecimiento en si mismo, permiten entender mejor las razones por las que en Corea, las medidas de política económica han funcionado extraordinariamente bien a diferencia de otros países que no han tenido los mismos resultados. Estos factores son los sociológicos que a la vez que condicionan, son generadoras de unas condiciones que hacen efectivas políticas económicas que actuando bajo otras combinaciones de instituciones, de valores o de relaciones, no son tan eficientes. Aspectos sociológicos presentes en la sociedad y en las empresas que hacen que el papel de catalizadores o inhibidores de las políticas de crecimiento e industrialización (Brañas, 2002).

Algunos países de Asia tomaron como objetivo principal el crecimiento económico y dejaron en segundo plano otros objetivos prioritarios como las mejoras sociales o la construcción de la democracia. Si bien es cierto se ha venido generando un crecimiento económico permanente, acelerado y con características propias, también es cierto que ha sido diferente al crecimiento presentado en naciones industrializadas del primer mundo. En Corea el crecimiento se ha desarrollado por caminos más acordes con los aspectos sociales propios.

El estado, la política, la empresa (empresarios y trabajadores) han sido los sujetos que han conseguido el acelerado crecimiento económico y desarrollo social que Corea nos presenta actualmente, conjuntamente con los niveles de exportación, la tecnología, la inversión e incluso la educación. Pero también debemos considerar una serie de “otros” factores no cuantificables y que permiten que los anteriores factores actúen de forma exitosa en el desarrollo, estos son los llamados factores sociales que mas adelante abordaremos en este estudio.

2.3.1 La política como factor de desarrollo e industrialización

Algunos autores como Kim (1997), Amsden (1989) y Johnson (1994), sostienen que las teorías que hacen de la intervención del estado el motor del crecimiento, con capacidad de dirigir recursos hacia el objetivo económico decidido, prescinden de otros objetivos como la democracia, los derechos civiles, la distribución de la renta o las mejoras salariales. Tácitamente asumen que el mercado como tal es quien consigue todos estos objetivos a la vez.

En otros casos se trata de explicar el desarrollo económico en términos de una actuación coercitiva del estado dirigido a la planificación del desarrollo y al papel de las dictaduras en el desarrollo de los países y algunos de los elementos que la han hecho eficiente en ese objetivo. La cuestión que nos interesa es conocer e identificar los elementos que hacen que en algunos estados autoritarios o dictatoriales se consigan éxitos económicos y en otros Estados más débiles no. La controversia esta basada fundamentalmente en si es el mercado per se el responsable del desarrollo o es la voluntad del Estado la impulsora del desarrollo y el crecimiento.

El estado fuerte se confunde con un Estado coercitivo y penalizador. Un Estado democrático con buenas y fuertes instituciones y con la capacidad de hacer cumplir la voluntad popular puede conseguir resultados económicos sin renunciar a la participación de todos los estamentos o instituciones.

El papel de Estado en Corea es cambiante a lo largo del tiempo y las instituciones públicas y privadas van sustituyendo y forzando al Estado a dejar su preponderante papel decisivo, como afirma E. Kim (2007) en su libro “Big Business Strong State”, en Corea, el Estado primero dirigió las empresas, mas tarde pacto y finalmente aquellas ya pidieron y eligieron menos intervenciones.

Es evidente que en Corea el Estado ha desempeñado un papel muy importante en el desarrollo económico de esta nación, un claro ejemplo es la creación, desarrollo y potenciación de los grandes conglomerados CHAEBOLS. No se trató de confrontar la “racionalidad del mercado” con la “racionalidad de la planificación” sino mas bien se colocó a cada uno en su papel y se los complementó. De ahí que el mercado respondía a los objetivos de la política y actuaba a partir de las decisiones sobre que bienes colocar en el mercado.

El Estado director de la economía coreana utilizaba los grupos empresariales, los chaebols, para sus objetivos, sin embargo estos seguían pautas divergentes y de ahí la necesidad de ejercer control sobre los mismos. Ambos colaboraban en mutuo beneficio y en ese sentido eran racionales cooperantes. El crecimiento de Corea no se da por absorción sino más bien por una sinergia entre ambas partes, donde la parte que tenía mas poder utilizaba los elementos tradicionales que le eran útiles.

Pero no únicamente debemos observar al Estado como el único responsable del crecimiento económico coreano, este va mas allá de políticas centralistas o intervencionistas, que si bien es cierto los CHAEBOLS crecen gracias las decisiones políticas, también es cierto que tienen su propia autonomía que la llevan en si mismos, una participación desde otras perspectivas del estado, y por ello, una vez creadas, tienen y deciden sus propios objetivos (Kim, 2004).

Gran parte de los logros de la economía coreana también se deben a la selección del proceso de acción, en particular, la estrategia de desarrollo con la mirada en el exterior, el desarrollo de recursos humanos, en la primera fase de industrialización, en industrias de trabajo-intensivo, mas tarde en industrias intensivas en capital y con el liderazgo del gobierno en la mayor parte de la economía y de la sociedad. En las tres fases en que podemos dividir la

política (diagnóstico de la situación, acciones a promover y la implementación de las mismas), la búsqueda de instrumentos y la flexibilidad de su aplicación, responde a un acuerdo de las dos partes, el estado a cambiar la norma cuando se requiera y las empresas a actuar de acuerdo con el nuevo marco. En esto consistió la sinergia entre estado y las empresas (Brañas, 2002).

El Estado en Corea juega un papel primordial en diferentes etapas de la industrialización, como regulador, como productor, como creador de empresas privadas y como gestor y fundamentalmente como potenciador de algunas empresas, que han determinado el concreto desarrollo capitalista de Corea. Es importante mencionar en este punto que la empresa privada no solo se limita a ser simple ejecutoras de las políticas sino más bien se transforman en sujetos activos y promotores de las normas, que permitía realizar modificaciones de las estrategias y tácticas a cambios radicales en las normas a aplicar.

Por otro lado, el Estado coreano no descuido la función de promocionar la tecnología, favoreciendo la formación de la sociedad, mediante la enseñanza, el aprendizaje y consiguiendo motivar a partir de la cultura a la sociedad. El Estado juega este papel de promotor de las instituciones, empresas y formación.

La industrialización de Corea siguió, básicamente, el modelo japonés, pero adaptado a su propia cultura empresarial y social. El Estado jugo un papel primordial en la promoción de una situación en la que la propensión a buscar rentas sea menor a la propensión a crecer.

2.3.2 Las limitaciones del enfoque del estado como determinante de desarrollo.

Ya que hemos considerado como base fundamental que el desarrollo económico de Corea se debe a una participación muy activa del estado, también debemos analizar que no solamente el Estado ha sido la pieza fundamental sino que también existen otras perspectivas a variables, en primer lugar se debe considerar a la empresa y su papel esencial en el desarrollo, que de la ayuda financiera ha pasado a la conquista de mercados y de que forma el empresario fundador de la organización empresarial ha generado un crecimiento de las mismas, que ha contribuido al crecimiento del país en su conjunto y la implementación de

instituciones nuevas y el uso de tradiciones sociales en beneficio de las nuevas estructuras productivas y relaciones entre variables.

Si bien es cierto, el Estado puede ser un buen promotor de la economía, puede ser un buen incentivador de los negocios, puede impedir la realización de ciertas actividades no deseadas, puede crear o facilitar la creación de instituciones a favor de la actividad económica, puede dedicar parte de su capacidad a ser empresario y crear empresas publicas, puede incluso jugar un papel destacado en el entorno internacional para sus empresas, pero no puede garantizar el éxito internacional, ni la calidad de los productos de la empresa, ni una productividad creciente, ni otros efectos imprescindibles para que los productos de las empresas ganen cuotas de mercado internacional (Brañas, 2002). Por estas razones se requiere considerar a las empresas como un sujeto activo del progreso.

La empresa no es un ente abstracto fuera del contexto político y social, es una pieza del engranaje de la sociedad económica, política y social, más bien recoge en su seno las características sociales y los cambios de entorno. La empresa incorpora características sociales y culturales a la misma, y es de esta manera como debemos considerarla y entender el crecimiento de los CHAEBOLS para explicar su participación en el crecimiento del país y de sí mismas.

Algunos argumentos que nos permiten enfatizar el papel de la empresa como factor autónomo de industrialización y crecimiento son:

- El papel de empresario innovador
- El papel de los seguidores
- La aplicación de un proceso de aprendizaje continuo
- La transferencia de tecnología por emulación y copia
- La eficiencia de la empresa y sus decisiones internas
- Las decisiones fuera del mercado sean por la inexistencia de este o por fallos del mismo.

Uno de los argumentos que se usa para dar más énfasis al papel de la empresa en contraposición a la participación estatal es que, las empresas se arruinaban en sus intentos de hacer nuevos negocios, lo que prueba que asumían riesgos mas allá de lo que el Estado

garantizaba y se embarcaban en actividades decididas por ellos mismos. La financiación del estado a las grandes empresas no garantizaba el éxito y tampoco impedía que fracasaran, por el contrario muchas empresas que no aceptaban este tipo de ayudas financieras tenían éxito. El seguir los parámetros establecidos por el Estado de ninguna manera les garantizaba el éxito, mas bien, le daba la oportunidad de iniciar actividades de alto riesgo que por si solos jamás lo hubiesen podido hacer. (Brañas, 2002).

A pesar de la adquisición de propiedades, terrenos y empresas, procedentes de los japoneses después de la liberalización, de los tipos de interés bajos y los créditos a largo plazo, desaparecieron, entre 1950 y 1960, más de la mitad de las empresas adquiridas de las antiguas propiedades japonesas (de un total de 3000), y algunas grandes empresas CHAEBOLS también desaparecieron por dificultades en la dirección y en la adaptación a los nuevos sistemas de gobierno (Amsden, 1989).

El estado no solo financió el crecimiento de los CHAEBOLS sino su diversificación y la concentración de poder. De esta manera una vez más podemos explicar que a más del crecimiento y la inversión hay que completar la intervención del estado con la función empresarial, como mínimo, ejecutora de esa acción inversor y ahorrador de promoción estatal. Por otro lado un elemento a considerar como elemento impulsor del crecimiento es la posición social de la empresa y de los empresarios, la valoración de sus actividades y su aceptación social. (Brañas, 2002)

Desde un punto de vista más social, Corea siempre trato de motivar la acción del desarrollo económico mas no evitar la salida de este proceso, proceso de desarrollo que no hubiese funcionado sin la colaboración de gran parte de la sociedad, aunque fuera con la coacción en sectores convenientes de la misma (trabajadores), o en aspectos políticos (eliminación de ciertas libertades). (Brañas, 2002).

Las empresas han tenido éxito en sus objetivos pero este se debe al gran apoyo estatal que han recibido, el Estado ha sido un gran aliado en este fin, sin el Estado no hubiesen contado con un comportamiento tan favorable del factor trabajo, la sumisión de los trabajadores se debía, en gran parte a la necesidad de elevar el nivel de vida y parte en el control que el gobierno ejercía sobre los trabajadores, organizaciones sindicales y el mundo laboral en

general, que permitió que la acumulación de capital necesario para el crecimiento económico fuese tan rápido (Bustelo, 1991).

Uno de los factores importantes de análisis son los aspectos culturales, en algún momento se decía que la cultura confuciana (contraria a los negocios) fue un factor negativo al crecimiento adquirido ya que daba más valor al estado que a los negocios, a la academia que a la empresa, a la lealtad que a la eficiencia, a la antigüedad que a los logros. Pero más bien, estos conceptos confucianos, que combinados con el entorno, el de una constitución, una economía de mercado y unas reglas generalizadas fueron las que ayudaron y potenciaron el cambio, el crecimiento de una economía y una sociedad hacia el progreso y permitieron la utilización de un cambio técnico, sin modificar los principios confucianos. La transferencia de la familia a valores en el mercado de la familia sirvió para potenciar la utilización del factor trabajo, creador de riqueza y la instauración de una organización de la empresa con características propias, confuciana en parte, de mercado en otra (Bekerman, 1995).

Esos principios confucianos son explicados, como los generadores de ahorro fuera de lo corriente, como una dedicación al trabajo fuera de lo común y sobre todo causante de una gran valoración de la educación y del alto sacrificio que las familias estaban dispuestas a hacer para que los hijos siguieran estudios superiores, común una forma de alcanzar una mejora en la escala social. Esta misma cultura permitió elevar la productividad y la innovación interna. Así podemos concluir que la cultura en si misma no es ni buena ni mala para el crecimiento, sino que el uso y la combinación de la misma en el contexto de otras instituciones y las relaciones entre si permiten generar un crecimiento económico.

Los trabajadores no son un sujeto pasivo de ese crecimiento, a medida que se mejoraba el nivel de vida, las protestas aumentaban cada vez más, y eran de forma selectiva, ya que había CHAEBOLS que no tenían ningún conflicto laboral en cambio muchos otros que presentaban alta conflictividad con sus trabajadores. Esto se debía fundamentalmente a las características personales de sus fundadores, que manejaban sus empresas con su propio estilo y objetivos. Esto nos lleva a comprender que cada empresa era manejada con su propio estilo y dirección muy por fuera del dirigismo del estado.

Cuando el Estado planteo un objetivo claro, la exportación, nunca escatimo esfuerzos para llegar a sus objetivos, dio créditos baratos, ayudó a las operaciones de riesgo, potenció a los que tenían éxito y eran más grandes, con lo que se creó un círculo virtuoso, solo las que tenían éxito obtenían los créditos, solo las que tenían créditos podían tener éxito en nuevos negocios con alto riesgo y podían iniciar nuevos negocios. De esta manera podemos ver que no solo la sinergia entre Estado y empresas es la razón para el desarrollo económico de Corea sino de una combinación de varios sujetos y decisiones que acertadamente aplicadas han sido el factor clave para su crecimiento.

2.3.3 La Política Comercial y las Políticas de Promoción de las Exportaciones

La apertura indiscriminada hacia el exterior ha sido uno de los grandes mitos que ha distorsionado la realidad de los éxitos del modelo de desarrollo económico coreano.

Debemos tomar en cuenta que el proceso de promoción a las exportaciones no se realizó en un contexto de completa liberalización comercial, sino en una combinación sincronizada entre la estrategia de estímulo a las exportaciones y la política de sustitución de importaciones (Gómez, 2003).

Esta sustitución de importaciones y sus consecuentes medidas proteccionistas contenían un alto grado de selectividad, que cambiaban y se modificaban de acuerdo a la dinámica y las necesidades del desarrollo industrial del país. Este proceso fue combinado estratégicamente con el de promoción de las exportaciones. Los beneficios estatales de subsidios y créditos baratos eran otorgados a las empresas que ingresaban a los sectores que eran considerados estratégicos y prioritarios.

El sistema arancelario se estructuro de tal manera que pueda brindar un alto nivel de protección para los bienes manufacturados internamente y con muy bajos niveles de protección para materias primas, bienes de capital y bienes intermedios.

Corea del Sur implementó un sistema significativo de restricciones cuantitativas, uno de los factores mas importantes fue el conocido como la “lista negativa”. Esta lista agrupaba los bienes prohibidos totalmente para su importación, o que guardaban determinadas restricciones, todos los bienes que no se encontraban en esta lista eran de libre importación. Esta lista era revisada cada dos años con el objetivo de actualizar los bienes que la constituían y ajustarla de acuerdo al comportamiento de la balanza de pagos y al nacimiento de nuevas industrias que podrían producir esos bienes y protegerlas.

Las restricciones cuantitativas se aplicaban primordialmente a las importaciones competitivas y a las llamadas no esenciales o suntuarias, mientras que las importaciones de materias primas y bienes intermedios no competitivos se aprobaban automáticamente.

Para los años sesenta se establecía un sistema de estímulos directos e indirectos a las exportaciones que incluía: (Bekerman, 1986).

- a) Acceso automático a créditos bancarios subsidiados para capital de trabajo. Créditos a los importadores de insumos para las industrias de importación y para la conversión de fábricas y un sistema de contingencia para financiar las actividades de las firmas exportadores en el extranjero.
- b) Acceso libre a aranceles a las importaciones de insumos requeridos para exportar.
- c) Exención de impuestos indirectos a la compra de bienes, importados o nacionales, destinados a la exportación o a la producción de bienes exportables.
- d) Reducción de los impuestos al ingreso generado en actividades de exportación.
- e) Tarifas preferenciales de energía y transporte para la producción y el traslado de productos exportables.

Hay que anotar que además de todo este tipo de estímulos también se fijaron metas de exportación y la realización de reuniones mensuales de promoción del comercio.

El sistema de metas de exportación, consistía en fijar montos anuales por empresas, ramas industriales, productos y mercados extranjeros. En un principio estos montos eran determinados por el Estado y posteriormente las propias empresas los determinaban y el

Estado se transformo en un simple coordinador de estas actividades para el logro de objetivos y la toma de decisiones en caso de existir peligro de no alcanzarlos. (Kim, 2009).

Para la década de los setenta, en un inicio se comenzó a otorgar un elaborado conjunto de incentivos a la agricultura y a otras actividades estratégicas. La estructura de protección de los mercados internos se volvió cada vez más compleja y varios según las industrias. Hacia finales de esta década se hizo mas conspicuo el peso de la protección. La tasa media de protección nominal se elevo de 14.6 a 17.7% en este periodo, lo que nos indica que hubo una escasa liberalización de importaciones en Corea.

En 1980, Corea sufre la primera caída de su economía después de la Segunda Guerra Mundial, con una disminución del 5.2% en su producto, inflación anual del 38% y el mayor déficit en cuenta corriente de su historia. El gobierno abandona la estrategia a favor de las industrias que había promovido en el periodo anterior, e inicia un programa de liberalización económica que incluyo al sector financiero mediante la privatización de los bancos y el alza de las tasas de interés y a la liberalización de las importaciones. Con el fin de reunir el capital necesario para las inversiones se dio prioridad a los préstamos extranjeros y por último se autorizó a las empresas a establecer operaciones conjuntamente con inversiones que participaran con inversiones extranjeras directas (Kuwayama en Gómez, 2003).

Los objetivos principales de esta estrategia los podemos mencionar a continuación:

- a) Reparar en las ventas comparativas en lugar de apoyar determinadas ramas de actividades consideradas prioritarias y a las industrias sustitutivas.
- b) Iniciar un proceso de transición hacia una nueva economía encabezada por el sector privado.
- c) Reducir en todos los ámbitos la intervención del Estado y otorgar mayor libertad a las fuerzas del mercado.
- d) Acentuar el desarrollo social.
- e) Procurar por todos los medios la estabilización macroeconómica.

La participación de los productos que podían importarse sin permiso previo se elevo del 68% en 1980 al 95% en 1988, de igual manera los aranceles sobre productos manufacturados cayeron en un promedio de 32% en 1980 al 12% en 1989. En la política cambiaria se paso de

un sistema de tipo de cambio a otro flotante controlado, que permitía fluctuaciones del won frente al dólar dentro de un rango definido. (Bekerman, 1996).

A mediados de la década de 1980, el proceso de restructuración de la economía no se condujo con acierto y los objetivos señalados anteriormente no se pudieron cumplir a cabalidad. El gobierno de Corea se enfrentó a la necesidad de modificar su estrategia económica; con el fin de aumentar la competitividad de la industria pesada, el gobierno tuvo que recurrir a políticas de ajuste de las inversiones en la industria pesada y la industria química. (Bekerman, 1996).

Diversos acontecimientos determinaron que la reforma económica no pudiera profundizarse, así, a principios de los años noventa todavía parecía difícil que el gobierno coreano aplicara medidas reformistas. Para 1993 y con el inicio del gobierno de Kim Young Sam, la desregulación, la liberación, la privatización y la globalización se convirtieron en los lemas de la nueva gestión económica, con los siguientes objetivos que caracterizaron su política económica: (Yeom en Gómez, 2003).

- a) La Globalización o *segye-hwa*. Considera que la liberalización del mercado interno y el respeto por las normas internacionales son de suma importancia para ampliar la economía. Se toma en cuenta, específicamente, que la liberalización económica es el instrumento más importante para aplicar una política de globalización eficaz.
- b) La desregulación y la reducción del aparato del Estado.
- c) Profundización de la apertura comercial. Excepto un número reducido de productos agropecuarios (arroz y carne vacuna) más del 90% de los productos son importables sin restricciones cuantitativas. El arancel comenzó a equipararse al de los países desarrollados.
- d) Disminuir las restricciones a la inversión extranjera directa (IED).
- e) La adecuación de la legislación comercial a las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y de otras organizaciones internacionales de comercio.
- f) El fomento de la cooperación económica regional con el fin de liberalizar el comercio en la región de Asia Oriental.

Como afirma Sachs, una vez iniciado el proceso de crecimiento basado en las exportaciones, a principios de los años sesenta, su competitividad se mantuvo celosamente, no a través de la liberalización generalizada de las importaciones, sino más bien por medio de una

combinación de control del tipo de cambio y de incentivos para la exportación. Esto es, existió un sistema de libre comercio para exportadores pero no para la economía en su conjunto.

2.3.4 La Política Tecnológica

Uno de los aspectos claves de la industrialización coreana fue la rápida adquisición de capacidad tecnológica, factor determinante para la transformación de un país básicamente agrícola durante los años cincuenta a importante exportador de computadoras y chips durante los años ochenta. Una parte importante del éxito coreano en la adquisición y difusión de tecnología se debe a la fuerte inversión realizada en recursos humanos. Corea ha superado a otros países de industrialización reciente en casi todos los índices correspondientes a educación. Los gastos en esta materia crecieron del 2.5 % del total del presupuesto público en 1951 al 22% en los años ochenta. Se distinguen dos etapas en la trayectoria tecnológica coreana las que se corresponden con distintas medidas de política. La primera abarcó un proceso de industrialización basado fundamentalmente en sectores de tecnología madura. La segunda etapa se extendió a sectores en los que la tecnología de proceso cambia rápidamente, es decir en los que la competitividad depende crecientemente del cambio tecnológico. (Kim, 2004).

La falta de capacidad tecnológica que mostró Corea en las etapas iniciales de su estrategia exportadora le obligó a recurrir al empleo de tecnología extranjera, aunque durante los primeros años del proceso de industrialización las políticas relacionadas con IED y las licencias internacionales fueron muy restrictivas. La actitud frente a la IED respondía a la idea de que si se permitía una saturación del mercado en ciertas áreas por parte de firmas extranjeras, estas podrían liderar en el largo plazo el desarrollo tecnológico de esas áreas, limitando el acceso al mismo para las firmas nacionales. Por otro lado, las tecnologías maduras pudieron ser adquiridas con relativa facilidad a través de otros medios: La adquisición de plantas llave en mano (en el caso de las plantas de cemento, acero y papel durante los años sesenta y setenta) o las importaciones de bienes de capital realizadas a los efectos de aumentar la competitividad de las industrias usuarias de los mismos. (Bekerman, 1995).

Las importaciones de bienes de capital y el proceso de reverse engineering se convirtieron en esta etapa en la fuente principal de adquisición de tecnología extranjera y aprendizaje. El uso de este mecanismo fue mucho mayor en Corea que en otros países de industrialización reciente. Esto se debió básicamente a la disponibilidad de recursos humanos y capacidad empresarial, que permitieron desarrollar un rápido proceso de aprendizaje a partir de los bienes de capital importados. Por otro lado la expansión del mercado resultante de las políticas gubernamentales de promoción de exportaciones y sustitución de importaciones jugó un papel importante en la difusión de las tecnologías adquiridas porque dio lugar a la entrada de nuevas firmas y a una mayor movilidad del personal gerencial y técnico. (Bekerman, 1995).

La participación de las agencias gubernamentales de investigación se limitó a ser de tipo consultivo y de identificación de fuentes tecnológicas. Esto permitió mejorar la capacidad negociadora de las industrias locales frente a los proveedores externos y es que la ausencia de una demanda por innovaciones quitó efectividad a aquellos instrumentos que apuntaran a fortalecer un sistema propio de investigación y desarrollo. (Kim, 2004). Sin embargo, como señala Bekerman (2005) se va previendo la necesidad de largo plazo de crear una infraestructura científica y tecnológica. “En 1974 se comienza con la construcción de la ciudad Científica de Daedok allí funcionan nueve institutos de investigación financiados por el gobierno, cinco privados y tres universidades que se han trasladado hacia dicha ciudad. Los institutos de IyD sean públicos o privados están siendo incentivados a trasladarse hacia allí para aprovechar las facilidades de información y personal calificado y aunar los esfuerzos oficiales, privados y académicos para el desarrollo científico”.

Con el inicio de los años ochenta los países del norte van consolidando posiciones proteccionistas en relación a la transferencia tecnológica y favorable a la suscripción de patentes de propiedad intelectual. Esto fija serios límites a la adquisición de tecnología a través del reverse engineering. Por otro lado la creciente competencia de países con niveles salariales inferiores, vuelve crecientemente difícil para la economía coreana basar su crecimiento exportador en industrias maduras. Por lo tanto el esfuerzo tecnológico debió trasladarse desde el reverse engineering hacia la innovación propia. La nueva situación obligó a Corea a modificar su política tecnológica. Las mayores dificultades en el acceso a la tecnología extranjera por medios informales plantearon la necesidad de eliminar los controles

sobre los contratos de licencias con proveedores tecnológicos del exterior y de otorgar mayor control sobre la propiedad a los inversores extranjeros. En consecuencia la IED y los contratos de licencias crecieron drásticamente en los años ochenta.

Al mismo tiempo el gobierno aumentó la inversión en IyD y otorgó incentivos para el desarrollo de estas actividades por parte del sector privado. La participación en el PIB de los gastos en IyD creció del 0,32% en 1971 al 1,90% alcanzando los 3.300 millones de dólares. (Berkerman, 1995). Es de mucha consideración el aumento de la participación del sector privado en el total que pasa del 32% al 82% en este periodo. Esta participación fue incentivada por el financiamiento preferencial otorgado a las actividades de IyD, y por deducciones impositivas otorgadas sobre gastos en las mismas, en la formación de recursos humanos, y en la comercialización de tecnologías desarrolladas localmente.

Un claro ejemplo de esto fue el establecimiento del Fondo de Reserva del Desarrollo Tecnológico por el cual una empresa puede destinar hasta el 20% de sus ganancias previas al pago de impuestos de un año determinado para ser usados durante los cuatro años siguientes. Además se permitió realizar una depreciación acelerada sobre inversiones destinadas a IyD. El gobierno brindó incentivos a las grandes empresas para que establezcan por lo menos un centro de investigación propia, y a las PYMES para que organicen consorcios de IyD. Como resultado del sistema de incentivos, el número de institutos privados de investigación aumentó de 52 en 1980 a 749 en 1990. Por otro lado el gobierno está llevando adelante proyectos tecnológicos que no pueden ser realizados por el sector privado. Estos proyectos son seleccionados por el grado de intensividad tecnológica, ventaja comparativa potencial, conservación de energía, potencial de crecimiento y contribución al desarrollo social. Una de las mayores direcciones actuales en materia de política tecnológica se relaciona con la descentralización regional. Con vistas al desarrollo de complejos industriales el gobierno está promoviendo el establecimiento de industrias de alta tecnología en torno a la Ciudad Tecnológica de Daedock. Al mismo tiempo se están construyendo otros parques científicos en las mayores áreas industriales respondiendo a las necesidades de las mismas y formando una red de desarrollo tecnológico en el complejo de Daedock. Se establecieron además, servicios de extensión técnica para las PYMES a cargo de seis agencias públicas. Estos servicios incluyen desde asistencia para mejorar la calidad del producto hasta ayuda para implementar procesos de automatización basados en la microelectrónica. Un aspecto a

remarcarse de la política tecnológica es que las estrategias desarrolladas por el gobierno apuntaron no solo a estimular la oferta sino también la demanda de tecnologías nuevas por parte de las empresas a través de compras públicas (como el caso de computadoras personales) de la liberalización comercial del mercado doméstico para incentivar la competencia. Y del continuo énfasis en las exportaciones. Las políticas de promoción de I+D+I tuvieron un fuerte impacto en los años ochenta cuando la innovación fue realmente percibida como una de las variables más importantes para aumentar la competitividad.

2.3.5 Instrumentos de Política Comercial

El gobierno coreano utilizó una serie de instrumentos para promover las exportaciones, además de aquellos destinados a incentivar el desarrollo tecnológico, de manera de compatibilizar un rápido proceso de crecimiento con un mercado interno pequeño. A continuación detallamos los más importantes.

- a) ***Sistema de libre comercio para los exportadores***: Hacia mediados de los sesenta, cuando se define en Corea una estrategia de industrialización orientada hacia las exportaciones, se llevan adelante diversas medidas de liberalización de la economía. Pero esto no fue acompañado de una liberalización general del comercio exterior. Las importaciones destinadas al mercado interno permanecieron sujetas a tarifas y cuotas. Sin embargo los exportadores (tanto directos como indirectos) fueron colocados en un sistema virtual de libre comercio, de manera que enfrentaran precios internacionales no solo para los productos destinados a los mercados externos, sino también para los insumos importados. Para ello se implementó en ese momento un sistema de exención tanto de tarifas como de impuestos indirectos para aquellos insumos importados que fueran destinados a la producción de bienes exportables. Y a los efectos de aumentar la eficacia administrativa se empleó un sistema pre tabulado de coeficientes físicos de insumo producto. Hacia mediados de los años setenta los problemas de balance de pagos llevaron a cambiar el sistema de exención de tarifas por el Draw Back. En este caso una vez realizada la exportación los empresarios obtienen la devolución de las tarifas e impuestos directos pagados sobre insumos importados. Dado que el Draw Back ofrecía desventajas financieras con respecto al mecanismo anterior, se introduce más tarde un sistema de pago diferido de tarifas e impuestos indirectos.

Posteriormente se adoptó un sistema de Draw Back en dos etapas que permite devolver inmediatamente los fondos una vez que la exportación fue realizada y luego, en un periodo de tres meses, realizar una segunda liquidación en base a una evaluación más cuidadosa (Rhee, 1989).

- b) **Financiación del Comercio:** La experiencia coreana es considerada como un ejemplo exitoso de financiamiento al comercio exterior canalizado a través del sistema bancario. Este es el instrumento que más contribuyó al éxito de la estrategia exportadora coreana (Rhee, 1989). Sobre la base de ordenes de exportación confirmadas, el sistema cubre tanto el financiamiento de pre-embarque (compra de insumos importados o nacionales y capital de trabajo en general), como al de Post Embarque (para las ventas ya realizadas al exterior). Y esto fue canalizado a través del sistema bancario mediante mecanismos de redescuento y de financiamiento automático instrumentados por el Banco de Corea. Por otro lado se otorgaron seguros de riesgo sobre los préstamos a los exportadores coreanos a través del Fondo Coreano de Garantía al Financiamiento de Pre-embarque, y sobre los compradores externos a través del Banco Coreano de Exportaciones e Importaciones. Rhee (1989), señala que la financiación de exportaciones de corto plazo (para pre y post-embarque) ha demostrado ser mucho más efectivo para desarrollar el potencial exportador que el financiamiento a la inversión y aun más que el financiamiento comercial post embarque de largo plazo. Y que este instrumento apunta, más que a brindar un subsidio vía tasas bajas de interés, a asegurar un acceso fácil al financiamiento sobre la base de ordenes de exportación ya existentes. Kim (1993) enfatiza también el rol de los créditos bancarios de largo plazo para establecer nuevos senderos de exportación e incentivar la diversificación comercial. Los incentivos a la exportación fueron potenciados por el empleo de ciertos mecanismos específicos como letras de crédito y aceptaciones bancarias. Estos mecanismos probaron ser especialmente efectivos para la implementación del financiamiento comercial de corto plazo, de las exenciones de impuestos indirectos y del Draw Back.
- c) **Metas de Exportación:** Estos instrumentos de promoción fueron acompañados por mecanismos institucionales tales como la fijación de metas de exportación y la realización de reuniones mensuales de promoción del comercio. Las metas de exportación iniciadas en los años sesenta establecían montos anuales por empresas, sectores industriales y mercados externos. Las empresas debían determinar cada año

sus metas de exportación e informar al gobierno sobre sus requerimientos financieros para llevarlas a cabo. En general encontraban conveniente establecer valores altos como base para tener acceso a un financiamiento mayor. Las metas de exportación se iban ajustando en reuniones mensuales entre funcionarios públicos y empresarios para responder a distintos imprevistos de índole interna y externa. Esas reuniones, que ayudaron a mejorar la coordinación entre el sector público y privado, han influido significativamente en la expansión exportadora de las firmas. (Rhee, 1989).

- d) **Trading Companies:** Teniendo en cuenta la existencia de información imperfecta y de economías de escala en la comercialización internacional los coreanos desarrollaron una infraestructura institucional orientada a apoyar la colocación de las exportaciones en los mercados externos. A nivel público se creó en 1962 la Corporación Coreana de Promoción del Comercio. Por otro lado Corea es el único país periférico que pudo desarrollar Compañías Generales de Trading privadas, similares a las japonesas, y que fueron sujetas a requerimientos específicos de capitalización, volúmenes de exportación y número de oficinas en el exterior. Esto fue posible gracias a la relación cercana entre el gobierno y los conglomerados. En algunos casos los propios chaebols se convirtieron en compañías de trading. Estas compañías fueron apoyando crecientemente las posibilidades exportadoras no solo propias sino que también ofrecieron servicios comerciales y técnicos a los exportadores pequeños tanto directos como indirectos. Esto les permitió entrar en los mercados internacionales y adquirir el know how suficiente para diversificar mercados y para imponer en los mismos los productos coreanos. Desde 1975 se han convertido en un instrumento importante aumentando su participación en las exportaciones del 12% a más del 50% durante los años ochenta. (Bekerman, 1995).

2.4. Las empresas (CHAEBOLS) como factor social y económico independiente de la política.

En este apartado abordaremos a las empresas como sujetos activos y objeto de la política en el crecimiento económico de Corea, en el que aparecen, a la vez, como brazos ejecutores de una política pública desarrollista, así como tomadoras de decisiones y de riesgos propios, y por tanto, con destacado papel en la industrialización de Corea. Manteniendo que es el interés

individual (o de grupo) como el motor de la acción en el sistema capitalista, que tiene como instrumento básico el mercado, Los chaebols han crecido y han hecho crecer la economía en su conjunto a la vez que han conseguido su propia expansión utilizando motivaciones e instrumentos fuera del mercado y acordes con la tradición social. (Brañas, 2002).

Estos conglomerados empresariales en Corea del Sur (chaebols) se han convertido en pocos años en compañías de enorme dimensión y notable capacidad tecnológica. Si bien es cierto anteriormente analizábamos la importancia de la política en el crecimiento, también debemos analizar la importancia intrínseca del empresario, de la empresa en proceso, como actor decisorio y no solo como seguidor de la pautas públicas, el empresario y la empresa privada se convierten en incentivadores de la política y actores directos.

A continuación pretendemos exponer algunas de las características principales de los “Chaebols”, identificar sus respuestas corporativas a un entorno cambiante y de alguna manera, analizar su estrategia de expansión internacional.

a) Concepto de Chaebol: El concepto de “*Chaebol*” ha tenido muchas acepciones, dependiendo del objetivo del análisis, aun cuando la mayoría coincide en algunas características concretas, para nuestro estudio vamos a tomar algunas de las aportaciones más relevantes y aceptadas.

Byun (1975) define los *Chaebols* como una serie de grandes grupos de negocios trabajando bajo un sistema uniforme y común en finanzas, relaciones de trabajo y management, siendo cada firma independiente solo formalmente.

Jones and Sakong (1980), los conceptualiza como una organización controlada por la familia dirigida centralmente a través de una compañía holding, con negocios diversificados y fuertemente dependientes de financiación externa y logrando su crecimiento con exportaciones y manteniendo relaciones con el gobierno.

Lee and Lee (1985) los define como un grupo de negocios con una organización propia controlada por una sola persona y su familia y compuesta de múltiples grandes firmas y con un alto grado de monopolio en numerosas áreas de negocios.

Otros autores como Kim (1987), Myu Hun (1990) y Fields (1991) han definido los Chaebols en función de sus características principales: control por una familia, actividades en varias áreas de negocios no relacionados entre sí, posición monopolística en el mercado, relaciones estrechas con el gobierno, estructura de decisiones centralizada de arriba abajo, baja formalización y estandarización de las tareas a desarrollar por cada uno y flexible, trabajo de por vida, paternal dirección del líder (que si es el fundador, recibe el nombre de “chairman”).

Otras definiciones menos académicas, que son aceptadas y aceptables, son como por ejemplo la propia del estado coreano que respondiendo a sus propios objetivos (1980) define el termino **Chaebols** a aspectos técnicos, restringió el termino **chaebols** a los grandes grupos con cierta expansión diversificada con una estructura de propiedad de acciones-cruzadas y que mantenían el control y la concentración de créditos bancarios en grandes grupos de negocios. El EPB (Economic Planning Board que controlaba el desarrollo del país), definió los **Chaebols** en términos del total de activos combinados, incluidos los de las subsidiarias y el Banco Central de Corea los definió en términos de créditos bancarios (tanto préstamos como garantías). El problema de esta concepción desde el punto de vista económico, político y sociológico es que va cambiando la composición de los Chaebols en función de unas variables coyunturales y relativas de tipo de cambio. (Brañas, 2002)

b) La formación de los “CHAEBOLS”: En la formación de los Chaebols intervienen muchas variables, algunas económicas y otras no económicas. Muchos de los elementos definidores no son de tipo económico sino social. Hay que distinguir entre los factores que se usaron para crecer: crédito y divisas preferenciales; instrumentos que se utilizaron para diversificarse, adquisición de otras empresas, entrada en toda actividad nueva, y los mecanismos de enriquecimiento: compra de bienes raíces y uso de créditos para fines no empresariales, todos ellos en relación con los factores que promovieron ese crecimiento como instrumento de política interior, entorno internacional y la comercialización exterior de sus productos. (Brañas, 2002).

c) ***Las mayores multinacionales del Tercer Mundo:*** Entre las 500 mayores empresas industriales del mundo, clasificadas por la revista FORTUNE para el año 1989, se cuentan 11 de Corea del Sur y solo 18 de todo el resto del Tercer Mundo. Además, el volumen de ventas del mayor “Chaebol” coreano, el gigante electrónico Samsung, que supero los 35000 millones de dólares, es mayor que el de Volkswagen y, en el mismo sector de actividad, sobrepasa a los de Siemens, Toshiba o Phillips ubica a varias empresas coreanas en una dimensión más que respetable. Por otro lado también podemos observar que Daewoo y Lucky-Goldstar se han transformado en empresas de mayor dimensión que Eastman Kodak o Dow Chemical y que se sitúan por delante de competidores como Sony, Electro lux o Westinghouse. (Fortune, 1990).

No hay que confundir los “Chaebols” con los “Keiretsu” japonés (Kang, 1989). Al igual que los grandes grupos nipones, los Chaebols empezaron siendo pequeños negocios familiares. A diferencia de estos, siguen estando controlados por claves familiares. (Los Lee en Samsung, Los Chung en Hyundai, los Kim en Daewoo, los Koo en Lucky-Goldstar, etc.). Ello supone una centralización excesiva en la toma de decisiones, a las que no se llega en consensos como sucede en los “keiretsu” de Japón, sino por la decisión unilateral muchas veces del presidente de la compañía. Uno de los efectos de este control familiar perpetuado es que los riesgos de corrupción son mayores. Vale la pena recalcar que otra de las diferencia con los “Keiretsus” es que son de mas reciente aparición, Samsung se fundó en 1938 y Mitsubishi existe desde 1870, aun cuando un gran número de conglomerados coreanos, datan del periodo colonial japonés (1910-1945). El resultado es que la dimensión empresarial suele ser bastante mas pequeña en Corea: por ejemplo, el volumen de ventas de todas la compañías del grupo Mitsubishi (175.000 millones de dólares de 1989) quintuplica la ya bastante impresionante cifra de Samsung. Una diferencia adicional es que los Chaebols han acumulado deudas enormes, al haber optado por expandirse vía endeudamientos (Bustelo 2006). Algunos tienen un ratio de endeudamiento (deudas/capital propio) superior al 500% lo que no ocurre con las empresas japonesas. Además debemos considerar que esas deudas han sido contraídas con el estado, lo que ha supuesto para los Chaebols una mayor subordinación política. Por últimos, podemos anotar que

las empresas coreanas suelen depender de la exportación más que las japonesas, entre otras razones porque el mercado interno coreano es veinte veces menor que el japonés. Como consecuencia de ello, la sensibilidad de los Chaebols a los reveses del mercado exterior es bastante notable (Bustelo, 2006).

Es muy importante destacar que muchos de los Chaebols han efectuado incursiones muy notables en actividades que hasta hace algunos años parecían reservadas a empresas originarias de países desarrollados y dotadas de una alta capacidad tecnológica. Este es el caso de la división electrónica de Samsung que en menos de 10 años se convirtió en uno de los principales productores mundiales de semiconductores para 1989, con el 2.3% del mercado mundial, por delante de Siemens aunque con mucha distancia de los gigantes japoneses NEC, Toshiba o Hitachi.

Otro gran ejemplo es el de la fabricación de automóviles. Hyundai Motor Co. consiguió vender en los Estados Unidos, más de 260.000 vehículos anuales entre 1987 y 1988. Su modelo “Excel” fue en 1987 el automóvil de importación de mayor éxito en toda la historia norteamericana de automoción. Su predecesor, el “Pony” vendió más de 85.000 unidades al año en Canadá desde 1985 y se hizo de más del 20% de las importaciones de autos en ese país. La industria automovilística ha demostrado sobradamente su capacidad para diseñar y desarrollar automóviles con solo una pequeña ayuda técnica de la empresa japonesa Mitsubishi Motors que posee el 15% de su capital (1989).

Otro gran ejemplo es el de la empresa Pohang Iron and Steel (POSCO). Su capacidad productiva anual de acero supera los 17,7 millones de toneladas (más que la de British Steel y más de cuatro veces la de la empresa española ENSIDESA) y se sitúa para 1990 en el tercer lugar en el ranking mundial de empresas siderúrgicas, detrás de Nippon Steel y de Usinor-Sacilor (Bustelo, 2006).

Lo más sorprendente de todo ello es que los grandes “chaebols” son por lo general empresas de desarrollo reciente. Así tenemos como ejemplo a Daewoo, que ha pasado, en menos de una generación de ser un modesto taller textil subcontratado por Sears, Roebuck and Co. en 1967 a constituir una

enorme empresa con un volumen de ventas superior a los 15.000 millones de dólares en 1990 y con intereses en el comercio exterior, la fabricación de automóviles, el sector de la maquinaria, la electrónica de consumo o la construcción (Business Week, 1991).

Es de destacar también el enorme peso que ha adquirido los chaebols en la economía coreana. El volumen de ventas de los treinta mayores conglomerados equivalía a más del 75% del PNB en 1990. Esas empresas efectuaban el 70% de las exportaciones coreanas. Los nueve primeros grupos controlaban el 40% de las exportaciones. Según algunos cálculos, a mediados de los años ochenta los cinco chaebols más importantes eran responsables del 22% de la producción manufacturera del país, lo que pone de manifiesto un enorme grado de concentración en ese sector. Como hemos anotado anteriormente las razones que explican el desarrollo de los conglomerados coreanos son diversas (Levy en Brañas, 2002). En primer lugar los chaebols han dispuesto de una financiación privilegiada y recibido un trato administrativo preferente por parte del estado. En 1961, el sector bancario fue totalmente nacionalizado, lo que ha permitido al Estado asignar el crédito de manera discrecional desde entonces y hasta 1983, año en que empezaron a privatizarse los grandes bancos comerciales. Se concedieron préstamos a industrias seleccionadas en condiciones preferenciales y dentro de estas industrias a ciertas empresas. Durante este periodo se otorgaron licencias de producción de algunos bienes solo a un número determinado de empresas lo que suponía la creación de fuertes barreras a la entrada en estas actividades, política que favoreció completamente a ciertos Chaebols. Como un ejemplo de este tipo de políticas podemos ver que, en construcción naval, siderúrgica o cemento, el resultado fue el apoyo sistemático del gobierno a las empresas Hyundai, POSCO y Sangyong frente a otros competidores, a veces con más experiencia. (Amsdem, 1989).

Por otra parte, los Chaebols han sido también destinatarios de los masivos incentivos a la exportación y objeto de fuertes presiones políticas para que contribuyeran a alcanzar los resultados de comercio exterior que pretendía el gobierno. Los subsidios a la exportación incluyeron medidas financieras,

fiscales, de tipo de cambio, arancelarias, administrativas, etc. Y explican una gran parte de la alta competitividad internacional de los productos coreanos. La temprana orientación exportadora de los chaebols obedeció también a ciertas dosis de coerción: se negaban créditos y licencias a las empresas que no se avinieran a cumplir los objetivos de exportación fijados por el gobierno (Bustelo, 2006).

En tercer lugar, el gobierno también favoreció la transferencia de tecnología extranjera a los chaebols, al permitir, como en el Japón, el acceso al mercado interno solo a las empresas foráneas dispuestas a transferir “Know How”, con lo que aseguraba menores costes de adquisición y una transmisión más rápida de los conocimientos técnicos. Además, es importante señalar que Corea del Sur mantuvo las barreras arancelarias durante los años sesenta y setenta, lo que permitió a las empresas compensar las eventuales pérdidas en la exportación con beneficios extraordinarios en el mercado interno, gracias a los altos precios de venta que permitía el gobierno (Bustelo, 2006).

d) *Las dificultades y las respuestas empresariales:* Para principios de los noventa los chaebols se enfrentaron a retos derivados tanto del empeoramiento de la situación general de la economía coreana como de la agudización de los inconvenientes específicos de su estructura empresarial. El crecimiento de la economía se había desacelerado en los últimos tres años. El PIB cuya expansión anual había superado el 12% en 1986-88 creció un 6.7% en 1989 y un 9.2% en 1990, esperándose un crecimiento de 5,5-6,5% en 1991 (cifras consideradas para los coreanos como síntomas de graves desajustes económicos). Las razones de estas bajas en cifras residen fundamentalmente en el comportamiento del comercio exterior. Las exportaciones, que suponen un 40% del PIB, crecieron un 29% en 1988 pero solo un 2.8% en 1989 y un 3% en 1990, mientras que las importaciones se aceleraron notablemente, con el resultado del apareamiento en 1990 de un déficit comercial, ausente desde 1985. La degradación del saldo de la balanza comercial ha sido además muy notable ya que el superávit fue de 11.450 millones de dólares en 1988 y de 5.200 millones en 1989. En 1990, el déficit comercial alcanzó los 1.900 millones. (Brañas, 2002)

Las exportaciones acusaron una notable pérdida de competitividad debido a varios factores como un alta inflación (9,2% a finales de 1990), al crecimiento de los costes laborales (19,6% en 1988, 24,2% en 1989 y 17% en 1990), a la apreciación de la moneda (el won) respecto del dólar y de la ligera depreciación del yen, que ha favorecido a los exportadores nipones. A ello se ha sumado la cada vez mayor competencia de países del entorno (Tailandia, Malasia, China etc.), el creciente proteccionismo de los países de destino y la recesión o el menor crecimiento de los países desarrollados.

Por otro lado, los rasgos negativos de la estructura corporativa de los chaebols se han acentuado. La mayor parte de ellos están diversificados en exceso o sobre extendidos. El grupo Samsung, con cerca de 50 compañías afiliadas y más de 3000 líneas diferentes de producto, tiene intereses en las industrias textil, electrónica, petroquímica, así como en la industria pesada, construcción naval, construcción civil, bioenergía y aeronáutica, entre otros sectores. Daewoo entró, a finales de los años setenta, en las industrias de maquinaria pesada, fabricación de automóviles y construcción naval y en, 1983, en el campo de la electrónica de consumo y de las telecomunicaciones.

El exceso de centralización gerencia es otro rasgo de los chaebols. General a menudo rigidez en la toma de decisiones y falta de profesionalidad en las instancias directivas de la empresa. (Amsden, 1989).

Otro rasgo de los chaebols es el insuficiente asentamiento de su marca comercial. Muchos de ellos siguen estando subcontratados por grandes empresas japonesas u occidentales, en régimen de OEM (Original Equipment Manufacturing). El 50% de las ventas totales de Samsung se hacen con otro nombre. Otro ejemplo es el de un automóvil con gran éxito en Estados Unidos, El Pontiac le Mans, de la General Motors, que es fabricado íntegramente por Daewoo Motor Corp. En Corea del Sur.

Por añadidura, cuando la marca es conocida a nivel internacional. Como es el caso de Samsung, Daewoo y Hyundai, suele asociarse a productos del segmento más bajo del mercado, es decir, de precios bajos y calidad irregular. Hasta el momento esas marcas no ha conseguido transmitir una imagen distinta

de la de aparatos de televisión, hornos microondas y magnetoscopios de bajo precio y de automóviles pequeños y baratos. A ello no ayuda nada que algunos de esos productos presenten defectos. En conjunto, el ratio de defectos de la industria coreana (5%) triplica el que se registra en el Japón y en las fábricas japonesas en el extranjero (1.5%).

Las respuestas de los chaebols a este cúmulo de dificultades han consistido en fomentar la reestructuración interna, la diversificación geográfica de las exportaciones y la inversión directa en el extranjero. (Bustelo, 2006).

Ante los problemas planteados por la sobre extensión, el aumento de los costes laborales, la competencia de otros países en determinadas actividades y la pérdida de apoyo político desde las primeras elecciones parlamentarias democráticas en 1988. Los chaebols se han visto obligados a reducir el número de sectores en los que están presentes, a automatizar algunas de sus fábricas y a decantarse por actividades más intensivas en tecnología y de mayor valor añadido. Por exigencia de la competencia internacional, Samsung esta concentrando sus inversiones en electrónica, química y aeronáutica y abandonando relativamente sus interés en construcción naval, alimentación, textiles y servicios. Daewoo parece más interesada en electrónica, maquinaria pesada, construcción naval, fabricación de automóviles y textiles que en petroquímica, siderúrgica, construcción residencial, ingeniería o actividades financieras. Lucky-Goldstar se especializara en electrónica de consumo y productos químicos y Hyundai es fabricación de automóviles y construcción naval. Todos ellos se han visto obligados a dejar la siderúrgica en manos de POSCO y las actividades más intensivas en mano de obra a empresas de pequeña y mediana dimensión. (Bustelo, 2006)

El gobierno busca fomentar el proceso de división empresarial del trabajo: en marzo de 1991, decidió relajar las restricciones crediticias, impuestas a los grandes conglomerados desde mediados de los años ochenta, para los chaebols que iniciasen la especialización en una o dos actividades principales. (Financial Times, 1991).

La automatización y el desarrollo de actividades de mayor contenido tecnológico son más problemáticos. Hace tiempo que las empresas japonesas y norte americanas son muy renuentes a transferir tecnología a unos chaebols convertidos en importantes competidores. Por ello, la reestructuración exigirá enormes inversiones en capital fijo y muy altos gastos de I+D o en el mejor de los casos, la creación de empresas conjuntas con compañías extranjeras que tengan tecnología avanzada.

La diversificación geográfica de las exportaciones consiste básicamente en reducir la proporción de las ventas dirigidas al cada vez más protegido mercado norte americano y en aumentar la parte correspondiente a las realizadas en el Japón, Europa, los países del este y el resto del Tercer Mundo. (Brañas, 2002).

- e) **La Multinacionalización:** Las inversiones directas en el extranjero (IDE) de Corea del Sur han crecido de manera extraordinaria en los últimos años. Han pasado de 120 millones de dólares en 1985 a más de 2000 millones en 1989. Diversos factores explican esa expansión: la liberalización de inversiones propiciada por la aparición de superávit corriente en 1986 y por la reducción de la deuda externa desde entonces, la apreciación del won, el creciente proteccionismo en Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, el deseo de aproximarse al mercado, el aumento de los costes laborales, la inestabilidad social, etc. (Levy, 1988)

Pueden distinguirse varios tipos de IDE en el sector manufacturero. El primero y mas importante es el que corresponde a la inversión exclusiva de aranceles “Tariff-Jumping Investment” cuyo propósito es circunvenir las restricciones comerciales y acceder al mercado. En muchos casos, se trata de lo que K. Kojima ha llamado una inversión “destructora de flujos comerciales” pues viene a sustituir importaciones a un país por producción directa en ese país. La inversión se dirige a constituir una “filial-relevo”, también llamada de comercialización, por oposición a la más moderna “filial taller”, cuyo objetivo es simplemente reducir los costes de producción. El objetivo de la empresa al instalar esa “filial relevo” es el de posibilitar o acentuar la conquista de un

mercado protegido, para lo cual crea una unidad productiva que tome el relevo de sus exportaciones. (Bustelo, 2006).

En el caso de Corea, es posible distinguir muy claramente dos variantes de ese tipo de inversión; la que se efectúa de forma directa, que consiste en fabricar en el país a cuyo mercado se destina la producción, y la indirecta, en virtud de la cual, la empresa invierte en un país o bien perteneciente a una unión aduanera de la que forman también parte de los países-objetivo, o bien firmante de un tratado de librecambio con el país-objetivo o bien simplemente próximo a este. (Brañas, 2002)

Ejemplos de la primera variante son las inversiones de Samsung, Lucky-Goldstar y Daewoo en Estados Unidos para la fabricación de receptores de televisión, hornos microondas o magnetoscopios. También pertenecen a esa categoría las inversiones de Samsung y Daewoo en Francia (autorradios estéreo y hornos microondas), las de Samsung en el Reino Unido y las de Lucky-Goldstar en Alemania (televisores y magnetoscopios), Reino Unido (hornos Microondas) o Italia (frigoríficos).

Ejemplos de la segunda variante son las “Joint Ventures” de Samsung en Portugal y en Hungría, destinadas a la producción para los países del norte de CCE y Austria, respectivamente. También de este tipo es la inversión realizada en 1989, por valor de 325 millones de dólares, por Hyundai Motor Co. En Canadá, para la fabricación de automóviles, en gran parte para ser exportados a los Estados Unidos. Entra igualmente en esta categoría la inversión realizada por Samsung en España, por valor de 2.500 millones de pesetas. Instalada en Palau de Plegamans (Barcelona), la filial de Samsung tiene como objetivo fabricar en los próximos años más de 120.000 y 220.000 televisores al año y exportar una gran proporción de ellos a otros países de la CEE.

Las inversiones en la CEE consisten en situar una “Cabeza de Playa” en Europa ante las perspectivas del mercado único en 1993 y ante el temor de que se consolide la tan inquietante “Fortaleza Europea”. En general esas inversiones consisten en la instalación de “Filiales Destornillador”, es decir, de fábricas dedicadas simplemente al ensamblaje de piezas importadas. No

obstante, puesto que los requisitos de la CEE son muy estrictos, muchas de esas filiales han tenido que aumentar el contenido local de sus productos hasta al menos un 40%. (Bustelo, 2006).

El segundo tipo de IDE coreana es la que se efectúa en países de menor coste laboral. Responde a una lógica productiva, según la cual el objetivo principal es reducir los costes laborales de producción instalando “filiales-taller” en zonas en donde los salarios y los otros costes laborales son más bajos que en Corea y permiten mejorar el margen de competitividad en los mercados de exportación. Una ventaja adicional de esa inversión es que el país receptor suele tener mayor acceso a los mercados de destino que Corea. Esas inversiones son, en términos de Kojima, “Creadores de Flujos Comerciales” puesto que generan una nueva corriente comercial entre el país de destino de la inversión y el mercado tradicional de la empresa inversora. Algunos ejemplos de este tipo de IDE son las realizadas en ciertos países africanos, en el sudeste de Asia (Tailandia, Malasia...) o en las “Zonas Económicas Especiales” de la costa meridional de la República Popular China, en donde Samsung y Daewoo ya fabrican aparatos de televisión y frigoríficos para la exportación. (Amsden, 1989).

Un tercer tipo de inversión es el dirigido a acceder a tecnología extranjera. Se trata, en general, de la adquisición de pequeñas empresas de alta tecnología. Los ejemplos más significativos son los de la compra de dos empresas estadounidenses de semiconductores, Zymos y Modern Electro System por Daewoo y Hyundai respectivamente.

Existen incluso inversiones que son una combinación de dos de las anteriores. Un buen ejemplo es el de la adquisición del 15% del Capital de Zenith (el último gran fabricante de televisiones de Estados Unidos) por parte de Lucky-Goldstar.

Los motivos de esa inversión son muy diversos: circunvenir las restricciones a la importación de aparatos coreanos en los Estados Unidos, mediante la sustitución de exportaciones de producción directa; aprovechar la red y experiencia de comercialización de Zenith, así como mejorar la imagen de

marca de Goldstar; adquirir tecnología de pantallas y de alta definición; fabricar mas componentes en Estados Unidos para las fabricas de Goldstar en el país; concentrar la producción de aparatos grandes en Zenith y la fabricación de pequeños en Corea.

Los Chaebols coreanos demuestran que resulta posible transformar en un plazo relativamente corto unas pequeñas empresas subcontratadas en autenticas compañías multinacionales. También ponen de manifiesto que la estrategia de multinacionalización que han adoptado en los últimos años, inspirada en gran parte en la de las grandes compañías niponas, constituye un modelo de eficiente respuesta a los nuevos retos de la economía mundial. (Kang, 1989)

2.5 POLITICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Para el gobierno de Corea del Sur los chaebols tenían un papel central en la ejecución de sus planes de industrialización. Las grandes empresas fueron las principales receptoras de créditos subvencionados en el marco de la “Financiación Estratégica”. Es a partir de los primeros años de la década de los 80 donde recién se pudo observar una revaluación del papel de las pequeñas y medianas industrias por parte del Estado. Las considerables ventajas de costos que las empresas japonesas podían desarrollar – gracias a sus redes especializadas de proveedores a cambio de la integración extremadamente vertical de los chaebols condujeron a una revaluación de la productividad de las industrias pequeñas y medianas, que se expreso en el “Long Term Promotion Plan for the Development of Small and Medium Scale Industries” de 1982. Aquí le correspondió nuevamente una importancia decisiva a la política estructural del Estado.

Actualmente el apoyo institucional a la pequeña y mediana industria se manifiesta a través de la Small and Medium Industry Corporation, que organiza 800 asesoramientos empresariales al año; la fundación y el desarrollo del Small and Medium Industry Bank, que por primera vez facilito a las empresas pequeñas un acceso a las divisas amparado por el estado, y la Korea Technology Advancement Corporation que ahora ofrece asesoramiento sobre todo a las empresas pequeñas y medianas y otras instituciones de asesoramiento. Además, desde 1986 las empresas pequeñas y medianas tienen autorización para actuar en ciertas líneas de

producción (juguetes y partes de automóviles, entre otras), y en el marco del “Local Content Program” se fomenta la organización de redes de proveedores en las industrias automotriz, naviera y de la electrónica. (Messner, 1993).

2.6 LA POLITICA EDUCATIVA

La Educación como capital humano se ha convertido en un elemento indispensable en las economías avanzadas, por las nuevas tecnologías y por la civilización de la comunicación, pero el hecho de que hoy se reconozca no la otorga la importancia real sino que ya la tenía antes de su reconocimiento oficial. Es importante que a través de la economía se haya llegado a considerar la educación como factor importante, un principio que los países de formación confuciana lo tenían como un valor básico de su civilización. Como nos indica Brañas, que a pesar de la etapa de turbulencia financiera de los países asiáticos, los esfuerzos y recursos invertidos en la formación y fortalecimiento de su capital intelectual constituyen un activo sobre el que se sustentara la capacidad y fortaleza de sus economías.

Corea del Sur presenta una clara filosofía y una política de formación educativa con las cuales pudieron conseguir grandes cuotas de desarrollo y de incorporación de nuevas tecnologías, que además incorporaban una novedad, su rápido cambio.

En plena guerra podemos ver que el número de estudiantes medios y universitarios pasó de 11.000 a 38.000 y el número de universidades aumento en 13. (Lee, 2005). El numero de instituciones de enseñanza superior era de 19 en 1945, y paso a 74 centros universitarios en 1955 y a 162 en 1965. Este espectacular crecimiento de los centros educativos jugaría un importante papel en las décadas posteriores de industrialización creciente. Este crecimiento es una muestra de la importancia que se le da a la formación y del esfuerzo público pero sobretodo privado que se hace y que se revela las prioridades del gasto. Para 1999 el número de instituciones educativas superiores llego a 354.

La política educativa superior fue una política pragmática, de 7800 estudiantes en 1945 se paso a más de un millón en 1983 y se adapto la oferta a la demanda de plazas universitarias por parte de la sociedad. En 1980 se abrió la oferta y 2/3 partes de los estudiantes universitarios pudieron acudir a universidades privadas tanto técnicas como humanistas (Min,

2006). El esfuerzo de los particulares ha sido muy alto puesto que $\frac{3}{4}$ del costo de edificación de escuelas, pago de maestros y compra de libros ha sido sufragado por inversores particulares.

Las cifras del gran boom posterior a la liberación son coherentes con la situación colonial, ya que los pocos centros existentes en Corea eran de los japoneses y para los japoneses, los coreanos acudían a instituciones privadas, relacionadas con organizaciones religiosas o nacionalistas. Sin embargo la valoración de la educación y la importancia del confucianismo en Corea venían de lejos y ha continuado hasta nuestros días. Según Lee Jeong-kyu, el confucianismo ha dominado sistemáticamente tanto la educación como espiritualmente a toda Corea. Incluso con las reformas de sistemática y de organización similar a la americana, el sistema de exámenes continúa a la más tradicional forma de exámenes de servicio civil confuciano de origen chino.

El periodo más intenso crecimiento de estudiantes superiores se dio entre 1965 y 1976, doblando el número de estudiantes de 141.626 a 238.719. Como ha investigado Lee, muchos de los centros universitarios enseñan todavía hoy no solo los tradicionales valores y normas sino también el orden de jerarquía y autoridad, “los coreanos son, casi totalmente, Confucianos en la práctica, sin contradecir sus creencias religiosas. La organización de la cultura en la educación superior mantiene formalmente el tradicional autoritarismo y colectivismo basado en los valores de jerarquía y reciprocidad confucianos”.

La tradición confuciana tuvo su influencia también en la adquisición de tecnología, sobre todo en los años 60, puesto que lo adquirido era de uso intensivo: madera serrada, textiles. Y fue a través de los canales informales ligados a las literaturas de catálogos, información de los vendedores y muchas veces de los propios compradores, lo que permitió su adquisición más rápida lo que indica un sistema ligado a personas más que a estructuras o estructuras o instituciones completas.

Los tradicionales valores y normas, como la ética, la moralidad, la piedad filial, respeto a los ancianos, reverencia por los mayores y los profesores, espíritu de ayuda, por aprender ayuda mutuamente, han sido vistos por muchos autores como un pilar fundamental para la recuperación de la economía coreana y crecimiento posterior. De hecho las creencias y las

tradiciones se convirtieron en Corea en uno de los elementos claves de productividad (Lee, 2005).

La estrecha relación entre Japón y Corea no podía dejar de influenciar a los gobiernos coreanos y habiendo sido el mismo general Park estudiante en Japón, con una de las escasas becas para coreanos, y habiendo establecido nuevamente relaciones con Japón a presión de los Estados Unidos, “La practica Japonesa de fomentar la ciencia y la tecnología vinculando el trabajo intelectual a las necesidades del estado y la sociedad civil, la formación universitaria se coloco en lugares prioritarios” (Lee, 2005). La ventaja para los coreanos fue que no cometieron el mismo error de formar universitarios que una vez que entraban en la universidad ya tenían trabajo seguro en una u otra empresa según la universidad a la que habían acudido, pues les dio técnicos incapaces de tomar decisiones, por carecer de incentivos e interés y mucha de la formación superior la adquirieron en el seno de las propias empresas CHAEBOL.

En 1984 la participación de los gastos del sector publico era del 3.4% del PNB mientras que para el sector privado representaba el 5% de sus gastos domésticos mucho mas alto que en otros países. En Corea, la intervención decidida del Estado permitió unir los intereses de la industria con la oferta educativa superior, al menos hasta 1987, donde se produjo un exceso de oferta y un desempleo de titulados superiores en carreras no técnicas. Durante todo el periodo investigado, el factor educativo fue básico para el progreso en Corea. (Brañas, 2002)

CAPITULO III ANALISIS DE CASOS

TAIWAN

3.1 Introducción

La experiencia de desarrollo de Taiwán constituye una de las más dinámicas que se han registrado en la historia reciente. Taiwán tiene un territorio de 36.000 kilómetros cuadrados con 20 millones de habitantes. Entre los años de 1952 y 1992 el PBN creció en un promedio del 8,6% anual, superando en 1992 los 200.000 millones de dólares (10.000 dólares de PBN per Cápita). Las exportaciones se multiplicaron por 700 (un promedio de crecimiento del 17,8% anual). Alcanzando un valor de 81.500 millones de dólares para el mismo año. El sector industrial pasa del 20% de participación en el PBN a un 40%, lo que demuestra el dinamismo de este sector. Para 1965 las exportaciones industriales solo constituían el 8% de las exportaciones totales mientras que para 1990 esta participación se incremento hasta llegar al 94%. Como muestra del alto grado de desarrollo alcanzado por Taiwán, para 1992 la maquinaria y el equipo eléctrico se constituyen en el principal producto tanto de exportación como de importación. Este dinámico proceso de crecimiento económico (sustentado en altas tasas de ahorro e inversión) se ha dado en un contexto de gran estabilidad de las variables macroeconómicas y equilibrio fiscal. El accionar del gobierno, con una particular combinación de políticas macroeconómicas, industriales, comerciales y tecnológicas, ha sido sin lugar a dudas un importante determinante del éxito taiwanés. (Bekerman, 1995)

3.2 Aspectos estructurales del modelo Taiwanés.

Como aspectos estructurales del modelo de desarrollo y de la política económica taiwanesa cabe destacar:

- La solidificación de una burocracia desarrollista con fuerte autonomía y poder. Entre los factores que contribuyeron a fortalecer a esta burocracia se encuentran: la herencia de un estado colonial fuerte y la inexistencia de una burguesía industrial nativa; la

reforma agraria de principios de los años 50 que eliminó al sector terrateniente; la destacable estabilidad institucional (entre 1949 y 1988 solo fueron presidentes Chiang Kai-Shek y su hijo Chiang Ching-Kuo); la necesidad de un rápido crecimiento industrial para asegurar la capacidad de defensa nacional ante la China continental y para sostener la legitimidad del gobierno ante los taiwaneses nativos; y la presión de los técnicos norteamericanos (en las décadas del 50 y 60) que actuó para desactivar el fuerte sesgo anti privatista de los oficiales del partido nacionalista (Wade, 1990 en Bekerman 1995).

- Una estructura industrial polarizada con grandes empresas especialmente públicas (aunque de menor tamaño que sus pares japonesas o coreanas) y una gran cantidad de PYMES con fuerte participación exportadora. La ausencia de una política deliberada de concentración industrial (por el temor antes mencionado del gobierno a la consolidación de un sector nativo peligroso) contrasta claramente con la experiencia coreana y ha supuesto una relación gobierno-sector privado menos estrecha que la experimentada en dicho país. (Haggard, 1990 en Bekerman, 1995).
- Las empresas públicas tuvieron un rol muy importante en todo el proceso de desarrollo, aunque cambiante en el tiempo. De una primera etapa en las que las empresas públicas participan indiscriminadamente en distintos sectores productivos y llegan a representar un 50% de la producción industrial (década del 50), se pasó a otra (a partir de mediados de los 60) en la que su actividad se centró en la industria pesada y la infraestructura con una participación en la inversión bruta fija muy alta. Las empresas extranjeras han tenido una participación relevante en cuanto a su impacto en el desarrollo económico pero solo en casos particulares representan una fracción importante de la producción sectorial. El tamaño medio de las mismas es relativamente reducido (Wade, 1990) y su orientación ha sido fuertemente exportadora, debido fundamentalmente a las exigencias públicas al respecto.
- Una situación geopolítica particular que le ha deparado una intensa relación tanto con los Estados Unidos como con Japón y le ha permitido sostener relaciones preferenciales con ambos países. En el caso de relación con Japón se destaca la imitación por parte de los taiwaneses de la secuencia de industrialización, la adquisición de bienes de capital y tecnología y la participación de las grandes trading japonesas en la comercialización internacional de la producción de la PYMES taiwanesas. (Bekerman, 1995).

- Una estructura institucional (importancia del pago de salarios con bonos anuales, incentivos fiscales, política de tasas de interés real positivas y relativamente altas, ausencia de déficits fiscales importantes, debilidad de los mecanismos de seguridad social, etc.) que se ha sumado a ciertos aspectos culturales para generar fuertes tasas de ahorro. (Bekerman, 1995)
- El control público del sistema financiero que ha permitido al gobierno canalizar los ahorros a la actividad productiva, especialmente hacia aquellos sectores considerados prioritarios. El sistema financiero taiwanés ha descansado en gran medida en la actividad bancaria cuasi monopolizada por bancos públicos. Esta estructura, si bien muy poco sofisticada no ha impedido la profundización del sistema financiero lograda a través de una política sistemática de tasas de interés reales comparativamente altas. Ello habría alentado el ahorro del sector privado, y al mismo tiempo, incentivado una asignación de recursos mas trabajo intensiva en aquellos sectores que no accedían a tasas preferenciales (Wade, 1988).
- Un régimen de política económica que pudo combinar políticas comerciales e industrias activas con una gestión de las variables macroeconómicas que privilegió la estabilidad de precios y el equilibrio presupuestario. La estabilidad macroeconómica parece haber sido reforzada por el férreo control de cambios (que se mantuvo hasta 1987) que permitió aislar a la economía taiwanesa de la inestabilidad de los flujos financieros internacionales.
- La eliminación, a partir de la férrea militarización del régimen taiwanés, de todo tipo de conflictividad contraproducente con el objetivo de fuerte crecimiento industrial. El control de toda actividad sindical (las huelgas estuvieron prohibidas hasta 1987) sumado a la fuerte inmigración desde el continente contuvieron el incremento de los salarios en las primeras etapas de la industrialización (Bustelo, 1992). Del mismo modo, y ante la debilidad de la burguesía autóctona, el Estado ha controlado la acción de los nucleamientos empresarios, dirigidos generalmente por oficiales gubernamentales o empresarios ligados al gobierno.
- La activa participación de las oficinas públicas en la guía de los mercados a través de la acción misma de las empresas públicas ubicadas upstream y de la negociación con el sector privado. En este sentido, cabe remarcar la eficaz utilización de las políticas de incentivo que siempre fueron aplicadas con un criterio de reciprocidad exigiendo

metas y objetivos (de producción, calidad, precio y especialmente de exportación) a cambio de los beneficios que se le brindaba al sector privado. (Bekerman, 1995).

- Una combinación de incentivo a la inversión extranjera directa IED (con libre repatriación de utilidades, incentivos fiscales, zonas de procesamiento de exportaciones, etc.) con un ajustado control de la misma, orientado a asegurar la funcionalidad de la IED al proceso de desarrollo taiwanés y a la seguridad nacional. En la negociación de cada propuesta importante de IED han existido exigencias en términos de participación nacional (pública o privada) en los emprendimientos, niveles de contenido local mínimo (diferenciados según si el destino de la producción es el mercado interno o la exportación), metas de producción y exportación etc. (Wade, 1990). Las exigencias de exportación se han impuesto para proteger a los productores locales en el mercado interno, para asegurar el equilibrio del sector externo y como medio de asegurar la incorporación de tecnologías modernas necesarias para competir internacionalmente (Wade, 1990). Asimismo, numerosos sectores fueron vedados a la inversión extranjera.
- La importancia que se le ha conferido a la educación (en parte por razones culturales) y la gestión de la oferta de educación acorde a las necesidades del sistema productivo. Una estrategia de mejora de las capacidades tecnológicas asentada en dos vehículos: una fuerte dependencia de los flujos de tecnología extranjeros en la producción de bienes complementarios con los de las grandes empresas transnacionales y un acentuado esfuerzo de desarrollar capacidades tecnológicas locales. (Bekerman, 1990).

3.3 Las Políticas Públicas. Factor determinante para el desarrollo.

3.3.1 Situación en los 50's

Los años del coloniaje japonés le aportaron a Taiwán una base agrícola e industrial relativamente importante. Las empresas industriales que subsistieron fueron expropiadas por el gobierno. En los años inmediatos de posguerra, se vivió una situación de caos (con fuerte inflación, desempleo y un estado corrupto). La llegada de Chiang Kai-Shek en 1949, produce un fuerte vuelco en la política y economía taiwanesas. Se introduce una política macroeconómica estricta que se acompaña de un conjunto de medidas dirigidas a impulsar el proceso de desarrollo. Los objetivos básicos del gobierno en este periodo son fortalecer el

sector agrario y utilizar los recursos que de allí provienen para apoyar una primera etapa de industrialización en sectores trabajo-intensivos (Bustelo, 1992). Según (Bustelo, 1992), los principales instrumentos con que el gobierno se propuso esta tarea son:

- Una activa política agrícola y tecnológica dirigida a incrementar los rendimientos agrícolas acompañados de medidas impositivas y un tipo de cambio bajo que permitieron canalizar parte del excedente agrícola al campo.
- Una política de sustitución de importaciones relativamente indiscriminada que combinó medidas arancelarias, para-arancelarias y la asignación pública de las divisas necesarias para importar.
- Una activa concertación con empresarios privados para asegurar el desarrollo de ciertas industrias consideradas importantes (plásticos, fibras sintéticas, etc.)
- El recurso sistemático a la ayuda norteamericana para saldar la deficitaria cuenta corriente. A su vez, Taiwán aprovechó la asistencia técnica norteamericana (pública y privada) para diseñar adecuadamente las políticas públicas. (Bustelo, 1992)

Los resultados de estas políticas son altamente positivos. Entre 1952 y 1960 el PBN crece a una tasa anual de 8,2%. El sector externo es el gran bache del modelo con un signo negativo de alta (pero decreciente) magnitud. Variando en importancia según los autores, también se destaca cierta ineficiencia, en términos de precio y calidad, del sector industrial, característica de los modelos cerrados. (Bekerman, 1995).

3.3.2 Cambio de rumbo en los 60's

Hacia fines de los 50's el proceso de sustitución de las importaciones liviano presentaba signos de agotamiento. Por otro lado, a principios de la década de los 60's también se torna claro que la ayuda norteamericana tendería a desaparecer en los próximos años. Consecuentemente, entre los años 1958 y 1962 se produce un cambio en la estrategia del gobierno que se centra en un fuerte impulso a las exportaciones de la industria liviana. En particular, Taiwán trató de insertarse activamente en la nueva estrategia de deslocalización industrial hacia la periferia implementada por las grandes multinacionales a partir de los años 60. Los instrumentos de política implementados intentaron eliminar el sesgo anti exportador. Las principales políticas fueron:

- Se unificó el mercado de cambios luego de una devaluación nominal del 60%. A partir de dicho momento, el tipo de cambio nominal se mantuvo con leves modificaciones hasta mediados de la década del 80. (Bekerman, 1995)
- Se produjo una liberalización comercial. Numerosos autores coinciden en que tiende a cristalizarse una política comercial dual: por un lado, los sectores exportadores se ven favorecidos por un conjunto de políticas que tienden a eliminar el sesgo anti-exportador. Por otro lado, se renuevan y refuerzan las políticas proteccionistas para sectores infantes más intensivos en capital y tecnología. (Wade, 1990).
- Las políticas proteccionistas empiezan, sin embargo, a incluir crecientes exigencias de reciprocidad al sector privado en materia de estándares de calidad, precio, etc. Los controles de importación que subsisten toman especialmente en cuenta si los bienes son producidos nacionalmente y si este es el caso se establecen niveles de sobreprecio máximos. A su vez, subsisten y se extienden restricciones a las importaciones que discriminan según el origen, forma de protección que no aparece en las estadísticas corrientes (Bustelo, 2004).
- Entre las políticas de apoyo a la exportación se destacan distintos instrumentos orientados a asegurar condiciones de libre comercio a los sectores exportadores y un conjunto de estímulos financieros a la exportación. (Bekerman, 1995). Entre las primeras políticas se destacan las siguientes:
 - La inauguración a partir de 1965 de una zona de procesamiento de exportaciones. En años posteriores se habilitaron otras zonas de este tipo. Hacia mediados de la década del 80, las mismas daban cuenta del 5% del empleo manufacturero y generaban un 6,5% de las exportaciones (Rhee, 1989). El gobierno taiwanés ha intentado a través de la exigencia de contenido local mínimo y su participación directa en algunas de las negociaciones de IED eliminar el carácter de enclave que tuvieron las primeras inversiones productivas en las zonas de procesamiento de exportaciones.
 - Un régimen especial de libre comercio para empresas ubicadas fuera de las zonas francas que se dedicaban exclusivamente a la producción para la exportación. Dada la necesidad de estacionar oficiales aduaneros en la empresa, este tratamiento solo se ofreció a empresas de gran escala. Hacia 1981 existían 336 empresas en este régimen que aportaban un 14% de las exportaciones totales (Rhee, 1989).

- Regímenes de exención aduanera y devolución de derechos, para insumos de empresas exportadoras.
 - Los incentivos financieros a la exportación que se empezaron a implementar en Taiwán a partir de este periodo incluían entre otras a los créditos de pre – embarque de exportadores y créditos de post embarque de corto y mediano plazo (para financiación de las ventas). Rhee (1989) sostiene que más importante que la tasa de interés subsidiada con la que usualmente estos préstamos se emiten, es la simple disponibilidad de financiamiento de exportaciones en contextos de mercados financieros poco desarrollados.
 - Sistemas de garantía de exportaciones que cubren la incapacidad del exportador de cumplir o del comprador extranjero de pagar adecuadamente.
- Se profundizó, con asesoramiento de técnicos norteamericanos, la política de incentivo a la IED, con el gobierno actuando activamente como intermediador entre empresas locales y eventuales empresas interesadas en el exterior. Los principales incentivos fueron las ya comentadas condiciones de libre comercio para empresas exportadoras y la equiparación entre empresas nacionales y extranjeras en cuanto a los incentivos fiscales a la inversión. Las principales áreas donde se intentó atraer capital fueron la electrónica y la industria pesada, principalmente en el sector químico. Precisamente, estos sectores captaron el 43% de toda la inversión extranjera aprobada por el gobierno taiwanés en el periodo 1952-1990 (Bekerman, 1995).
- La participación pública en la industria tendió a disminuir, concentrándose selectivamente en sectores de industria pesada (acero, astilleros, etc.).
- Se implementaron incentivos a la inversión. El estatuto para el fortalecimiento de la inversión establecía 5 años de exención fiscal para las empresas, tanto nacionales como extranjeras, que realizaban inversiones de capital en nuevas instalaciones o en expansiones. Se establecieron incentivos adicionales para una lista de industrias estratégicas, cuyos ítems van variando con el tiempo, para las que se les impone mayores condiciones de acceso en materia de escala de producción, contenido local, etc. (Bustelo, 2004).

Las políticas implementadas cumplieron sus objetivos. El crecimiento económico se acelera hasta alcanzar una tasa anual del 9,1%. La tasa de inversión se eleva de un 20% en 1960 hasta

un 25% al final de la década. El ahorro doméstico tiene un comportamiento igualmente dinámico pasando de tasas del orden de 18% en 1960 a tasas superiores al 25% a fines de la década. Las exportaciones crecen rápidamente, 25% anual, superando el también importante crecimiento de las importaciones, 17% anual. De esta manera, el déficit comercial tiende a evaporarse, revirtiendo su largo signo negativo en 1970. (Bekerman, 1995)

3.3. 3 La Década de Oro y la Industria Pesada

Hacia principios de la década del 70, Taiwán se encuentra con una serie de dificultades, algunas, fruto de su propio crecimiento. Cuando logra finalmente revertir el signo de la balanza comercial, sus exportaciones comienzan a sufrir amenazas de proteccionismo, especialmente desde Estados Unidos; los salarios empiezan a incrementarse más rápidamente que los de los competidores; y la infraestructura física se manifiesta insuficiente. A su vez, Taiwán empieza a experimentar serios reveses diplomáticos teniendo que retirarse de las Naciones Unidas en 1971 y sufre los efectos del shock del petróleo.

La respuesta del gobierno es contundente. Una política monetaria restrictiva se acompaña con un fuerte incremento en el precio de los insumos energéticos, un renovado apoyo a la promoción de exportaciones y un más acentuado esfuerzo en la promoción de industrias de capital y tecnología intensivas con vistas a aligerar la vulnerabilidad externa que la crisis del petróleo puso en evidencia.

El sexto plan cuatrienal (1973-76) señala la necesidad de avanzar en sectores seleccionados (petroquímica, maquinaria eléctrica, electrónica, instrumentos de precisión, terminales de computación, etc.). Para ese fin, se identificaron los subsectores susceptibles de desarrollo por empresas locales, los que requerían joint-ventures con empresas públicas o extranjeras y aquellos en los que podía desarrollarse un patrón mixto. Los planificadores taiwaneses se mostraron muy activos en la concertación con el sector privado para dar lugar a numerosos proyectos de esta naturaleza. (Bekerman, 1995)

Para lograr estos objetivos se desarrolló:

- Un amplísimo plan de obras públicas, centrado en obras de infraestructura tales como ferrocarriles, energía nuclear, caminos y puertos e industrias capital intensiva como el acero, petroquímica y astilleros.
- Se produce un cambio en la política comercial por el cual se reduce significativamente la proporción de ítems sujetos a control de importación mientras que, simultáneamente, se incrementa el nivel promedio de protección nominal. (Bekerman, 2005)
- En un esquema de promoción de industrias infantiles, se combinan instrumentos arancelarios (protección temporaria), crediticios y fiscales para desarrollar los nuevos sectores seleccionados. Estos instrumentos tienden a gestionarse en coordinación con las políticas exclusivamente tecnológicas. Por ejemplo, la firma de acuerdos de asistencia técnica con los institutos de investigación permite generalmente calificar a las empresas para acceder a créditos preferenciales de los bancos públicos (Wade, 1990).
- En 1970 se crea el consejo de desarrollo del Comercio Exterior, encargado de promover las exportaciones y conducir investigaciones de mercado para los productores locales. Una muy activa tarea de marketing internacional es desarrollada por las oficinas comerciales ubicadas en el exterior.
- Se impulsa la creación de nuevos parques industriales dotados de infraestructura moderna. En 1978 se inaugura el primer parque industrial dedicado a jóvenes empresarios. A fines de los 80 se contabilizan más de 70 zonas industriales y exportadoras.
- Se refuerzan los presupuestos de las instituciones de educación y de Ciencia y Técnica. En 1973 se establece el Instituto de Investigación de Tecnología Industrial (ITRI) que incorpora a media docena de institutos de investigaciones tecnológicas con orientación sectorial. El creciente interés por el desarrollo tecnológico de las PYMES también se manifiesta en la actividad del laboratorio de investigación en Industrias Mecánicas que colabora con el sector productor de bienes de capital en el diseño de máquinas con control numérico. (Bekerman, 1995)

La década del 70 es considerada como la de mayor crecimiento en la historia de Taiwán con un promedio anual del 10.2%. Las exportaciones e importaciones se expanden conjuntamente a una tasa cercana al 30%. La dependencia de Taiwán respecto al comercio exterior se

incrementa notablemente dado que la relación exportaciones-PBN pasa de un 26% al iniciarse la década a un 48% en 1980. La cuenta corriente empieza a evidenciar una tendencia al superávit. Ello es así debido a que el creciente ahorro doméstico que genera Taiwán se acompaña de tasas de inversión igualmente crecientes (Bekerman, 1995).

3.3.4 La Década de los 80's

La década del 80 evidencia el impacto de problemas exógenos negativos que se superponen a crecientes problemas domésticos.

Por el lado de los problemas exógenos, se viven los efectos del segundo shock petrolero que impacta sobre la economía taiwanesa. Además se presenta la ruptura de relaciones diplomáticas entre Taiwán y Estados Unidos dado el acercamiento de este último al régimen de la China Continental. Por otro lado, Taiwán empieza a sufrir mayores embates proteccionistas de los países desarrollados y en especial se presenta, una dificultad creciente para acceder a tecnologías de punta por medio de la importación de bienes de capital o contratos de licenciamiento. De igual manera en esta época se profundiza la presión estadounidense para aliviar el déficit comercial bilateral, liberalizar las importaciones de bienes, admitir el acceso de empresas extranjeras de servicios, en el área financiera y de seguros, e implementar políticas estrictas de protección de la propiedad intelectual.

Entre los problemas domésticos se observa una creciente pérdida de competitividad en los sectores trabajo intensivo dado el fuerte crecimiento de los salarios a partir de la segunda mitad de los 70. En 1980 a partir de una política monetaria restrictiva, explota el boom especulativo y las acciones caen un 80% y se produce una fuga de capitales de corto plazo. Al mismo tiempo se evidencia una creciente conflictividad social que se manifiesta en fuertes protestas ambientalistas y presiones para democratizar el régimen político. El impacto de estos hechos no se hace sentir tanto en la tasa de crecimiento que se mantiene sobre el promedio del 8% como en la tasa de inversión que pasa de un 34% en 1980 a un promedio del 20% en la segunda mitas de la década. (Bekerman, 1995)

3.3.5 1980-1987: El Avance hacia sectores de punta

En la primera mitad de la década se conserva el tradicional énfasis microeconómico de la política económica. Los principales objetivos constituyen el mejoramiento de la infraestructura física, un impulso adicional a ciertos sectores de industria pesada y, fundamentalmente, el desarrollo de ventajas competitivas en sectores dinámicos. Se señala la necesidad de desarrollar una capacidad innovativa endógena.

Los principales lineamientos de política en este periodo fueron:

- Un intenso plan de inversión pública centrado en infraestructura, y, en menor medida, en la expansión de industrias pesadas.
- Se reproducen los esquemas de promoción de industria infantil, combinando protección temporaria, medidas crediticias y fiscales, pero esta vez para nuevos sectores de punta tales como energía, informática, automoción, ingeniería biológica, tecnología de video e industrias médicas.
- La acción de los planificadores se prolonga a la negociación de joint-ventures entre empresas extranjeras y nacionales a las que junto a incentivos especiales se les imponen metas de transferencia tecnológica, exportaciones, etc. Particular énfasis se ha puesto en alentar la internacionalización de las PYMES taiwanesas de alta tecnología a partir de la inversión externa y la realización de fusiones y alianzas con empresas extranjeras.
- Un amplio plan de política tecnológica, orientado fundamentalmente al up grading de las PYMES.
- Se empiezan a incorporar nuevos condicionamientos sobre los incentivos a la inversión relacionados con gastos en IyD y protección del medio ambiente.
(Bekerman 1995)

El énfasis de la política económica sobre los sectores de punta ha conducido a un cambio en la estructura de la producción y el comercio. En particular, cabe señalar que mientras las exportaciones totales de Taiwán se incrementaron a una tasa anual promedio del 13% en la década del 80, las del sector de maquinaria eléctrica crecieron a un 20% anual y las de productos e informática y comunicaciones a un 46% anual. Entre 1980 y 1989 el gasto en

investigación y desarrollo no militar se incrementa en una tasa superior al 20% anual. La participación del sector público es levemente declinante pero se mantiene al finalizar la década en valores superiores al 50%. En el sector privado son casi exclusivamente las empresas domesticas las que realizan gastos de investigación y desarrollo. El gobierno taiwanés se muestra eficaz no solo en la movilización de recursos hacia la IyD sino que también logra canalizarlos a disciplinas vinculadas al proceso de desarrollo industrial así podemos anotar que la ingeniería pasa de acumular el 60% del gasto en IyD a un 77% en 1989. (Bekerman, 1995).

3.3.6 Taiwán Post -1987: las Nuevas Reformas

Los años 1986 y 1987 señalan un punto de inflexión en el cual se instrumentaron un conjunto de medidas en los planos político y económico.

En el aspecto político, se inicia un proceso de liberalización del régimen al levantarse el estado de sitio. Al mismo tiempo, se elimina el sistema unipartidario. Hacia principios de la década del 90 se previa un incremento en el poder de los representantes de los taiwaneses nativos en el Congreso al resolverse la jubilación de los representantes vitalicios de la China Continental. En las elecciones de 1991 la oposición alcanzo un 28% de los votos y amenaza la supremacía del partido nacionalista en las próximas elecciones.

Este proceso dio lugar, al menos en los primeros tiempos, a una multiplicación de los conflictos laborales y las protestas ambientalistas que alimentaron un clima de incertidumbre que frenaron la implementación de un conjunto de proyectos capital intensivo, por sus eventuales efectos nocivos sobre el medio ambiente.

Como señala Bekerman (1995), en la esfera económica, la preocupación general del gobierno parece haberse inclinado hacia los aspectos macroeconómicos, referidos fundamentalmente, a la necesidad de equilibrar la estructuralmente superavitaria cuenta corriente.

Las siguientes líneas de acción fueron tomadas desde 1987:

- Se empezaron a implementar medidas tendientes a reducir el superávit comercial, especialmente con estados Unidos. La medida más importante fue una fuerte revaluación del peso taiwanés respecto del dólar que entre 1987 y 1989 alcanzó el 35%. A partir de 1989 Taiwán adoptó un sistema de tipo de cambio flotante pero la cotización del dólar ha variado muy poco desde ese año. Adicionalmente, se ha operado una importante liberalización de las importaciones, con un sesgo favorable a la compra de bienes provenientes de Estados Unidos. También se han reforzado las legislaciones atinentes a la protección de la propiedad intelectual. Por último, Taiwán inició las gestiones para incorporarse al GATT.
- En 1988 tiene lugar una liberalización de la IED reduciéndose las restricciones sectoriales a la misma. En ese sentido se pasa de una lista positiva de sectores donde se admite la IED a una lista negativa en la que se registran aquellos sectores donde la IED permanece vedada.
- La presión internacional para la apertura del sector financiero y la necesidad interna de modernizarlo condujo a un fuerte proceso de liberalización financiera. En los últimos años se permitió la operación de nuevos bancos domésticos e internacionales. Asimismo, a partir de 1987 se empezó a relajar el control de cambios, lo que alentó el incremento de flujos de capital de corto y largo plazo. El principal objetivo de este set de políticas fue convertir a Taiwán en una plaza financiera internacional.
- En 1984 se esboza un plan para la privatización de empresas públicas. Su implementación es sin embargo extremadamente lenta y cuidadosa. Las primeras etapas del plan de privatización abarcan a un conjunto reducido de las 101 empresas públicas existentes en Taiwán y no incluye a las empresas vinculadas en el área de defensa, a las empresas monopólicas y a las que se ubican en servicios públicos de gran escala. (Bekerman, 1995)
- Dada la necesidad de incrementar la inversión doméstica, reducir el superávit comercial, estimular el alicaido crecimiento económico y generar la infraestructura física, humana y financiera necesaria para adentrarse en el círculo de los países desarrollados, el gobierno taiwanés anunció en 1990 un amplio plan sexenal de inversión pública que supera los 300.000 millones de dólares. Los principales gastos se proyectaron para el sector de transporte y comunicación, un 33% del presupuesto, desarrollo energético, desarrollo urbano y vivienda, asistencia sanitaria y cultura y educación. (Bekerman, 1995)

Es importante señalar que a pesar del fuerte proceso de liberalización en todos los campos, Taiwán parece no haber renunciado a la implementación de políticas selectivas de promoción de sectores estratégicos. Taiwán está modificando los instrumentos de apoyo selectivo hacia políticas más compatibles con el tipo de sectores escogidos, de alta tecnología, y con la necesidad de responder a las fuertes presiones externas. (Bekerman, 1995)

3.4 Las PYMES y el Desarrollo de Proveedores

3.4.1 Importancia de la PYMES en Taiwán

En Taiwán las PYMES han tenido una importancia diferencial en el tiempo. El desarrollo industrial en los años 60 fue atribuible más a las grandes empresas que a las PYMES. Fue después de los años 70 cuando estas últimas ganaron peso en el proceso de desarrollo moderno en Taiwán, contribuyendo en los inicios de los 80's con cerca del 70% de las exportaciones totales (Torres, 2007). En 1981 las PYMES representaron el 99.1% del total de las empresas y el 71.8% de las exportaciones de manufacturas (68.1% del total). Para 1994, las PYMES representaban 96.3% del total de las empresas y el 55.5% de las exportaciones manufactureras (52.6% del total de las exportaciones). (Torres, 2007).

3.4.2 Políticas Generales y de Apoyo a las PYMES

Taiwán hasta 1945 fue una colonia de Japón. Para aquella época había desarrollado empresas en una variedad de industrias como la textil, del cemento y la refinación del petróleo. Esta nación era utilizada como un centro procesador de materias primas importadas del sudeste asiático y re-exportadas al Japón, el sector industrial y el comercial eran mucho más avanzados que los de otros países de la región. A mediados de los años 50, la mitad de la producción industrial era de propiedad del estado. El mismo que participaba en los sectores del acero, petroquímicos, automóviles y construcción de barcos. Durante los años 50 y 60 se promueve una política sustitutiva de importaciones, pero debido a su mercado doméstico reducido, obliga a la adopción de una estrategia de industrialización orientada a las exportaciones (OECD, 1991). Se utilizan instrumentos de apoyo como préstamos para firmas exportadoras, bajas tasas de interés, tarifas reducidas para importación de materiales e insumos y se establecieron zonas procesadoras donde el libre comercio fue permitido con el

resto del mundo. Bajo este esquema, la inversión extranjera se orientó hacia las manufacturas de exportación, donde muchas empresas pequeñas locales empezaron a actuar como subcontratistas de empresas extranjeras. Para finales de los 70 la política se focaliza en el desarrollo de industrias estratégicas, tales como las de computadoras, electrónicos e información y en 1980 se empezó un proceso de liberalización del comercio y de los mercados financieros, así como de privatización de empresas estatales. (Cenes, 1995).

Políticas de Inversión Extranjera Directa. Después de 1965, cuando cesó la ayuda de los Estados Unidos. Taiwán empieza a implementar leyes para reglamentar las inversiones extranjeras, promoviendo de esta manera una política abierta. Algunas de las restricciones existentes en aquella época fueron liberalizadas entre las que podemos mencionar entre otras a la expatriación de utilidades y capitales, alcance de las inversiones, créditos.

Hacia 1995, y considerando la poca participación de la Inversión Extranjera Directa como proporción en la formación doméstica de capital (6%). La IED acarreo tecnología avanzada, habilidades en el manejo de negocios y una cadena internacional de mercadeo. Algunos de los empleados locales de estas empresas extranjeras las dejaron después de acumular conocimiento en técnicas productivas, experiencia en el manejo de negocios e información relativa a los mercados mundiales, convirtiéndose en propietarios de PYMES. La óptica del gobierno no fue evaluar la contribución de las PYMES por el monto de inversión o del empleo, o por las reservas ganadas, sino por lo que en términos generales se puede llamar transferencia de tecnología, incluyendo las técnicas de producción y gerencia, habilidades de mercadeo y el entrenamiento del personal.

Aunque las políticas de promoción de las exportaciones no se relacionaron directamente con la promoción de las PYMES, la devolución de impuestos asociada a ellas las benefició de manera importante, ya que las exportaciones de estas representaban alrededor del 60% de las exportaciones totales de Taiwán. (Cenes, 1995).

Políticas Específicas de Asistencia a PYMES. Las políticas específicas para las PYMES en Taiwán han sido poco intervencionistas. Las primeras fueron creadas en 1967 por iniciativa gubernamental (Regla para la Promoción de Pequeñas y Medianas Empresas). En 1991 se promulga la ley para el Desarrollo de Negocios Medianos y Pequeños. El amplio número de

PYMES hacía casi imposible que el Estado les provea de atención directa, el apoyo se limitaba a brindar cierto tipo de orientación y apoyo temporal de muy poco alcance.

En la década de los 80 el gobierno trata de establecer políticas más concretas y así funda un cuerpo específico (bajo el Ministerio de Economía) para atender a estos negocios. Este cuerpo tenía como objetivo el de proporcionar asistencia en aspectos como el mejoramiento de sus condiciones de operación, acceso al financiamiento, automatización, innovación tecnológica y entrenamiento de personal.

Para 1990 las iniciativas del gobierno se hicieron más proactivas para impulsar la modernización de las PYMES y enfrentar los cambios económicos. Se crea un fondo para el desarrollo de PYMES y una política guía fue trazada, cubriendo áreas como préstamos de efectivo, administración, tecnología de producto, Investigación y Desarrollo, tecnologías de información, seguridad industrial, protección contra la polución y mercadeo. (Torres, 2007)

Otros Factores. Además de las políticas de IED y del ambiente macroeconómico, en el caso de Taiwán se pueden identificar dos factores que han estado directamente relacionados con el desarrollo de las PYMES. La oferta de mano de obra bien entrenada y un flojo control gubernamental. (Torres, 2007)

- **Políticas de Educación:** Desde la época de la ocupación japonesa se dio mucho énfasis a la educación. La fuerza de trabajo altamente calificada con bajos niveles de salario se convirtió en una condición crucial para una rápida industrialización. El gobierno Taiwanés realizó fuertes inversiones en educación básica y en cursos de capacitación técnica; se dio un fuerte impulso a las carreras ingenieriles y a la preparación en universidades extranjeras. Durante los 80, cientos de taiwaneses se enrolaron en instituciones fuera del país, para 1988 ya habían más de 7000 estudiantes en el extranjero, 30% de ellos enrolados en carreras de ingeniería. La fundación de institutos y centros de investigación tales como el ITRI (Industrial Technology Research Institute) a principios de los 70, probó ser un instrumento mayor en la política de ciencia y tecnología, así como en el entrenamiento técnico de personal para la industria. (Torres, 2007)
- **Control Gubernamental:** En la etapa temprana de desarrollo, el gobierno tomó una actitud laxa sobre el establecimiento de negocios; las regulaciones iban atrás de la

realidad y algunas nunca se implementaron. Muchas de las PYMES no seguían prácticas modernas de contabilidad y sin un estado financiero claro y confiable, encontraron dificultades para obtener la aprobación de créditos bancarios, pero por otro lado, la evasión fiscal era fácil. Dentro de este marco regulatorio poco definido, se permitió mucha maniobrabilidad para las PYMES. (Torres, 2007)

3.4.3 El Desarrollo de Proveedores en Taiwán

A.- El Caso de Maquinas de Coser. Schive en 1986 realiza uno de los estudios más clásicos sobre el desarrollo de las PYMES en Taiwán es el de las maquinas de coser SINGER. Este autor pudo recopilar el impacto que tuvo la entrada de esta empresa en el desarrollo de esa industria.

Este caso muestra la importancia que en el desarrollo de proveedores locales tuvo la consistencia entre la estrategia de la firma extranjera, la existencia de una base productiva local con potencial de responder a las exigencias de aprendizaje y cambio, y la participación facilitadora por parte de la política pública.

Para el año 1963, el gobierno Taiwanés aprobó la entrada de la empresa SINGER, estableciendo tres requisitos de desempeño:

- I. Después del primer año los productores locales deberían proveer a Singer el 83% de sus partes. Singer tendría que facilitarles los “Blueprints” que corresponden a los moldes, estandarizados, además debían asignar ingenieros experimentados para ayudar a las firmas locales a establecer sus métodos de trabajo, preparar las especificaciones de materiales e inspeccionar los productos finales.
- II. Singer Taiwán estaría obligada a proveer a los ensambladores domésticos con partes hechas localmente a precios no mayores que un 15% por arriba de los precios de venta de las partes a otras plantas de Singer.
- III. Debería exportar el grado máximo posible.

Para este momento de la llegada de Singer, existía un pequeño grupo de productores de máquinas de coser con procesos de producción primitivos y casi sin ningún tipo de control de calidad. El tamaño reducido del mercado de partes y la falta de capacidades tecnológicas

limitaba los esfuerzos de estandarización; partes críticas como las lanzaderas y las cajas de bobinas que constituyen el corazón de la máquina, tenían que ser importadas.

Para esta época, había 250 ensambladores y productores de partes en promedio. Singer como parte de la implementación de su planta, envió a expertos en producción, gestión, control de calidad y otras actividades. Esta multinacional; ofreció una serie de cursos de capacitación y asistencia técnica sin costo alguno a los productores locales. Este entrenamiento incluyó áreas como tratamiento térmico, inspección de productos terminados, uso de instrumentos de medición, y la introducción de nuevos conceptos y técnicas de administración en la planta. Singer proporcionó los “blueprints” y los instrumentos de medición necesarios a los productores de partes. De igual manera el compromiso fue de proporcionar todas las facilidades para acceder al cuarto de herramientas para ayudarles a producir herramientas y sus partes, se les ayudó a resolver problemas de fundición y a mejorar métodos de trabajo. También se proporcionó los moldes de fundición y brindo capacitación para rediseñar prensas de perforación y dados. Singer de Taiwán se convirtió en exportador de tecnología, empezó a entrenar a empleados de otras subsidiarias como de la India e Indonesia. La motivación principal de Singer fue de asegurarse de que la calidad de las partes alcanzara el nivel adecuado a sus rígidas especificaciones, en otras palabras se buscaba mantener el prestigio de la marca.

Dentro de los efectos más importantes de este proceso podemos destacar a los siguientes.

- Prácticamente todos los proveedores de Singer recibieron asistencia técnica
- Otros ensambladores también se beneficiaron, ya que pudieron usar partes desarrolladas por o con la ayuda de Singer Taiwán, e incorporarlas en sus propios productos.
- La mejora en la calidad de productos abrió las puertas a un vasto mercado de exportación para los productos locales. Otros productores, incluyendo joint ventures empezaron a tener una participación importante en el mercado.
- La asistencia en un amplio rango de actividades ayudo a avanzar los estándares tecnológicos de la industria entera de máquinas de coser y contribuyó a su crecimiento.

- En solo tres años el contenido local pasó de 50 a 80%. Un año más tarde estaban usando solo partes fabricadas localmente, excepto las agujas para su modelo straight-styich.
- Entre 1964-76 las exportaciones crecieron a una tasa anual del 12%. En 1975-76 exportaba 86% de su producción total.

Entre los factores que influyeron en el éxito del proceso se distinguen los siguientes:

- Los ensambladores y productores de partes locales fueron receptivos a las nuevas ideas y deseosos del cambio, tomaron ventaja de la asistencia de Singer y rápidamente elevaron sus estándares tecnológicos.
- La tecnología provista por Singer envolvía pocos gastos de capital; debido a que la tecnología Singer no era intensiva en capital, la difusión no solo fue fácil, sino barata.
- Singer no compitió con los productores locales de máquinas de coser, ya que exportaban a mercados diferentes. La existencia de mercados no paralelos y la absoluta superioridad tecnológica de Singer, le permitió ofrecer sin temor asistencia tecnológica a firmas locales.

B.- El Caso de empresas de la industria electrónica. El electrónico es el sector industrial más grande de Taiwán, contribuyó con alrededor del 18 al 20% del total de las exportaciones durante los 80. Los principales mercados para sus productos son USA, Europa y Japón. Este crecimiento ha sido en base a un gran volumen de PYMES, en 1985 la firma promedio ocupaba 24 empleados.

En 1992 había 3630 manufactureros registrados en este sector. Las firmas de inversión extranjera lideraron el sector de la electrónica; manufactureros y compradores se instalaron en Taiwán para tener acceso a mano de obra barata.

Las empresas taiwanesas empezaron por el ensamblaje de electrónicos de consumo simples en los años 50 y 60, produciendo televisiones de color para los 70. En los 80 estas firmas se movieron a la producción de monitores de TV, VCR's y computadoras. Hoy por hoy el país es líder en la producción de microcomputadoras, tableros de cómputo, terminales y aditamentos de poder, monitores de color, una gran proporción de los cuales se venden bajo arreglos OEM (Original Equipment Manufacturer). Bajo este arreglo, muchas firmas locales

podieron acceder a los canales de exportación, superar barreras de entrada y aprender acerca de nuevos mercados y nuevas tecnologías. (Torres, 2007)

Las firmas electrónicas siguieron el patrón de aprendizaje OEM (Original Equipment Manufacturer)-ODM (Own Design Manufacturer)-OBN (Own Brand Name). Bajo este patrón la progresión en las capacidades tecnológicas innovativas se movieron a la par que la progresión en el mercado. Las empresas construyeron significativas capacidades de producción vía contratos OEM, seguidas por capacidades de diseño a través de contratos ODM antes de progresar hacia la producción de productos bajo su propia marca (OBN) (Hobday, 1995).

3.5 Política Tecnológica

A partir de fines de los años 70 el gobierno taiwanés empieza a desarrollar una activa política tecnológica que se articula con los esquemas de política industrial y comercial para industrias infantiles. “La estrategia taiwanesa para el avance tecnológico tuvo distintos componentes. (Bekerman, 1995).

- Incentivos fiscales y crediticios para incentivar a las firmas a adoptar nuevas ideas e innovaciones y para facilitar la difusión de la tecnología existente.
- Inversiones en educación y entrenamiento, especialmente en el campo de la ingeniería y la ciencia”. (Bekerman, 2005)

Es importante señalar como instrumentos sobresalientes de la política tecnológica taiwanesa en los últimos años:

- El parque Industrial Científico de Hsinchu destinado a empresas de alta tecnología, en el campo de la electrónica. Este parque está dotado de una muy moderna infraestructura y cuenta con el apoyo de institutos públicos de investigación allí ubicados. Para acceder a este parque las empresas nacionales y extranjeras han debido, en general, otorgar una participación en la propiedad al Estado (Wade, 1990). Se plantean requerimientos en materia de gasto en investigación y desarrollo, entrenamiento de operarios y presencia en la exportación. Como contrapartida, el estado otorga a estas empresas facilidades crediticias y fiscales adicionales a las que goza el resto del sector privado. Este parque ha sido utilizado por las autoridades para atraer a científicos taiwaneses residentes en otros países, ofreciéndoles condiciones

adecuadas, fundamentalmente referidas al financiamiento de riesgo, para iniciar proyectos de alta tecnología.

- Actualmente el parque cuenta con 113 empresas, entre las que se pueden mencionar a 37 fabricantes de ordenadores y periféricos, 19 fabricantes de equipos de telecomunicaciones, 29 fabricantes de circuitos integrados y 9 fabricantes de equipos optoelectrónicas. Los ingresos de las empresas residentes en el Parque superaban los 2000 millones de dólares.
- El creciente apoyo tecnológico a las PYMES y la dificultad de ellas para estar al día con el desarrollo tecnológico, ha llevado a implementar dos estrategias centradas en el accionar de los institutos públicos de investigación: La investigación colectiva y un fuerte esfuerzo en la difusión de tecnologías. (Torres, 2007). Para contrarrestar la excesiva dependencia de las empresas taiwanesas de las instituciones de investigación públicas el gobierno ha incorporado en el Estatuto de Incentivo a la Inversión el requisito de mantener gastos en IyD equivalentes a cierta proporción de la facturación, la cual varía según los sectores. Las empresas que fallan en cumplir con dicho requisito tienen la opción de donar los fondos a organizaciones públicas de investigación.
- La intensificación de los esfuerzos para repatriar a los científicos y técnicos taiwaneses que permanecían en los países huéspedes de sus estudios de post-grado. El parque industrial científico constituye un instrumento privilegiado para tentar a los “cerebros fugados”. En 1983 se evalúan para los dos años siguientes la demanda de científicos doctorados y se planifica el desarrollo y reclutamiento (interno y externo) de dichos recursos humanos. (Chong, 2007).
- La instalación en 1984, por parte del Consejo Nacional de Ciencia de una representación en el Silicón-Valley de manera de potenciar los flujos de información tecnológica.
- Con respecto a la tecnología de la informática, Taiwán desarrolló dos institutos de Investigación que se dividen los campos de la tecnología de Hardware (Servicio de Organización e Investigación Electrónica, ERSO) y de software (Instituto de la Industria de la Información).
- ERSO ha cumplido un sinnúmero de funciones desde la instalación de talleres propios hasta la comercialización de alta tecnología que se obtenía de licencias extranjeras. Los esfuerzos de desarrollo propio se volcaron a la construcción de capacidad en

chips a medida, un nicho donde los taiwaneses podían competir sin ser desplazados por los gigantes norteamericanos y japoneses. A su vez el Instituto de la Industria de la Información, creado en 1979, ha desarrollado dos grandes estrategias. La primera consiste en el montaje en cooperación con IBM de dos empresas de ingeniería en software para perfeccionar el capital humano taiwanés y por otro lado se ha creado un Centro de Servicio de Software dedicado a la difusión de la tecnología computarizada de las empresas industriales a las que brinda asesoramiento y entrenamiento.

3.6 La Educación como Base para el Desarrollo

No queda duda que la planificación económica ha desempeñado un papel importante en el crecimiento económico de Taiwán. A partir de tal hecho, no es de extrañarse que casi todos los niveles de política educacional y sobre todo las políticas relacionadas con la educacional vocacional, hayan estado orientadas por metas económicas. (Bekerman, 1995)

En este sentido, durante la década de los 50 y hasta mediados de los 60, Taiwán centró sus esfuerzos en la educación básica, para lograr así, una alfabetización universal, sin embargo, no se puede pasar por alto que conforme se desarrollaba la economía, se requería un recurso humano mas calificado y con habilidades superiores que saber leer y escribir. (Bekerman, 1995).

Considerando tal hecho, en 1968 Taiwán aprobó el sistema de nueve años de enseñanza obligatoria, seis años de escuela primaria y tres años de secundaria básica, como componente esencial para proporcionar recurso humano altamente calificado para el desarrollo económico.

Con un pueblo más educado, la isla pasó de la exportación de productos agrícolas a las de productos industriales. Durante este periodo, se expandió la educación vocacional para responder a las necesidades de las industrias en desarrollo. Esta expansión se logró a través de dos medios. El primero fue incrementar el número de estudiantes en los cursos vocacionales (incluyendo escuelas vocacionales y universidades de cinco años) en comparación con los de las escuelas secundarias. El segundo fue construir más escuelas vocacionales y universidades de cinco años con programas orientados a la industria.

A diferencia de las escuelas secundarias que tienen por objetivo preparar a los estudiantes para la universidad, las escuelas vocacionales se concentran en las habilidades necesarias en el actual mercado de trabajo.

Pero la economía continuaba desarrollando y el auge comercial de Taiwán seguía dando paso al surgimiento de industrias más sofisticadas que lógicamente aumentaron la demanda de más técnicos profesionales con conocimientos y habilidades avanzadas. Dado que la educación vocacional existente ya no satisfacía las necesidades de la sociedad, en 1974 se estableció una universidad de cuatro años (El Instituto Nacional de Tecnología de Taiwán). Esta institución concentró sus esfuerzos en capacitar a estudiantes en los campos de ingeniería química y electrónica, textiles, y construcción. Por un lado esta universidad proporcionó un medio para que los graduados de las escuelas vocacionales con varios años de experiencia de trabajo pudieran ampliar su educación, Por el otro, elevó la educación vocacional a nivel universitario. (Chong, 2007).

En el futuro, con el fin de estimular la formación de los graduados de la escuela primaria, el gobierno se propone extender la educación obligatoria a 12 años para los que estén dispuestos a seguir la educación vocacional. También se ha comenzado a ampliar la educación superior. Registros estadísticos al año 2002, revelan un índice de alfabetización superior al 95% para mayores de 15 años, gastos en educación por encima del 18% del presupuesto nacional, 154 colegios universitarios y universidades a los que asisten cerca 1.200.000 estudiantes y de los cuales 87.251 están en una maestría y 15.962 en programas de doctorado.

Actualmente, no solo se han abierto nuevas universidades de cuatro años, sino que también se incrementó el número de escuelas de postgrado y a diferencia de la antigua política delimitar el establecimiento de universidades privadas, después de 1986 se permitió la construcción de más universidades de cuatro años para ampliar las oportunidades de educación superior.

CAPITULO IV

ANALISIS COMPARATIVO

4.1 Análisis Comparativos de Políticas

El objetivo del presente capítulo será realizar un análisis comparativo de las dos naciones del sudeste asiático con Ecuador a partir de una serie de variables de competitividad basándonos en el informe de competitividad global publicado por el *World Economic Forum*.

4.1.1 Política Económica

	KOREA	TAIWAN	ECUADOR
➤ Política Fiscal	Equilibrada	Equilibrada	Deficitaria
➤ Política Monetaria	Restictiva	Restictiva	Economía Dolarizada
➤ Política Cambiaria	Tipos de cambios real han sido altos y estables	Tipos de cambios real han sido altos y estables	No hay Política cambiaria
➤ Tasa de Ahorro	Altos niveles de ahorro	Sumamente altos niveles de ahorro	Bajas y variables
➤ Tasa de Inversión	Altos niveles de Inversión	Sumamente altos niveles de Inversión	Inferiores a sus posibilidades
➤ Tasas de Inflación	Relativamente bajas	Relativamente bajas	Altas antes de la dolarización. Relativamente bajas a partir de la dolarización

Elaboración: El Autor

El éxito del crecimiento económico de Corea y Taiwán es atribuido a una serie de razones de política económica implementadas bajo la dirección directa del estado. Para ambos países la aplicación de políticas fiscales equilibradas fue fundamental para el crecimiento alcanzado. Una política monetaria de orden restrictivo generó en estos países la capacidad de controlar

las tasas de inflación o devaluación de la tasa de cambio, se pudo mantener estables los saldos de dinero.

Las políticas aplicadas en Corea y Taiwán han ofrecido brillantes resultados: tras periodos de tasas de interés reales negativas, depreciación de la moneda y creciente inflación, finalmente se lograron tasas reales de interés con niveles muy atractivos. De ahí que la aplicación de este tipo de políticas ha sido exitosa, las condiciones del mercado se estabilizaron y las monedas se recuperaron, además que se pudo controlar los niveles de inflación manteniéndoles relativamente bajos. (Messner, 1993)

Por otro lado el Ecuador ha tenido una larga historia de déficit fiscal. Según varios autores la Política fiscal ecuatoriana es débil sostenible si se hace unos análisis de cointegración con tres variables (PIB, Gasto Público e Ingresos Fiscales), pero ha logrado estabilizar la economía. Con respecto a su política monetaria, bajo un esquema de dolarización, hace imposible hablar de la misma, pero es importante acotar que han existo profundos desequilibrios económicos que llevaron a tomar la decisión de dolarizar la economía ecuatoriana. Antes del año 2000 se podría palpar una gran inestabilidad del mercado cambiario, presiones inflacionarias de origen monetario y cambiario que no permitían dinamizar la actividad productiva, estimular las inversiones o propiciar un mayor ingreso de capitales del exterior. (Castellanos, 2008)

La economía ecuatoriana como la mayoría de los países de América Latina se ha caracterizado por registrar bajas y variables tasas de ahorro interno, las cuales han frenado su desarrollo económico. A diferencia de Corea y Taiwán podemos decir que el Ecuador ha tenido una tasa de inversión muy por debajo de sus propias necesidades tanto cuantitativamente como cualitativamente. La mayoría de la Inversión Extranjera Directa se la ha realizado en una sola industria –la petrolera, así que los efectos cualitativos de la IED en lo que respecta a tecnología, exportaciones o vinculaciones han sido muy limitados.

Finalmente podemos decir que la inflación ha sido uno de los problemas macroeconómicos de mayor presencia e importancia durante este siglo en el Ecuador, ha sido parte de la vida diaria de los ecuatorianos, ya que históricamente se han desatado procesos inflacionarios de gran magnitud. A partir de la dolarización se ha podido controlar de cierta manera este tipo de procesos manteniéndose en tasas de inflación de un dígito en los últimos años.

4.1.2 Política Comercial

	KOREA	TAIWAN	ECUADOR
➤ Política de Sustitución de las importaciones	Aplicadas en una primera fase como parte de las Políticas Comerciales de Protección.	Aplicadas en una primera fase como parte de las Políticas Comerciales de Protección	Aplicado no como estrategia de desarrollo sino mas bien con fines proteccionistas
➤ Políticas Comerciales de Protección	Altos niveles de Proteccionismo	Altos niveles de proteccionismo	Tendencia al aperturismo
➤ Políticas de Promoción a las Exportaciones	Fuerte régimen de promoción	Fuerte régimen de promoción	Incipientes
➤ Políticas de Financiamiento a las Exportaciones	Parte del éxito de la estrategia exportadora	Instrumento fundamental	Incipientes
➤ Concertación de Metas anuales de Exportación	Establecidas como requisito para el acceso a beneficios estatales	Establecidas como requisito para el acceso a beneficios fiscales o proteccionistas	Incipientes
➤ Políticas de Incentivos Generales a la Inversión	Políticas temporales para ciertos sectores	Únicamente para sectores estratégicos	Incipientes
➤ Apoyo al desarrollo tecnológico	Alto apoyo y en reemplazo al crédito asignado directamente	Alto a poyo y en reemplazo al crédito asignado directamente	Ninguno
➤ Creación de Infraestructura Institucional	Creación de Trading Companies	No se crearon trading companies	Muy pocas instituciones de promoción
➤ Implementación de actividades de Marketing Internacional	Alta promoción de la producción nacional alrededor del mundo	Creación de oficinas comerciales alrededor del mundo	Escasas

Elaboración: El Autor

En la matriz comparativa de la Política Comercial de los tres países en cuestión podemos observar algunos de los principales instrumentos utilizados por los países del sudeste asiático a efecto de promover una estrategia exportadora. Sin embargo, la clave del éxito de estos países reside, más allá de los instrumentos en si, en la forma en que fueron gestionados. “Corea y Taiwán se destacan por haber implementado integralmente las distintas políticas (comerciales, industriales y tecnológicas) a partir de los objetivos que los organismos de planificación fijaban para cada periodo de desarrollo económico” (Bekerman, 1995). Ambos países no solo llevaron adelante políticas funcionales dirigidas a solucionar las fallas del

mercado más generales como son las relacionadas con problemas de desarrollo de la infraestructura, educación, investigación y desarrollo entre otras, sino también desarrollaron políticas fuertemente selectivas (Gómez, 2003). Las políticas de incentivos se acompañaron de requerimientos en términos de precio de venta, contenido local, y fundamentalmente exportaciones. En la medida en que, a través de las políticas de incentivo o protección, se aliviaba la disciplina proveniente del mercado internacional, el estado ocupó un rol de disciplinador exigiendo una performance competitiva a las industrias que promovía. (Bekerman, 1995)

Las intervenciones gubernamentales en ambos países fueron en ciertos casos exitosas como los señala el Banco mundial (1993), en tanto dieron lugar a un crecimiento más rápido y más igualitario del que hubiera tenido lugar sin las mismas. En esta gestión de disciplina sobre los capitales, la fijación de metas de exportación juega un papel fundamental. Corea y Taiwán pudieron someter a sus industrias a la competencia internacional en los mercados de exportación al mismo tiempo que se regulaba su exposición en el mercado interno. Los incentivos tuvieron una tendencia temporal y los sectores promovidos fueron cambiando con el tiempo a medida que alcanzaban niveles de eficiencia adecuados. (Enciso, 2005).

Tanto en Corea como en Taiwan se realizaron una primera fase de sustitución de importaciones, basado principalmente en políticas comerciales de protección. Problemas de balanza comercial, llevaron a las autoridades públicas a incorporar al esquema un fuerte régimen de promoción a las exportaciones. Los procesos de liberalización tuvieron un carácter gradual en los que se combinó mayores niveles de apertura para los sectores más competitivos con una protección selectiva para las industrias infantiles. (Bekerman, 1995)

El financiamiento del comercio exterior fue el instrumento que más contribuyó al éxito de la estrategia exportadora (Rhee, 1989). El acceso a créditos garantizó sobremanera el desarrollo exportador. La concertación de metas anuales de exportación entre el estado y las empresas privadas fue otro factor importante en la expansión exportadora coreana y taiwanesa. En ambos países, las metas de exportación fueron establecidas como requisito para el acceso a los distintos tipos de incentivos fiscales o de protección que el estado brindó a las industrias infantiles.

En etapas posteriores, el apoyo al desarrollo tecnológico se convirtió en el eje principal en reemplazo del crédito asignado en forma directa, se creó una infraestructura institucional para apoyar la inserción en los mercados externos así podemos ver que Corea desarrolló compañías de trading privado, que exportan más del 50% del total de su producción y que cuentan con la escala y los recursos suficientes como para incursionar con marcas propias en los mercados internacionales. En el caso de Taiwan, se destaca la agresiva actividad de marketing internacional puesta en marcha por las oficinas comerciales que el gobierno instaló en los principales centros del comercio mundial. (Jung, 2008)

Por otro lado el Ecuador, históricamente, ha carecido de una Política Comercial definida y duradera, más bien ha sido muy variable dependiendo de los gobiernos de turno y sus objetivos temporales. No ha habido una agenda comercial y una política que satisfaga las necesidades nacionales en materia de relaciones y de comercio internacionales.

Al igual que muchas de las economías latinoamericanas (Aquino, 2006), el Ecuador no ha mantenido la coherencia de una Política Comercial como estrategia competitiva, de ahí el resultado de mantener un retraso en la capacidad productiva y tecnológica. La tendencia ha sido a relegar a segundo plano los aspectos relacionados con la competitividad internacional y se han apuntado a resolver las mayores restricciones externas a través de un aumento en los niveles de protección. En resumen este ha sido un aspecto que de alguna manera ayuda a explicar la gran diferencia en performance de las economías asiáticas con la nuestra. Si bien es cierto se ha implementado una serie de instrumentos para la promoción de las exportaciones como parte de la política comercial ecuatoriana, estos no han sido aplicados eficientemente para el logro de los objetivos planteados.

4.1.3 Política Tecnológica

	KOREA	TAIWAN	ECUADOR
➤ Procesos de Industrialización sustentados en sectores de tecnología madura	Presente en su primera etapa de desarrollo tecnológico	Presente en su primera etapa de desarrollo tecnológico	No presenta
➤ Procesos de adquisición y aprendizaje de tecnología extranjera	Instrumento principal para el desarrollo tecnológico.	Instrumento principal para el desarrollo tecnológico.	Escaso
➤ Construcción de Infraestructura científica y tecnológica	Instrumento fundamental en la segunda etapa del desarrollo tecnológico	Instrumento fundamental en la segunda etapa del desarrollo tecnológico	Insuficiente
➤ Generación e innovación de tecnología propia	Se presenta con mayor fuerza en la segunda etapa	Se presenta con mayor fuerza en la segunda etapa	Insuficiente
➤ Incentivo crediticios y fiscales para el desarrollo tecnológico	Altos niveles de incentivos	Altos niveles de incentivos	Limitado
➤ Inversión Publica en Investigación y Desarrollo	Altos niveles de inversión.	Altos niveles de inversión	Escaso
➤ Inversión Privada en Investigación y desarrollo.	Altos niveles de inversión privada por los beneficios adicionales recibidos	Altos niveles de inversión privada por los beneficios adicionales recibidos	Escaso
➤ Estímulos para el desarrollo tecnológico en las PYMES.	Crecientes estímulos	Crecientes estímulos	No existe

Elaboración: El Autor

La trayectoria tecnológica coreana y taiwanesa presenta dos etapas principales. En primer lugar, tenemos una etapa inicial, que abarca un proceso de industrialización sustentado en sectores de tecnología madura y una segunda etapa, considerada actual que arranca a partir de los años 80 y que se apoya en sectores cuya competitividad depende en forma creciente del cambio tecnológico. (Bustelo, 2004)

En ambos países el instrumento fundamental durante la primera etapa para la adquisición de tecnología extranjera y aprendizaje fueron las importaciones de bienes de capital y el reverse

engineering. En Taiwan a diferencia de Corea, se promovió además de la incorporación de tecnología vía contratos de licenciamiento y radicación de inversión extranjera. La activa participación pública en la negociación de ambas modalidades, buscó la manera de asegurar una efectiva transferencia tecnológica (Falck, 1999). En esta etapa, la falta de una demanda local por innovaciones restó efectividad en ambos países a aquellos instrumentos orientados a la constitución de un sistema de investigación y desarrollo propio. A mediados de los 70 se comenzó a perfilar en los dos países el agotamiento del modelo exportador basado en industrias maduras. Esto planteó la necesidad de constituir una infraestructura científica y tecnológica de manera de anticipar futuras demandas en esa materia. Corea se embarcó en la construcción de la ciudad científica de Daedok, mientras que en Taiwan se crearon diversos institutos públicos de investigación, entre los que se puede destacar al Servicio de Organización e Investigación Electrónica. (Falck, 1999)

El creciente proteccionismo de los países industrializados en materia de transferencia tecnológica obligó a un replanteo de la política tecnológica de ambos países con el objetivo de reforzar la generación de innovación propia. En Taiwan, se crearon una serie de parques industriales con el apoyo estatal, brindando facilidades crediticias y fiscales para empresas de alta tecnología, además de los beneficios ya recibidos por ser empresas privadas. Mientras que en Corea fueron levantados los controles sobre las licencias y la IED, se reforzó la inversión pública en investigación y desarrollo, además que se logró que la empresa privada realice sus primeras inversiones en este campo. (Bustelo, 2004)

En ambos países se brindaron también crecientes estímulos para el desarrollo tecnológico en las PYMES. Estas estrategias de oferta tecnológica fueron acompañadas por medidas que procuraron incentivar la demanda de nuevas tecnologías por parte del sector privado y que tendieron a crear los mecanismos institucionales adecuados para reforzar los nexos entre oferta y demanda. La demanda tecnológica se incentivó a través de compras del estado (como la decisión del gobierno coreano de incorporar masivamente equipos de computación), de la apertura comercial (que obligó a las empresas locales a fortalecer su competitividad frente a sus competidores) y del estímulo a las exportaciones de bienes con mayor requerimiento tecnológico. En cuanto al nexo entre oferta y demanda de tecnología, ambos gobiernos tendieron a imprimirle una orientación fuertemente comercial a sus institutos de investigación. Un claro ejemplo de esto es la Corporación de Tecnología Avanzada de Corea,

que fue creada por el gobierno precisamente para comercializar los productos y procesos desarrollados por sus organismos de investigación. (Bekerman, 1995)

Una de las razones por la cual Corea y Taiwan han podido asimilar la tecnología extranjera y desarrollar una capacidad propia de generar innovaciones ha sido su gran dotación de recursos humanos técnicamente calificados. Dichos recursos fueron desarrollados a partir de políticas educativas en las que una planificación activa de la oferta educativa incorporaba los requerimientos presentes y futuros del sector productivo. De esta manera se pudo observar que en las primeras etapas del desarrollo industrial de estos países se puso fuerte énfasis en la formación de técnicos y luego en una fase más avanzada la atención se focalizó en la educación de profesionales científicos, básicamente ingenieros. (Bustelo, 2004)

Con respecto al Ecuador podemos afirmar que al igual de otros países del área andina, se encuentran en una situación de amplia desventaja en el campo científico y tecnológico, especialmente por su situación de dependencia respecto a los países desarrollados. La economía ecuatoriana es dependiente principalmente en el sentido de que no está en capacidad de reproducir autónomamente los principales componentes de su aparato productivo, especialmente los medios de producción, de manera que debe adquirirlos en el extranjero a través de importaciones o mediante la inversión directa de las empresas transnacionales. La necesidad de planificar el desarrollo científico y tecnológico, como uno de los instrumentos necesarios para llegar a cumplir las metas de desarrollo económico y social ha sido de interés de varios gobiernos. Para viabilizar dicho objetivo se han promulgado leyes específicas dedicadas al impulso del sector, se establecieron medidas de control sobre la transferencia de tecnología y se crearon organismos especializados. Para el desarrollo de políticas científicas y tecnológicas se crearon los denominados Consejos de Ciencia y Tecnología, generalmente adscritos a los organismos de planificación central de los gobiernos. Sin embargo luego de que han transcurrido varias décadas desde su creación, los resultados obtenidos son poco satisfactorios. Objetivos como la reducción de la brecha científico-técnica, mayor autonomía y capacidad de asimilación endógena en este campo, así como una efectiva contribución al mejoramiento de los niveles de vida y la satisfacción de las necesidades básicas de la población, no se han cumplido.

Desde la perspectiva externa, uno de los desafíos fundamentales que los estados de la región afrontan en la coyuntura actual, consiste en definir las condiciones de su inserción en una economía mundial de carácter cada vez más global y transnacional. Las aplicaciones científicas y las innovaciones tecnológicas se han constituido en un componente fundamental del mejoramiento productivo y por consiguiente de la competitividad en el mercado internacional. Las denominadas ventajas comparativas de carácter tradicional, como recursos naturales y de mano de obra barata, en las cuales se han fundamentado históricamente nuestras economías, resultan no solo insuficientes sino muy cuestionables en la actual perspectiva de desarrollo.

En países como el Ecuador, el Estado no ha mostrado la misma capacidad de acción debido al carácter dependiente y subordinado de la economía al mercado mundial y a la ausencia de una burguesía de carácter nacional interesada en un desarrollo industrial autónomo. La dependencia tecnológica del sector productivo, principalmente en el moderno, se ha convertido en un obstáculo muy poderoso para el desarrollo de la investigación científica. Su papel se ha limitado a posibilitar la adquisición de la tecnología que requieren las empresas modernas que generalmente la hacen fuera del país y de garantizar de alguna manera la formación del personal técnico que se requiere para utilizar la tecnología importada. (Merino, 1995)

El Estado, ni aun en sus etapas históricas de mayor intervencionismo, ha demostrado mayor capacidad para impulsar el desarrollo científico y tecnológico autónomo. No se puede desconocer, sin embargo, que las pocas iniciativas para promover el desarrollo científico en la sociedad ecuatoriana han provenido básicamente del sector estatal, especialmente a partir de la etapa petrolera que permitió un crecimiento estatal y un desarrollo de su autonomía relativa frente a las clases dominantes. (Merino, 1995)

En el aspecto científico-técnico, el dominio del capital extranjero sobre los sectores más importantes de la economía ecuatoriana, ha neutralizado a los grupos empresariales en el terreno de la creatividad científica y la innovación tecnológica. Ha predominado la tendencia a una asociación cada vez más estrecha con el capital extranjero y las grandes transnacionales, a fin de adquirir patentes, licencias, contratos de transferencia y en general, la tecnología que llega incorporada en los equipos importados del exterior. De esta manera se

explica la ausencia de interés por parte de la burguesía para generar un proyecto de desarrollo autónomo, estrategia en la cual el desarrollo científico y tecnológico acorde con las condiciones del país, le correspondería un destacado papel.

El gasto de los gobiernos en ciencia y tecnología ha sido muy bajo, según datos oficiales para el año 2007 el gobierno destinó solo un 0.07 % del PIB para este rubro. Vale la pena considerar que la media latinoamericana esta en el orden del 0.6% y en los países desarrollados alcanza promedios superiores al 3%.

4.1.4 Política Educativa

	KOREA	TAIWAN	ECUADOR
➤ Gasto Público en Educación	Altos niveles de gasto Público	Altos niveles de gasto público	Bajos niveles
➤ Acceso a Educación	Extenso	Extenso	Limitados
➤ Calidad de la Educación	Excelente	Excelente	Pobre
➤ Cobertura Educativa	Altas tasas	Altas Tasas	Bajas Tasas
➤ Acceso a educación tercer nivel	Altos niveles	Altos Niveles	Bajos niveles
➤ Acceso a educación de cuarto nivel	Altos Niveles	Altos Niveles	Bajos Niveles
➤ Planificación Activa de la oferta educativa	Dinámico dependiendo de las necesidades del país.	Dinámico dependiendo de las necesidades del país	No presenta

Elaboración: El Autor

La planificación gubernamental ha permanecido absolutamente central en el desarrollo, siendo la planificación de mediano y largo plazo una estrategia habitual de desarrollo en Corea y Taiwán. Los planes educativos, incluyendo planes sobre recursos humanos derivan de los planes económicos en forma regular. La planificación de recursos humanos esta orientada a reducir la descoordinación entre la producción del sistema educativo y la demanda del mercado de trabajo. Esto contrasta con otras economías como la ecuatoriana que

virtualmente han despedido a la planificación, incluyendo la planificación en educación y recursos humanos. (Tjandhyuala, 2006).

La currícula educativa de estos países asiáticos enfatiza los valores morales, la ética, la férrea disciplina y la exaltación de los valores locales. Los sistemas educativos siguen la doctrina confuciana de respeto por los mayores, sinceridad, lealtad a los superiores, evitar conflictos, meritocracia y respeto por el conocimiento. (Perez, 1999)

Es importante recalcar que si bien es cierto en los países occidentales el desarrollo económico precedió la expansión de la educación, pero en los asiáticos se encuentran altas tasas de alfabetización y de concurrencia a la escuela antes de su despegue.

En 1960 la educación primaria era universal en Corea y Taiwán, la tasa de concurrencia a la escuela secundaria en Corea era del 25% y en Taiwán del 35%. Para esta época la concurrencia a la educación terciaria era bastante reducida. Para 1994-1996, la tasa de escolaridad secundaria eran casi del 100% en Corea y del 90% en Taiwán. Cuando el promedio en los países subdesarrollados no alcanzaba el 50%.

La escolaridad en secundaria superior (High School) pasó en Corea del 5% al 50% y en Taiwán del 5% al 45% entre 1960 y 1996, para este mismo periodo el promedio en los países subdesarrollados no llegó al 10%.

En pocas palabras podemos decir que en materia de educación, tanto Corea como Taiwán, pasaron de estar debajo del promedio de los desarrollados a un nivel similar en 35 años. Estos dos países cerraron la brecha que los separaba en educación con los países desarrollados y su éxito en construir un amplio stock de capital humano y en utilizarlos para el desarrollo nacional podría ser explicado en términos de una “Obsesión Nacional” con la educación. (Perez, 1999)

Por otro lado la situación de la educación en el Ecuador es dramática, según Viteri, 2008. La educación ecuatoriana está caracterizada por la persistencia del analfabetismo, bajo nivel de escolaridad, tasas de repetición y deserción escolares elevadas, mala calidad de la educación y deficiente infraestructura educativa y material didáctico.

Históricamente no hemos tenido una Política Educativa, ni con visión estratégica y peor unificada de lo que se debe hacer con la educación en el país. No hay una noción misma de proyecto educativo nacional. A través de los años la lógica de los proyectos ha sido el común denominador en todos los gobiernos, el estado, las ONG's, las escuelas y todo el mundo se ha dedicado a armar, ejecutar, competir y pensar en términos de proyectos, los mismos que han sido muy puntuales y con plazos fijos de duración o de corto plazo en la mayoría de veces, parciales y sin una visión sistémica ni de totalidad.

Esto ha llevado a una fragmentación cada vez mayor de la política educativa, a la dispersión y descoordinación de esfuerzos, a la creación de feudos, a la competencia feroz por recursos, a la organización de iniciativas y programas que actúan en paralelo en lugar de coordinadamente o desde una única instancia coordinadora. La suma de todos estos proyectos no se asemeja a una política educativa, más bien ha sido un conjunto tremendamente incoherente, ineficiente e ineficaz que ha impedido acumular, aprender, rectificar, formar y profesionalizar nuestros recursos humanos. (Coraggio, 2009).

4.1.5 Política Industrial

	KOREA	TAIWAN	ECUADOR
➤ Políticas de Incremento a la Productividad y Competitividad	Altos niveles	Altos niveles	Ausencia total de políticas públicas
➤ Fomento a las Actividades Industriales	A través de un alto número de incentivos	A través de un alto número de incentivos	No existen
➤ Incentivos Fiscales y Económicos	Si la industria es parte del Plan de Desarrollo	Si la industria es parte del Plan de Desarrollo	No existen
➤ Fomento a la Inversión Industrial	Alto Nivel	Alto Nivel	No existen
➤ Fomento a las Exportaciones Industriales	Parte fundamental de la Estrategia de Desarrollo Económico	Parte fundamental de la Estrategia de Desarrollo Económico	Muy limitadas Exportaciones Industriales.
➤ Acceso y Fomento a la Información y Asesoramiento	Altos niveles de acceso	Altos niveles de acceso	No existen
➤ Fomento a la Calidad	Altos incentivos por calidad	Altos incentivos por calidad	No existen

Elaboración: El Autor

“Las medidas de política industrial adoptadas por Corea y Taiwán estaban destinadas a desarrollar en forma selectiva capacidades tecnológicas intensivas en capital y conocimientos que podían contribuir al surgimiento de industrias rentables y competitivas a nivel internacional y por lo tanto, fomentar el desarrollo económico”. (UNCTAD, 2009). Las mismas se basaron en tres tipos de intervenciones de política evaluadas: La promoción de ciertas industrias o subsectores industriales, el crédito dirigido y la estrategia de fomento de las exportaciones, la cual ha sido considerada como la más exitosa de las tres formas de intervención y además que era la que más esperanzas ofrecía a otras economías en desarrollo. (Wespthal, 1992)

En Corea del Sur se recurrió fundamentalmente a la protección del comercio, los subsidios selectivos al crédito y a los subsidios a las exportaciones (Amsden 1989). Hay que destacar la importancia de la estrategia de recompensas y castigos utilizada en la aplicación de la política industrial. El gobierno estableció pautas de desempeño como criterio para la concesión de subsidios. Otra estrategia importante y característica de Corea del Sur es la creación deliberada de conglomerados privados de gran envergadura, conocidos como “Chaebols” que llegaron a controlar gran parte de la actividad económica (Amsden, 1989). Según algunos autores, las ventas de los cinco grupos de empresas más importantes representaron el 49% del ingreso nacional en 1994. A través de su Política Industrial, Corea diversificó su base económica, perfeccionó su capacidad tecnológica y desarrolló una competitividad industrial a nivel internacional.

Taiwán por su parte, recurrió a una amplia gama de medidas de política industrial relacionadas con la competencia. El Gobierno estimuló las fusiones en sectores que atravesaban por dificultades. La estrategia de desarrollo industrial aplicada incluía elementos de economía de mercado. El gobierno fomentó la creación de vínculos duraderos entre compradores y vendedores, y en algunos casos ordenó fusiones en algunos sectores, entre otros en las industrias del PVC y de fibras sintéticas (Wade, 1990).

Lo ocurrido en estos países del Asia Oriental demuestra los posibles efectos positivos de la Política Industrial como propiciadora del desarrollo económico.

El Ecuador por otro lado; como señala Xavier Abad, Ex Ministro de Industrias y Competitividad del actual Gobierno, se ha caracterizado por la ausencia de políticas públicas explícitas de desarrollo industrial, los incipientes resultados de las leyes de fomento a la industria que quedaron insubsistentes a finales de la década de los años ochenta, además de todas las medidas establecidas en la década de los noventa, no lograron apuntalar a los factores conducentes a reactivar el aparato productivo y su necesidad de transformación orientada a impulsar la competitividad y productividad industrial a través de la diversificación, generación de fuentes de empleo, incorporación de nuevas tecnologías e incremento de la inversión que coadyuve al crecimiento y desarrollo económico sostenible. La falta de información para el diseño de políticas no ha permitido definir claramente las metas y objetivos a lograr; esto es, sumado a la ausencia de una efectiva evaluación de las acciones ejecutadas, tuvieron como resultado la implementación de programas y ejecución de acciones dispersas que no fueron acertadas ni contaron con el financiamiento requerido. La falta de capacidad de construir consensos, priorizar objetivos y metas debido a la poca institucionalidad, fueron como resultado la existencia de planes inconsistentes sin visión de largo plazo. (Abad, 2010). Vale la pena considerar, también, una serie de factores endógenos y exógenos, en especial la inestabilidad, la falta de voluntad y decisión políticas que han afectado al desarrollo del sector industrial y del país en general.

4.1.6 Política de Apoyo a las PYMES

	KOREA	TAIWAN	ECUADOR
➤ Instituciones de Apoyo.	Varias instituciones y mecanismos de apoyo	Cuenta con la Small and Medium Enterprise Administration (SMEA), dependencia estatal con una red de 20 centros de apoyo par PYMES.	Muy pocas instituciones y en su mayoría sectoriales.
➤ Acceso a servicios de apoyo empresarial	Fáciles mientras cumplan con la estrategia de desarrollo del estado	Solo a quienes cumplan con una serie de condiciones especiales dentro de la estrategia de desarrollo estatal	Casi Inexistentes
➤ Acceso a créditos y garantías	Fáciles mientras cumplan con la estrategia de desarrollo del estado	Solo a quienes cumplan con una serie de condiciones especiales dentro de la estrategia de desarrollo estatal	Marginales por parte del sector privado. Escasos y sin políticas definidas por el sector publico
➤ Acceso a Información y Asesoramiento	Fáciles mientras cumplan con la estrategia de desarrollo del estado	Solo a quienes cumplan con una serie de condiciones especiales dentro de la estrategia de desarrollo estatal	Escaso y a criterio individual de las empresas.
➤ Incentivos a la Creación de Empresas. (Star Ups)	Apoyo y provisión de asistencia financiera	Apoyo y provisión de asistencia financiera	Ninguno
➤ Asistencia y Asesoramiento Tecnológico	Gran apoyo a la transferencia y actualización tecnológica	Gran apoyo a la transferencia y actualización tecnológica	Ninguno
➤ Políticas de Internacionalización	Grandes esfuerzos para ubicar sus productos en mercados internacionales	Políticas de mercado enfocadas al comercio internacional de sus productos.	Una sola institución de apoyo con muy pocos resultados.
➤ Asociación y Cooperativismo	Se promueve la integración vertical y horizontal de sus PYMES	Se promueve la integración vertical y horizontal de sus PYMES	Presente a nivel de organizaciones no gubernamentales o gremiales. No como política de Apoyo.
➤ Compras Publicas	Moderado nivel de participación	Alto nivel de participación, apoyada por el Estado	Prácticamente ninguna Participación en procesos de compras publicas hasta el año 2008

Elaboración: El autor

Históricamente las PYMES de Corea y Taiwán han seguido diferentes patrones históricos y formas de contribución al desarrollo de sus economías. En Taiwán las PYMES emergieron

como el motor principal de su crecimiento económico después de la separación de china continental en la década de los cuarenta. Este fenómeno se debió a dos razones principales, la falta de capital y materiales para la creación de las grandes empresas, y el hecho que en la cultura china se considera de mayor prestigio poseer una empresa propia, por pequeña que sea. (Barquero, 2003)

En el caso de Corea, el sector de las PYMES fue pasado por alto hasta la década de los 70 debido al énfasis que los Planes Estratégicos de Desarrollo del gobierno había puesto en las grandes industrias pesadas. Sin embargo, después de la década de los setenta, el gobierno se percató de la importancia del sector y desarrollo una serie de programas e instituciones orientadas a promover su desarrollo. (Torres, 2007) Desde entonces, las PYMES han contribuido significativamente al desarrollo de Corea, aunque han seguido un camino tanto irregular (Kim, 1994). Uno de los mayores logros de las PYMES coreanas fue el aumento sustancial en su participación de las exportaciones a partir de 1978, lo cual se debió en gran medida a las estrategias de apoyo a las exportaciones por parte del gobierno. Otra característica importante de la historia de las PYMES coreanas es la manera en que se han logrado insertar en las relaciones de subcontratación con grandes empresas (Chaebols) y con ayuda del gobierno. (Torres, 2007)

En el año 1997, las PYMES coreanas representaban el 69.3% del empleo, 46.5% del valor agregado y 46.3% de la producción en el área manufacturera, porcentajes considerados relativamente altos. Las PYMES han adquirido la mayoría de su tecnología a través de la imitación, de la ingeniería reversa y la compra de equipo de segunda mano de las grandes empresas. Las PYMES coreanas han contribuido al desarrollo de su nación de dos maneras principales, mediante la absorción de shocks causados por los ciclos de los negocios y funcionando como reductores de la desigualdad económica y social. El nivel general de desigualdad varió inversamente con el comportamiento de las contribuciones de las PYMES en términos de empleo, valor agregado y producción y mediante el hecho de que la crisis financiera de 1997 fue menos severa que lo esperado debido al papel jugado por ellas. (Kim, 1994)

Las PYMES taiwanesas se caracterizan por su innovación, flexibilidad, eficiencia y habilidad para adaptarse fácil y rápidamente a los cambios en los mercados internacionales. Aun con su

escasez de recursos han guiado el camino para el desarrollo económico de Taiwán, y han creado un gran número de oportunidades de trabajo para su pueblo. (Barquero, 2003)

Según Barquero (2003), “Las PYMES taiwanesas han sido reconocidas como la causa principal de la estabilidad económica y social del país, principalmente debido a que han conducido hacia un crecimiento más igualitario que el vivido por el resto de los países asiáticos”.

Las PYMES tanto en Corea y Taiwán han sido grandes generadoras de empleo, han ayudado a mantener la estabilidad económica y social, y han patrocinado un crecimiento más igualitario. Al mismo tiempo han servido para amortiguar los efectos de las crisis debido a su flexibilidad para adaptarse más rápidamente a los cambios y poder absorber la mano de obra excedente que resulta de dichas crisis. También han contribuido en porcentajes considerables a la producción, la generación de valor agregado y exportaciones de bienes manufacturados. Otra virtud del sector, ha sido su contribución al dinamismo de la economía y al desarrollo de nuevos productos y servicios adaptados a los requerimientos de sus clientes, lo cual ha sido en gran parte posible debido al alto nivel educativo y habilidad de sus dueños. (Barquero, 2003).

El Ecuador por otro lado no ha tenido una trayectoria de apoyo a la generación de pequeñas y medianas empresas. Los programas de desarrollo de PYMES que se han podido establecer en el país, han sido liderados por fundaciones privadas sin fines de lucro, las cuales establecieron de una u otra manera, por primera vez, el reconocimiento de la importancia de las unidades económicas de menor tamaño en la economía nacional. A pesar de este reconocimiento debemos considerar que las PYMES ecuatorianas enfrentan una serie de debilidades y limitaciones para acceder a los mercados, al financiamiento, a la tecnología; problemas que han incidido directamente en su baja productividad y competitividad.

Las PYMES ecuatorianas tiene escaso acceso al crédito productivo, los bancos facilitan financiamiento a aquellas empresas que pueden otorgar garantías superiores y hasta hipotecarias. Se considera que más del 50% de las PYMES se encuentran marginadas del crédito bancario y por parte del Estado no ha habido una política pública que vaya dirigida al impulso de este sector de la economía con apoyos financieros para su desarrollo y tecnificación, más bien han sido simples estrategias de corto plazo.

Las PYMES ecuatorianas por falta de acceso a la información, a la asistencia técnica, a créditos y fundamentalmente por falta de la modernización de los organismos oficiales, no ha podido expandir sus productos para el mercado internacional. Si bien los gobiernos de turno y la CORPEI han efectuado una serie de actividades y proyectos en beneficio de este sector, estos no han sido suficientes ni han logrado los resultados previstos. El sector no dispone de estadísticas históricas y actualizadas que permitan sacar conclusiones sobre su participación y evolución en el comercio local y peor en el internacional, lo que dificulta de gran manera el diseño de políticas y estrategias para la inserción de las PYMES en los mercados internacionales.

Algunos problemas adicionales que enfrentan las PYMES ecuatorianas han sido la incipiente organización, informalidad y dispersión del sector, factores que han influido en su vulnerabilidad y limitado acceso a las oportunidades que ofrece el sistema económico, lo que se traduce en la ausencia de políticas de gobierno que enfrenten los problemas de este sector. Este sector ha sido el primero que recibe los impactos de las crisis económicas y pocas veces se beneficia de los mecanismos de reactivación, ha sido el foco de efímeras ayudas que han distorsionado las verdaderas aspiraciones del sector. Las PYMES no cuentan con todas las herramientas que requieren para desarrollarse, pese al apoyo de sus gremios, porque no han gozado del apoyo que necesitan por parte de los gobiernos, dada por la desorganización generalizada, falta de leyes de competencia, el no-cumplimiento de las leyes existentes, la corrupción como medio de conducta social.

4.2 Indicadores Económicos

4.2.1 PIB per Cápita

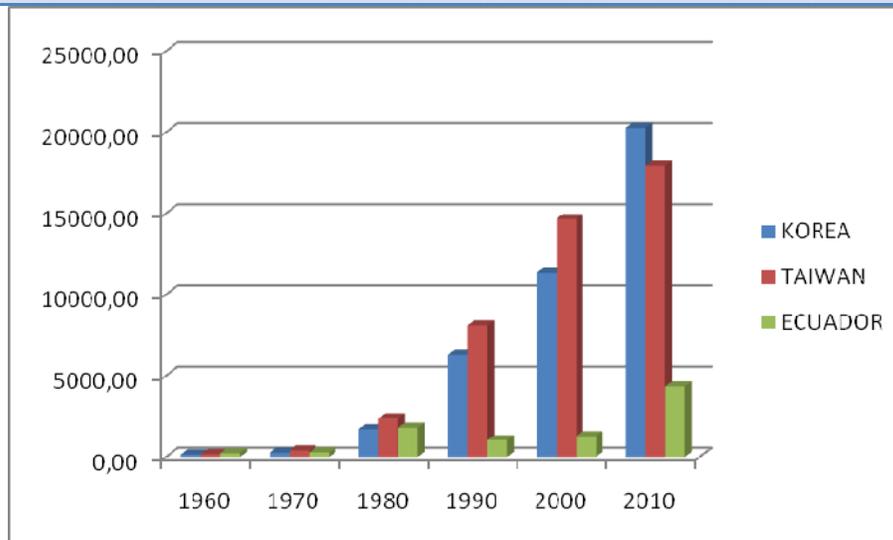
Antes de empezar su proceso de industrialización Corea del Sur y Taiwán eran unos de los países más pobres del mundo. Como podemos ver en el cuadro 1, en 1960 eran más pobres, incluso que Ecuador, en aquella época estos dos países asiáticos presentan un PIB per Cápita por debajo de los niveles ecuatorianos. En 1970, la situación no se ve cambiada, aunque Taiwán ya supera nuestros índices, Corea aun no lo hace y debido fundamentalmente a que la industrialización basada en la industria con uso intensivo de mano de obra no había podido

transformar drásticamente la situación en solo unos años. Para los años 90 Corea y Taiwán ya habían alcanzado el nivel de los países mas avanzados de América Latina y obviamente ya habían superado drásticamente al Ecuador.

Es importante analizar que para la década de los 2000 y en especial a partir del 2004 estas dos economías ya presentan un mejoramiento sustancial en su PIB per Cápita , llegando a superar los niveles de los \$14.000, poniéndolos ya en la categoría de los países de ingreso alto en la clasificación del Banco Mundial (World Bank,2006). Mientras que en Ecuador los niveles no superaron los \$1300 en la década de los 90 y principios del 2000. En los últimos años se ha presentado un despunte favorable proyectándose llegar a los \$4328 para este año.

Cuadro 1
PIB PER CAPITA 1960 – 2004
(DOLARES ESTADOUNIDENSES)

	1960	1970	1980	1990	2000	2010
KOREA	150	266	1688.84	6307.66	11346.66	20264.85
TAIWAN	164	393	2363.43	8086.46	14641.41	17927.31
ECUADOR	227	280	1779.85	1023.48	1259.98	4328.39



Fuente: World Bank 2010, Fondo Monetario Internacional 2010
Elaboración: El Autor

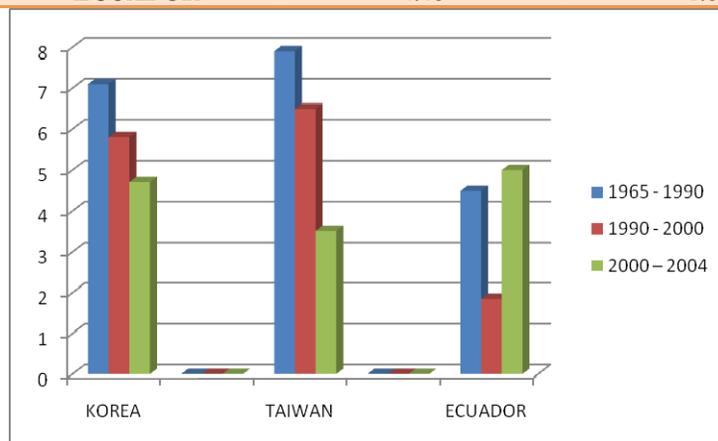
4.2.2 Tasa de Crecimiento del PIB

Considerando la tasa de crecimiento, podemos ver claramente una gran diferencia en los países del sudeste asiático y el Ecuador. La Tasa de crecimiento promedio entre los años de 1965 y 1990 para Corea fue del 7.1% y entre los años de 1979 y 1990 para Taiwán fue del 7.9% cifras que los ubicaron entre los primeros países del mundo. El Ecuador por otro lado tuvo un crecimiento muy moderado entre 1961 a 1990 de un promedio del 4.48 %. Si bien es cierto la tasa de crecimiento de Corea para el periodo 1990-2000 fue relativamente baja con respecto de otros países del sudeste asiático (5.8%) pero su crecimiento siguió siendo alto al igual que el de Taiwán que alcanzo un promedio del 6.5%. En este periodo, Ecuador presenta un promedio muy bajo de crecimiento al alcanzar el 1.85% solamente. Finalmente, en el periodo comprendido entre los años 2000 y 2004 para Corea, su tasa de crecimiento ha sido muy moderada y para Taiwán de igual manera 3.5%, en la medida que el modelo económico de estos países se transfiere del de alto crecimiento de los países en desarrollo al de crecimiento moderado de los avanzados. Ecuador, por otro lado, presenta una tasa de crecimiento promedio del 5% debido a las fluctuaciones de precio del petróleo. (Cuadro No. 2).

Cuadro No. 2

TASA CRECIMIENTO DEL PIB (%)

	1965 – 1990	1990 - 2000	2000 – 2004
KOREA	7.1	5.8	4.7
	1979 – 1990	1991 - 2000	2001 – 2008
TAIWAN	7.9	6.5	3.5
	1961 – 1990	1991 – 2000	2001 -2008
ECUADOR	4.48	1.85	5.0



Fuentes: World Bank 2010, Statistical Yearbook of the Republic of China 2008

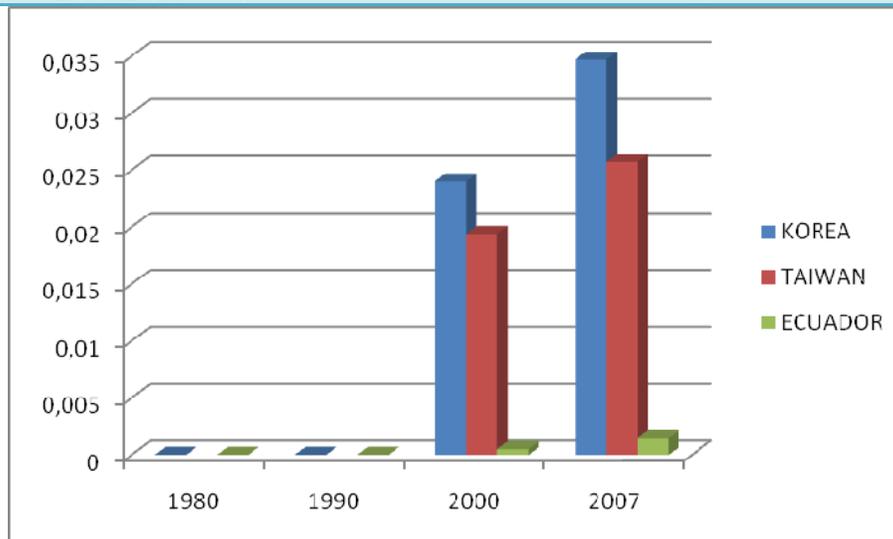
Elaboracion: El Autor

4.2.3 Inversión en I&D

Desarrollar nuevas tecnologías y buscar seguidamente un nuevo motor de crecimiento es un elemento indispensable para seguir creciendo. Sin embargo, la inversión del Ecuador en Investigación y Desarrollo (I&D) ha sido muy baja, ni siquiera se ha logrado invertir el 1% del PIB, para el año 2000 solo se invirtió el 0.05% muy por debajo del promedio Latinoamérica. Mientras que Corea y Taiwán alcanzaba tasas bastantes altas de inversión que los ubican entre los primeros países del mundo detrás únicamente de Suecia, Israel, Finlandia y Japón. Para el 2007 estos países ya han alcanzados niveles mucho más altos, lo que nos permite ver que la inversión en I&D, es ya una política de estado. (Cuadro No 3).

Cuadro No. 3
INVERSION EN I&D % DEL PIB

	1980	1990	2000	2007
KOREA	-	-	2.4%	3.47%
TAIWAN	-	-	1.94 %	2.57
ECUADOR	-	-	0.05%	0.15%



Fuentes: World Bank 2010, Statistical Yearbook of the Republic of China 2008
Elaboración: El Autor

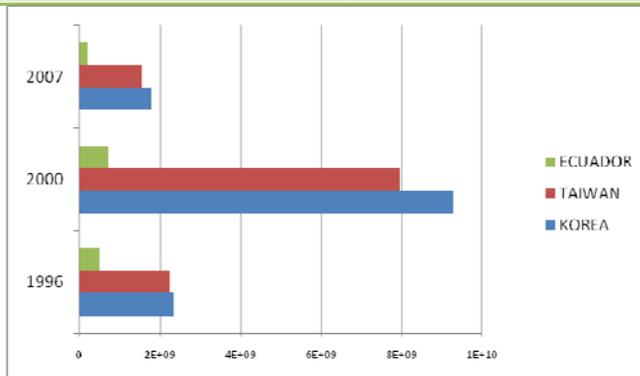
4.2.4 Inversión Extranjera Directa

Considerando que la Inversión Extranjera Directa desempeña un papel importante como motor del crecimiento. La atracción de flujos de inversiones privadas ha sido parte del

camino correcto tomado tanto por Corea del Sur como Taiwán para el financiamiento del desarrollo sostenible. Estas dos naciones han puesto una atención prioritaria a la IED no solo por los flujos de capitales sino también por la transferencia de tecnología que ellas generan. Tanto Corea y Taiwán han tenido un crecimiento sostenido de su IED así en 1996 Corea alcanzó los \$2.325 millones de dólares y para el 2007 llegó a los \$17.845 millones de dólares, mientras que Taiwán para el mismo año presentó cifras que alcanzaban los \$2.260 millones para 1996 y una década más tarde llegó a los \$15.356 millones de dólares. Ecuador por otro lado ha tenido muy poca IED, entre otras causas por la inestabilidad política, reglas del juego cambiantes etc. En 1996 alcanzó los \$499 millones de dólares y para el 2007 llegó a los \$1944 millones de dólares. (Cuadro No 4)

Cuadro No 4
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
En millones de USD Dólares

	1996	2000	2007
KOREA	2325.4	9283.4	17844.4
TAIWAN	2259.1	7946.8	15356.1
ECUADOR	499.7	720.1	1944.2



Fuentes: World Bank 2010, Statistical Yearbook of the Republic of China 2008
Elaboración: El Autor

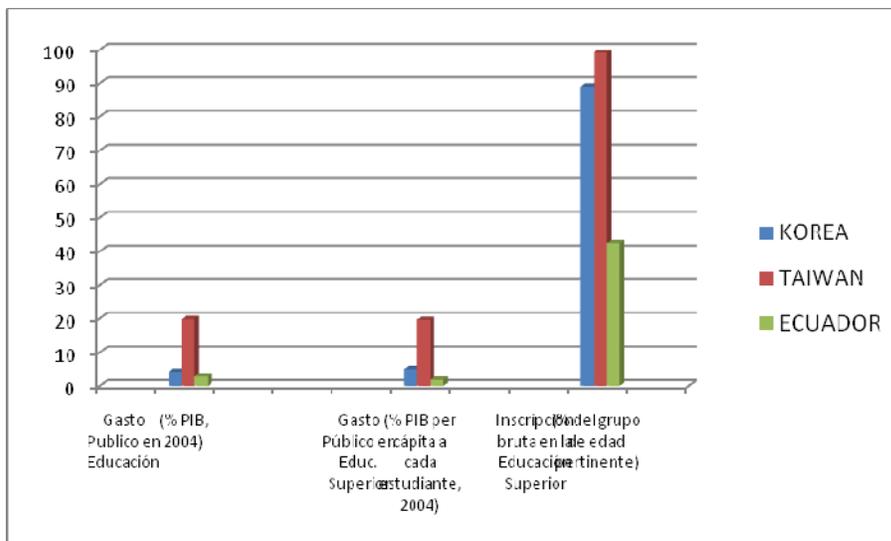
4.2.5 Gasto Público y participación en Educación

Para realizar la innovación, lo más importante para estas naciones ha sido su capital humano. Si bien es cierto, no existe un índice para evaluar la calidad del capital humano, al menos podremos ver cuál ha sido el porcentaje de la participación en la educación superior. Como vemos en el cuadro No 5, el gasto público en Taiwán ha sido bastante elevado llegando a

tasas del 19.77% para el año 2004, aun cuando en Corea es más bajo (4.2%), el enrolamiento en educación superior del 99% y del 89% respectivamente los ubica en los primeros lugares del mundo. A diferencia de Ecuador donde el gasto público en educación ha llegado únicamente al 2.7% en el 2004 y el enrolamiento en educación superior no pasa de 42.4%, tasa promedio en toda Latinoamérica.

Cuadro No 5
GASTO PUBLICO Y PARTICIPACION EN EDUCACION

	KOREA	TAIWAN	ECUADOR
Gasto Público en Educación (% PIB, 2004)	4.2	19.77	2.7
Gasto Público en Educ. Superior (% PIB per cápita a cada estudiante, 2004)	5.0	19.56	1.78
Inscripción bruta en la Educación Superior (% del grupo de edad pertinente)	89	99.02	42.4



Fuentes: World Bank 2010, Statistical Yearbook of the Republic of China
Elaboración: El Autor

4.2.6 Ranking de las empresas más grandes

Otra de las diferencias más destacadas entre las características de las economías de Corea del Sur, Taiwán y Ecuador es el rol del capital extranjero y de las empresas foráneas. La forma de posesión de las empresas es muy diferente entre los países asiáticos y los ecuatorianos. Como vemos en el Cuadro No 6 en Corea del Sur y Taiwán, las 10 empresas más grandes son empresas privadas de origen nacional y solo dos empresas privadas en Taiwán son de origen extranjero. En Ecuador entre las 10 primeras podemos encontrar a una estatal, 4 foráneas extranjeras y las demás empresas son privadas y de origen nacional. Lo que nos demuestra el apoyo estatal al desarrollo de las empresas privadas nacionales en estos países.

Cuadro No 6
LAS EMPRESAS MAS GRANDES

	KOREA (2004)	TAIWAN (2006)	ECUADOR (2006)
1	SAMSUNG (NACIONAL PRIVADA)	TAIWAN SEMICONDUCTOR MANUFACTURING (NACIONAL PRIVADA)	PETROECUADOR (ESTATAL)
2	HYUNDAI MOTOR COMPANY (NACIONAL PRIVADA)	HON HAI PRECISION INDUSTRY CO. (FORANEA PRIVADA)	SUPERMERCADOS LA FAVORITA (NACIONAL PRIVADA)
3	LG (NACIONAL PRIVADA)	MEDIA TEK INC. (NACIONAL PRIVADA)	CONCEL (FORANEA PRIVADA)
4	SK CORPORATION (NACIONAL PRIVADA)	FORMOSA PLASTICS GROUP (NACIONAL PRIVADA)	ANDES PETROLEUM (FORANEA PRIVADA)
5	HANJIN (NACIONAL PRIVADA)	ACER INC. (NACIONAL PRIVADA)	OMNIBUS BB (NACIONAL-PRIVADA)
6	HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES (NACIONAL PRIVADA)	HTC CORP. (NACIONAL PRIVADA)	IMPORTADORA EL ROSADO (NACIONAL PRIVADA)
7	LOTTE (NACIONAL PRIVADA)	UNIPRESIDENT ENTERPRISE CORP. (NACIONAL PRIVADA)	OCCIDENTAL EXPLORATION (FORANEA PRIVADA)
8	DOOSAN (NACIONAL PRIVADA)	DELTA ELECTRONICS INC (FORANEA PRIVADA)	DISENSA (NACIONAL PRIVADA)
9	HANHWA (NACIONAL PRIVADA)	QUANTA COMPUTERS INC (NACIONAL PRIVADA)	PRONACA (NACIONAL PRIVADA)
10	KUMHO ASIANA (NACIONAL PRIVADA)	PRESIDENT CHAIN STORE CORP. (NACIONAL PRIVADA)	OTECCEL (FORANEA PRIVADA)

Fuentes: Revista Taiwanese Commonwealth, Revista Vistazo, Gereffi 2008

Elaboración: El Autor

4.3 CONCLUSIONES

El análisis comparativo de esta serie de indicadores entre Corea, Taiwán y Ecuador ilustra sobre los senderos de desarrollo de cada país. Este trabajo no ha pretendido hacer la apología de un modelo exitoso y colocarlo en el altar del desarrollo. Tanto Corea como Taiwán han tenido y tienen crisis y conflictos como todos los países del mundo. Solo se ha pretendido tomar estos casos como método de referencia para dar luz y comprender ciertos tópicos de la teoría del desarrollo y sus experiencias, así como clarificar también cuales serian las líneas de acción más eficaces y los senderos menos turbulentos para su aplicación en el caso ecuatoriano.

Este trabajo ha tratado de buscar las causas que decidieron los diferentes resultados económicos entre Corea, Taiwán y Ecuador. Uno de los elementos con mayor trascendencia fue la diferencia de las estrategias de desarrollo entre los países del sudeste asiático y el Ecuador, marcada básicamente en la industrialización sustitutiva de importaciones y la industrialización orientada a la exportación.

El crecimiento de Corea y Taiwán ha contado con el Estado como factor decisivo, como creador de condiciones favorables a la actividad económica, como promotor de la iniciativa “Chaebol” en Corea y de Apoyo a las PYMES en Taiwán. Ha sido un “empresario” directo al crear empresas públicas. El Estado ha sido innovador e inductor de innovación, ha iniciado nuevas actividades y asumió riesgos directos, facilitado la creación de una burguesía industrial y comercial.

La gran diferencia no está enmarcada en los tipos de desarrollo aplicados, sino más bien en la transformación de los productos de exportaciones. La verdadera causa del retraso económico ecuatoriano es su excesiva dependencia de las exportaciones de bienes primarios.

Mientras Ecuador sigue exportando bienes primarios. Corea y Taiwán han cambiado, en el transcurso del tiempo, sus productos de exportación de bienes primarios a mercancías de alto contenido en capital y tecnología.

Hemos podido encontrar algunos elementos fundamentales sobre los que se base el desarrollo de las naciones del sudeste asiático, entre los que podemos citar la reforma agraria, la fuerte entrada de capital extranjero y de las empresas foráneas, la inversión en investigación y desarrollo y el papel fundamental asignado al capital humano.

En nuestra opinión, el éxito de estas economías es el resultado de políticas macroeconómicas orientadas a lograr la estabilidad y a incentivar el ahorro y la inversión combinadas con incentivos microeconómicos específicos basados en políticas comerciales, industriales y tecnológicas. Estas políticas se han gestionado integralmente con el objetivo común de orientar la producción hacia sectores de mayor valor agregado y así mejorar la inserción internacional de estos países.

Las políticas de incentivos han sido condicionadas a criterios de reciprocidad por parte de la empresa privada. El sector privado se ha visto en la obligación de cumplir con metas referentes a la cantidad de producción, precios de venta, contenido local, gasto en tecnología, metas de exportación, etc. La obligación para el sector privado de competir en mercados internacionales ha aliviado la tarea del gobierno de controlar los resultados de cada una de sus políticas de incentivos, disminuyendo el espacio existente para situaciones de corrupción.

Otro factor trascendental para el éxito de la política de desarrollo en Corea y Taiwán ha sido la estabilidad y autonomía relativa que logró crear una burocracia desarrollista bien consolidada. Este marco institucional ha permitido mantener la corrupción y la actividad de búsqueda improductiva de rentas en niveles compatibles con el éxito de las políticas.

Elementos cruciales para promover la transferencia y difusión de tecnología fueron las fuertes inversiones en recursos humanos, importaciones de bienes de capital y políticas de promoción de exportaciones. La tecnología se transforma en una de las variables claves para aumentar la competitividad. De modo que las políticas tecnológicas pueden tener un fuerte impacto solo cuando actúan en coordinación con otras políticas orientadas a estimular su demanda.

El énfasis del gobierno coreano en el crecimiento de grandes conglomerados y el énfasis del gobierno de Taiwán en el apoyo a las PYMES, hizo que los mismos se conviertan en los

principales beneficiarios del proceso de industrialización y que alcancen un poder económico creciente.

La política de incentivo a la inversión extranjera directa ha sido mucha más selectiva y rigurosa en estos países. El tratamiento de la misma ha tenido el criterio de maximizar la transferencia de tecnología hacia los productos domésticos. El Estado contribuyó a la acumulación de un acervo tecnológico local.

La Política educativa fue otro de los pilares fundamentales para el desarrollo de estas naciones del sudeste asiático. El Estado entendió que el recurso más importante para la aplicación de su plan estratégico de desarrollo era el Capital Humano y así transformó un sistema educativo en función de las necesidades que se presentaban a medida que se iban desarrollando sus economías.

Todo este cambio experimentado por Corea y Taiwán se ha realizado contando con la voluntad política clara desde el interior, solo desde dentro del propio país se puede generar un cambio tan importante como el que implica el crecimiento económico. Las fuerzas políticas, las fuerzas sociales, trabajadoras, familias, grupos organizados crearon un clima de cambio y de aceptación de las normas que favorecen a la población sin dejar de discutir, con más o menos fuerza las no deseadas, según los intereses prevalecientes en cada momento.

Como hemos podido ilustrar en este estudio, el clima propicio para el avance de posiciones alternativas en materia de desarrollo económico, tiene mucho que ver con el problema de la “Cultura Política”. La misma que en el Ecuador ha reflejado las profundas divisiones históricas, sociales y culturales, la acentuada heterogeneidad social, las diferencias geográficas, regionales y raciales, la superposición y mezcla de diferentes formas productivas y tecnológicas, las múltiples influencias ideológicas. Todo ello ha dado como resultado en los últimos años, una falta de Integración Nacional donde ha predominado la existencia de pluriculturalidad y de culturas políticas diversas que han traído consigo a fenómenos políticos complejos tales como el populismo, caudillismo, el patrimonialismo, las prácticas “clientelares”, las dificultades de gobernabilidad, la escasa constitución de ciudadanía en nuestra población, la imposibilidad práctica de construir una democracia moderna y estable.

Donde la toma de decisiones y la adopción de políticas públicas dirigidas al desarrollo económico sean un asunto bastante complejo y problemático.

RECOMENDACIONES

Todas y cada una de las Políticas Económicas, históricamente adoptadas por Corea y Taiwán son aplicables al Ecuador, las cuales se deberían aplicar desde un marco cultural que responda a la realidad de nuestro país. De ahí que estas estrategias de desarrollo no dejan de ser un gran ejemplo a seguir. Para ello necesitamos, primordialmente, una participación activa de todos los agentes de la economía, el Estado, la empresa privada y la sociedad civil; y que en un marco de INTEGRACION NACIONAL lleguen a consensos para determinar nuestro Plan de Desarrollo Nacional y que tomando como base las experiencias económicas de Corea y Taiwán pueda llevar a nuestro país por la senda del desarrollo económico.

Ecuador, después de varias décadas de inestabilidad Política, tiene hoy (2010) un sistema democrático y político, que a pesar de sus falencias, permite resolver los problemas sociales en forma civilizada. Que propone un cambio y que plantea la necesidad de buscar nuevas alternativas de crecimiento, así podemos ver que por primera vez existe una Política Industrial en el país enfocada en el desarrollo al largo plazo, por primera vez en varias décadas propone un cambio radical en la Política Educativa enfocada como una estrategia competitiva para el desarrollo de nuestro país, que si bien es cierto podrían presentar equivocaciones, también es cierto que las correspondientes de Corea y Taiwán también las tuvieron en un inicio y fueron perfeccionándose con el paso de los años y las necesidades. Ecuador tiene recursos humanos y naturales importantes y una sociedad que ha entendido la necesidad del cambio por esa razón es que estimo de suma importancia que todo el país, desde su diversidad, apoye este tipo de cambios que son la herramienta fundamental para el desarrollo.

BIBLIOGRAFIA

- Abad, Xavier. (2009). *Política Industrial del Ecuador*. Ecuador. Ministerio de Productividad y Competitividad.
- Acosta, Alberto. (2009). *Análisis de Coyuntura Económica*. Ecuador. Flacso.
- Amsdem, Alice. (1989). *ASIA'S NEXT GIANT: SOUTH KOREA AND LATE INDUSTRIALIZATION*. Oxford/Nova York: Oxford University Press.
- Arrow, K.J. (1962). *THE ECONOMIC IMPLICATIONS OF LEARNING BY DOING*. Review of Economic Studies, vol. 29
- Barro, R y Sala-i-Martin (1999), *CRECIMIENTO ECONOMICO*, Editorial Reverte, Barcelona.
- Barquero, Irene (2003), *EL ESTADO Y COMPETITIVIDAD DE LA MICRO, PEQUENA Y MEDIANA EMPRESA*, 1ra Edición. Tegucigalpa.
- Bekerman Marta, Pablo Sirlin y Maria Luisa Streb (1995). *POLITICA ECONOMICA EN EXPERIENCIAS EXITOSAS DE ASIA. LOS CASOS DE COREA DEL SUR, TAIWAN, MALASIA Y TAILANDIA*. Buenos Aires. Centro de Estudios de la Estructura Económica, Universidad de Buenos Aires.
- Bekerman Marta, Sirlin Pablo. (1996). *LA ESTRATEGIA EXPORTADORA DE COREA DEL SUR*. Comercio Exterior , Vol. 46, núm. 6, junio, México
- Bekerman, Marta (1986). *PROMOCION DE EXPORTACIONES, REFLEXIONES SOBRE LA EXPERIENCIA COREANA*. En Comercio Exterior, vol. 36, núm. 8, agosto, México.
- Bello, Walden y Stephanie Rosenfeld. (1992). *DRAGONS IN DISTRESS*. USA. Food First Books.
- BID. *Competitividad, El Motor del Crecimiento. Informe de Progreso Económico y Social en América Latina*. 2001
- Brañas, Josep. (2002). *EL CRECIMIENTO ECONOMICO DE COREA DEL SUR: 1961-1987. ASPECTOS SOCIOLOGICOS*. Tesis Doctoral. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la UAB.
- Brañas, Josep. (2004). *LA METAMORFOSIS DE COREA DEL SUR*. Barcelona. Universidad Autónoma de Barcelona.
- Burgos, Germán. (2006). *Instituciones Jurídicas y Crecimiento Económico: La Experiencia Asiática*. Colombia. Revista de Economía Institucional, vol. 8, No 14; primer semestre 2006
- Bustelo, Pablo, Clara García e Iliana Olivie. (2004). *ESTRUCTURA ECONOMICA DE ASIA ORIENTAL*. Madrid. Akal.
- Bustelo, Pablo. (1999). *LAS PECULIARIDADES DE ASIA ORIENTAL: DESARROLLO ECONOMICO, CRISIS FINANCIERAS Y PERSPECTIVAS EN EL SIGLO XXI*. Madrid. Universidad Complutense de Madrid.
- Bustelo, Pablo. (2001). *Globalización Financiera y riesgo sistemático: Algunas implicaciones de las crisis asiáticas*. Madrid. Universidad Complutense de Madrid.
- Bustelo, Pablo. (2006). *LA EXPANSION DE LAS GRANDES EMPRESAS DE COREA DEL SUR (CHAEBOL): UN EJEMPLO DE ESTRATEGIA CORPORATIVA*. Madrid. Universidad Complutense de Madrid.

- Castellanos Lorena (2008), Legarda Daniel. *DESCRIPCION DE LA SITUACION ECONOMICA DEL ECUADOR*. Universidad Católica del Ecuador.
- Chen, L.J. (2004). *LA EDUCACION DE NANOMATERIALES EN TAIWAN*. Toluca-México. Journal of Materials Education, Vol. 26. No 1-2.
- Chong, Luis. (2007). *HACIA LA CONSTRUCCION DEL NUEVO MILAGRO ECONOMICO: APUNTES SOBRE EL DESAFIO 2008, LA POLITICA EXTERIOR Y EL MODELO EDUCATIVO DE TAIWAN*. Boletín de Noticias de la Oficina de Información del Gobierno de Taiwán.
- Colino, Cesar (2004). *METODO COMPARATIVO*. Madrid: Instituto Juan March.
- Condo, Arturo. (2002). *Resultados para Ecuador. Índice de Competitividad del Crecimiento. Índice de Competitividad Actual*. CLADS-INCAE.
- Destinobles Gerald (2001). *EL MODELO DE CRECIMIENTO DE SOLOW*. Revista de la Facultad de Economía BUAP. Año VI Núm. 17. Universidad Autónoma de Puebla, México.
- Enciso, Víctor. (2005). *EL SISTEMA DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS NO COMERCIALES EN TAIWAN*. Asunción. Universidad Nacional de Asunción.
- Falck, Melba. (1999). *EL MILAGRO ECONOMICO DE TAIWAN. ¿UN MODELO A SEGUIR?*. México. México y la Cuenca del Pacifico. Enero –Marzo de 1999, pp. 16-20.
- Giddens, Anthony (1999). *SOCIOLOGIA*. Madrid. Alianza Editorial. Pág. 678
- Gómez Chinas, Carlos (2003). *COMERCIO EXTERIOR Y DESARROLLO ECONOMICO, EL CASO DE COREA DEL SUR*. México DF. Universidad Autónoma Metropolitana.
- Ha- Joon Chang. (2002) *De la historia del mundo desarrollado, la verdadera lección para los países subdesarrollados es: la libertad de elegir*. Londres. Anthem Press
- Hernández, Carolina (2002). *LA TEORIA DEL CRECIEMIENTO ENDOGENO Y EL COMERCIO INTERNACIONAL*. Cuadernos de Estudios Empresariales, Vol. 12 95-112, Universidad Complutense de Madrid
- Hobday, M. (1995). *EAST ASIAN LATECOMERS FIRMS: LEARNING THE TECHNOLOGY OF ELECTRONICS*, World Development Vol. 23, No 7.
- Jung, Tzo Liu. (2008). *EL DESARROLLO ECONOMICO Y TECNOLOGICO DE TAIWAN*. Colombia. Revista Perspectivas. Edición 16/ 2008, pp. 52-53.
- Kantis Hugo, Masahiko Komori y Masahiko Ishida. (2002). *Empresarialidad en Economías Emergentes: Creación y Desarrollo de Nuevas Empresas en América Latina y el Este de Asia*. BID.
- Katz, Jorge. (2008). *Una Nueva Vista a la Teoría del Desarrollo Económico*. CEPAL.
- Kim, Ee-gyeong. (2006). *POLITICAS PÚBLICAS ORIENTADAS A ATRAER Y A SELECCIONAR GRADUADOS COMPETENTES PARA LA PROFESION DOCENTE: EL CASO DE COREA DEL SUR*. Madrid. Revista de Educación, 340. Mayo-agosto 2006, pp. 141-164.
- Kim, Ki-Hyun. (2004). *UN ANALISIS COMPARATIVO DE LAS EXPERIENCIAS DE DESARROLLO DE COREA Y AMERICA LATINA*. Seúl, Sunmoon Universidad.
- KimWon-Ho. (2009). *Las lecciones de las experiencias de desarrollo económico de Corea del Sur*. Corea del Sur. Escuela de Postgrado de Estudios Internacionales, Universidad Hankuk de Estudios Extranjeros.
- [Koo, Chen –Fu. \(1998\). UN ANALISIS DEL DESARROLLO ECONOMICO DE TAIWAN. Taiwán. Taiwán Hoy. http://taiwanhoy.nat.gov.tw/ct.asp?xItem=42299&CtNode=1530](http://taiwanhoy.nat.gov.tw/ct.asp?xItem=42299&CtNode=1530)

- Kottler, Phillip y Hermawan Kartajaya. (2000). **REPOSITIONING Asia: From Bubble To Sustainable Economy**. USA, Anderson Consulting Group.
- Lee, Jeong-Kyu. (2000). **MAIN REFORM ON HIGHER EDUCATION SYSTEMS IN KOREA**. Seoul, South Korea. Division of Educational Policy Research. Korean Educational Development Institute.
- Lee, Jeong-Kyu. (2006). **EDUCATIONAL FEVER AND SOUTH KOREAN HIGHER EDUCATION**. Seoul, South Korea. Division of Educational Policy Research. Korean Educational Development Institute.
- Mancero, Mónica. (1999). **ECUADOR Y LA INTEGRACION ANDINA 1989-1995: EL ROL DEL ESTADO EN LA INTEGRACION**. Universidad Andina Simón Bolívar; Corporación Editora Nacional.
- Melo, Alberto. (2003). **La Competitividad de Ecuador en la Era de la Dolarización: Diagnostico y Propuestas**. BID.
- Merino, Jose Miguel (1995). **POLITICAS DE CIENCIA Y TECNOLOGIA Y SU VINCULACION CON EL DESARROLLO EN EL ECUADOR**. Flacso Andes. Quito, Ecuador.
- Messner, Dirk (1993). **COREA DEL SUR Y EL ESTADO. DE LA OMNIPOTENCIA DESARROLLISTA ESTATAL A LA CRISIS DEL MODELO DE CONDUCCION JERARQUICA**. Caracas. Nueva Sociedad No 126. Julio-Agosto de 1993, pp. 40-60.
- Min, Wonjung. (2006). **EL ANALISIS DE LA CIBER EDUCACION EN COREA DEL SUR**. Chile. Pontifica Universidad Católica de Valparaíso.
- [Ministerio de Economía de Taiwán. EL ESPIRITU DE INNOVACION.
http://w2kdmz1.moea.gov.tw/multimedia/08_es.htm](http://w2kdmz1.moea.gov.tw/multimedia/08_es.htm)
- Ospina, Pablo. (2007). **MANUAL DE LA REALIDAD NACIONAL**. Universidad Andina Simón Bolívar.
- Pareja Cucalón, Francisco. (1992). **L A EVOLUCION SOCIOECONOMICA DEL ECUADOR: MODERNIZACION SIN DESARROLLO**. Uruguay. CEPAL
- Pérez Enri, Daniel. (2002). **COREA, UN CASO DE DESARROLLO EXITOSO. EXPERIENCIAS Y APORTES PARA LA ARGENTINA ACTUAL**. Buenos Aires, Boletín de Lecturas Sociales y Económicas. UCA. FCSE. Año 3. No 11
- Pérez Sánchez, Alfredo. (1999). **SIX YEAR DEVELOPMENT PLAN 91991-1996): LIBERILIZACION E INTERNACIONALIZACION DE TAIWAN EN SU CAMINO HACIA EL GATT/OMC**. Madrid. Cuadernos de Estudios Empresariales 1999, No 9, pp. 193-227.
- Posada Carlos y Gómez Wilman (1999). **CRECIMIENTO ECONOMICO Y GASTO PÚBLICO: UN MODELO PARA EL CASO COLOMBIANO**. Bogotá Colombia.
- Rivas, Fernando y Garcianava, Dora (2004). **EL METODO DEL ANALISIS COMPARATIVO Y SU APLICACIÓN EN LOS CASOS DE LA ACTIVIDAD DE MEXICO Y NUEVA ZELANDA 2000-2003**. Universidad de Colima. México
- Rodríguez, Carlos Aquino (2006). **La experiencia Asiática de desarrollo**. Perú. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Mayor de San Marcos.
- Rodríguez, Carlos Aquino.(1996). **El Rol del Estado en la Economía: La experiencia del Asia Oriental**. Perú. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, N.2, 1996

- Rodríguez, Carlos Aquino.(2006). *Taiwán: Innovación y Desarrollo Económico*. Perú. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Mayor de San Marcos,
- Romer Paul (1990) , *Endogenous Technological Change*, JPE
- Sartori G y Morlino (1994). *LA COMPARACION EN LAS CIENCIAS SOCIALES*. Madrid: Alianza Editorial.
- Sen, Amartya. (2004). *¿COMO IMPORTA LA CULTURA EN EL DESARROLLO?*. México. Letras Libres. Noviembre 2004. Pp. 23-30.
- Serbia, Jose Maria. *DISEÑO, MUESTREO Y ANALISIS EN LA INVESTIGACION CUALITATIVA*. Universidad Nacional de Lomas de Zamora.
- Stiglitz, Joseph. (2001). *FROM MIRACLE TO CRISIS TO RECOVERY: LESSONS FROM FOUR DECADES OF EAST ASIAN EXPERIENCE. RETHINKING THE EAST ASIA MIRACLE*. Washington DC. World Bank. Pp.509-526.
- Torres, Arturo. (2007). *Políticas Públicas y Desarrollo de Proveedores en Países del Este Asiático. Los Casos de Taiwán, Malasia y Singapur*. Revista Economía y Sociedad, No 019. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Morelia, México. Pp. 17-44. Enero- Junio 2007.
- Viteri Galo (2007), *SITUACION DE LA EDUCACION EN EL ECUADOR*. Ministerio de Educación del Ecuador.
- Velasquez Hermilson, Zuloaga Francisco. (2005). *DEMANDA DE DINERO AL NIVEL DE LA FIRMA. EL CASO COLOMBIANO*. Ecos de Economía No 21 Medellín, octubre 2005
- Wade, R (1988). *STATE INTERVENTION IN OUTWARD-LOOKING DEVELOPMENT: Neoclassical Theory and Taiwanese Practice*. London, Mc. Millan.
- Wade, R (1990). *GOVERNING THE MARKET*. Princeton University Press. New Jersey.
- Westphal, Larry. (1992). *LA POLITICA INDUSTRIAL EN UNA ECONOMIA IMPULSADA POR LAS EXPORTACIONES: LECCIONES DE LA EXPERIENCIA DE COREA DEL SUR*. Madrid. Pensamiento Iberoamericano, No 21, 1992, pp. 235-257.
- Won-Ho Kim. (2009). *Estado versus Mercado en América Latina*. Revista Nueva Sociedad No 221. Mayo-Junio 2009.
- World Economic Forum (2009) *THE GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT 2009-2010*
- Yung Whee Rhee, Bruce Ross-Larson y Gary Purcell. (1984). *KOREA'S COMPETITIVE EDGE: MANAGING THE ENTRY INTO WORLD MARKETS*. Baltimore: Johns Hopkins University Press for the World Bank.

ANEXO

LOS RANKINGS DE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE VARIOS RUBROS (2009 – 2010)

En esta sección presentaremos una serie de tablas donde se detalla el desempeño de varios de los componentes de los índices competitivos de Corea, Taiwán y Ecuador de acuerdo al reporte anual de “*The Global Competitiveness Report*”. De una u otra forma buscamos comparar el estado actual competitivo entre las tres naciones.

Las tablas incluyen información sobre el ranking mundial entre 133 naciones en 11 de los pilares de la competitividad mundial: Instituciones, Infraestructura, Estabilidad Macroeconómica, Salud y Educación Primaria, Educación Superior y Entrenamiento, Eficiencia del Mercado de Bienes, Eficiencia del Mercado Laboral, Preparación Tecnológica, Tamaño del Mercado, Sofisticación de los Negocios e Innovación.

		KOREA	TAIWAN	ECUADOR
RANKING EN GENERAL		19	12	105

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración: El Autor

		KOREA	TAIWAN	ECUADOR
I	PROTECCION DE DERECHOS DE PROPIEDAD	48	35	116
N	PROTECCION A LA PROPIEDAD INTELLECTUAL	41	27	126
S	DIVERSION DE FONDOS PUBLICOS	46	37	123
T	CONFIANZA PUBLICA DE POLITICOS	67	42	123
I	INDEPENDENCIA JUDICIAL	58	49	130
T U	FAVORITISMO EN DECISIONES DEL GOBIERNO OFICIAL	65	31	115
C	DESPERDICIO DEL GASTO GUBERNAMENTAL	70	27	126
I	CARGA REGULATORIA DEL GOBIERNO	98	37	100
O	EFICIENCIA DEL MARCO LEGAL EN ARBITRAJE DE DISPUTAS	62	45	119
N	TRANSPARENCIA EN LAS POLITICAS GUBERNAMENTALES	100	12	122
E S	COMPORTAMIENTO ETICO DE LA EMPRESA PRIVADA	48	34	122

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010
 Elaboración: El Autor

		KOREA	TAIWAN	ECUADOR
	TOTAL	20	19	99
	CALIDAD EN CARRETERAS	14	18	103
	CALIDAD EN INFRAESTRUCTURA FERROVIARIA	8	7	113
INFRAESTRUCTURA	CALIDAD DE INFRAESTRUCTURA PORTUARIA	36	16	96
	CALIDAD DE INFRAESTRUCTURA AEROPORTUARIA	21	41	73
	CALIDAD ELECTRICA	21	32	93
	LINEAS TELEFONICAS	23	4	78

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración: El Autor

		KOREA	TAIWAN	ECUADOR
	BALANCE GENERAL DEL ESTADO	28	57	54
	*Como porcentaje del PIB 2008	1.1	-0.9	-0.5
	TASA NACIONAL DE AHORRO	30	42	32
	*Como porcentaje del PIB 2008	30.7	27.6	30.3
ESTABILIDAD MACROECONOMICA	INFLACION	34	16	69
	*Cambio porcentual anual en el índice del precio al consumidor 2008	4.7	3.5	8.4
	COBERTURA DE LA TASA DE INTERES	4	29	90
	*Promedio de Cobertura de la tasa de Interes	1.3	3.3	7.8
	DEUDA EXTERNA	42	79	46
	*Como porcentaje del PIB 2008	25.2	43.2	26.7

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración: El Autor

		KOREA	TAIWAN	ECUADOR
CALIDAD DE LA EDUCACION. BASICA		29	20	120

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010
 Elaboración: El Autor

		KOREA	TAIWAN	ECUADOR
INSCRIPCION PRIMARIA		21	8	39

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010
 Elaboración: El Autor

		KOREA	TAIWAN	ECUADOR
GASTO EN EDUCACION		75	18	125

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010
 Elaboración: El Autor

		KOREA	TAIWAN	ECUADOR
	ENROLAMIENTO SECUNDARIO	30	31	97
	ENROLAMIENTO EDUCACION 3ER NIVEL	1	5	61
	CALIDAD DE SISTEMA EDUCATIVO	47	17	122
EDUCACION SUPERIOR Y ENTRENAMIENTO	CALIDAD DE LA EDUCACION EN CIENCIAS Y MATEMATICAS	18	6	117
	CALIDAD ESCUELAS DE GERENCIA Y NEGOCIOS	41	31	109
	ACCESO DE INTERNET EN ESCUELAS	4	13	97
	DISPONIBILIDAD LOCAL DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS DE INVESTIGACION Y ENTRENAMIENTO.	35	22	105
	MAGNITUD DE LA CAPCITACION DE EMPLEADOS	29	19	113

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010
 Elaboración: El Autor

		KOREA	TAIWAN	ECUADOR
	INTENSIDAD DE COMPETENCIA LOCAL	39	2	124
	MAGNITUD DEL DOMINIO DEL MERCADO	65	8	119
	EFFECTIVIDAD DE POLITICAS ANTI MONOPOLIO	31	22	131
	MAGNITUD Y EFECTOS DE LOS IMPUESTOS	72	24	107
	TASA TOTAL DE IMPUESTOS	35	63	43
EFICIENCIA DEL MERCADO DE BIENES	# PROCEDIMIENTOS REQUERIDOS PARA INICIAR UN NEGOCIO	85	60	117
	TIEMPO REQUERIDO PARA INICIAR UN NEGOCIO	49	104	116
	PREVALECIENCIA DE BARRERAS COMERCIALES	75	56	133
	BARRERAS ARANCELARIAS	86	64	79
	PREVALECIENCIA DE PROPIEDAD EXTRANJERA	62	51	118
	IMPACTO DE NEGOCIOS POR LAS REGLAS EN INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	65	39	130
	CARGA DE			

	PROCEDIMIENTOS ADUANEROS	42	23	112
	GRADO DE ORIENTACION AL CONSUMIDOR	15	7	126
	SOFISTICACION DEL COMPRADOR	15	4	98

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010
Elaboración: El Autor

		KOREA	TAIWAN	ECUADOR
	RELACIONES DE COOPERACION TRABAJADOR - EMPLEADOR	131	17	117
	FLEXIBILIDAD EN LA DETERMINACION DEL INGRESO	38	10	108
	RIGIDEZ DE EMPLEO	92	114	111
EFICIENCIA DEL MERCADO LABORAL	PRACTICAS DE CONTRATACION Y DESPIDOS	108	16	131
	COSTO DE DESPIDOS	109	109	123
	INGRESO Y PRODUCTIVIDAD	28	3	128
	CONFIANZA EN LA GERENCIA PROFESIONAL	42	33	123
	FUGA DE CEREBROS	36	24	103
	PARTICIPACION FEMEMINA EN FUERZA LABORAL	89	62	96

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010
 Elaboración: El Autor

		KOREA	TAIWAN	ECUADOR
		57	39	86
SOFISTICACION DEL MERCADO FINANCIERO	FACIL ACCESO A PRESTAMOS	80	23	110
	DISPONIBILIDAD DE CAPITAL DE EMPRENDIMIENTO	64	8	114

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010
Elaboración: El Autor

		KOREA	TAIWAN	ECUADOR
	INDICE DEL TAMANO DEL MERCADO DOMESTICO	13	19	60
		5.4	4.9	3.6
TAMANO DEL MERCADO	INDICE DEL TAMANO DEL MERCADO INTERNACIONAL	6	12	68
		6.2	6.0	4.6
	PIB VALORADO A LA PARIDAD DEL PODER DE COMPRA	13	18	60
	IMPORTACIONES COMO PORCENTAJE DEL PIB	53	31	73
		54.1	69.4	41.3
	EXPORTACIONES COMO PORCENTAJE DEL PIB	49	22	81
		52.9	74.2	37.0

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010
Elaboración: El Autor

		KOREA	TAIWAN	ECUADOR
	# PROVEEDORES LOCALES	25	16	113
	CALIDAD DE PROVEEDORES LOCALES	38	17	111
	ESTADO DE DESARROLLO DE CONGLOMERADOS	23	6	114
SOFISTICACION DEL NEGOCIO	NATURALEZA DE VENTAJA COMPETITIVA	17	21	115
	AMPLITUD DE LA CADENA DE VALOR	13	16	91
	CONTROL DE LA DISTRIBUCION INTERNACIONAL	24	14	80
	SOFISTICACION DE PROCESOS DE PRODUCCION	21	15	106
	ALCANCE DE MERCADEO	30	19	88
	VOLUNTAD PARA DELEGAR AUTORIDAD	74	43	93

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010
 Elaboración: El Autor

		KOREA	TAIWAN	ECUADOR
	CAPACIDAD PARA INNOVAR	15	13	114
	CALIDAD DE INSTITUCIONES CIENTIFICAS DE INVESTIGACION	22	18	129
	GASTO COORPORATIVO EN INVESTIGACION Y DESARROLLO	10	9	120
INNOVACION	COOPERACION UNIVERSIDAD – INSDUSTRIA EN INVESTIGACION Y DESARROLLO	24	12	124
	GASTO GUBERNAMENTAL EN PRODUCTOS DE TECNOLOGIA AVANZADA	15	7	125
	DISPONIBILIDAD DE CIENTIFICOS E INGENIEROS	25	7	129
	PATENTES DE SERVICIO PUBLICO	5	1	79

Fuente: The Global Competitiveness Report 2009-2010
Elaboración: El Autor