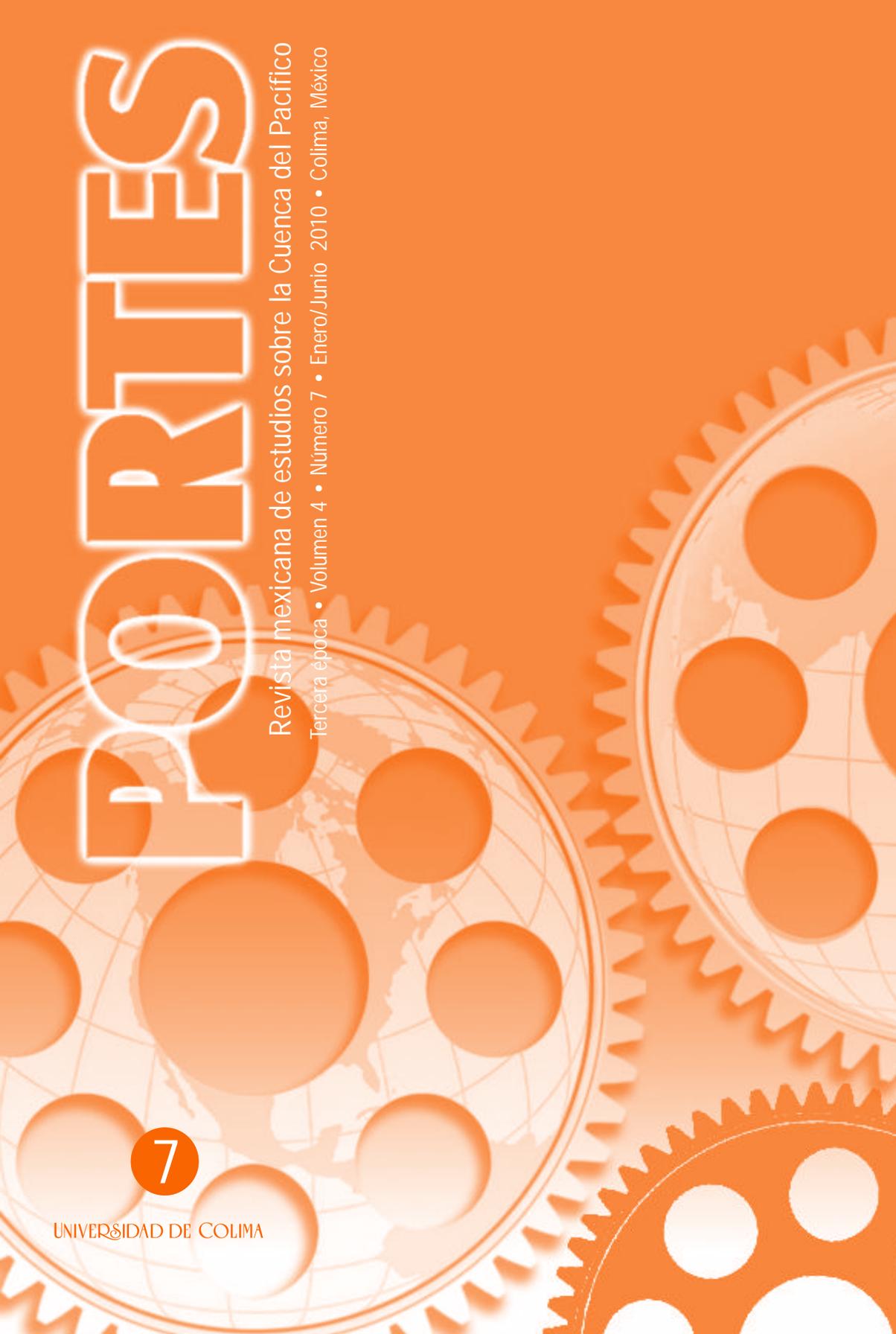


FORTIES



Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico
Tercera época • Volumen 4 • Número 7 • Enero/Junio 2010 • Colima, México

7

UNIVERSIDAD DE COLIMA

PORTES

Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico

Tercera época • Volumen 4 • Número 7 • Enero/Junio 2010 • Colima, México

Dr. Ángel Licona Michel
Coordinador de la revista

Lic. Ihován Pineda Lara
Asistente de coordinación de la revista

Comité editorial internacional

Dr. Hadi Soesastro (†)
Center for Strategic and International Studies,
Indonesia

Dr. Pablo Bustelo Gómez
Universidad Complutense de Madrid, España

Dr. Kim Won ho
Universidad Hankuk, Corea del Sur

Dr. Mitsuhiro Kagami
Instituto de Economías en Desarrollo, Japón

Universidad de Colima

MC Miguel Ángel Aguayo López
Rector

Dr. Ramón Cedillo Nakay
Secretario General

Dr. Ricardo Navarro Polanco
Secretario de Investigación Científica

Dr. José Ernesto Rangel Delgado
Director del CUEICP

MC Christian Torres Ortiz Zermeño
Director General de Comunicación Institucional

Mtra. Gloria Guillermina Araiza Torres
Directora General de Publicaciones

Índices a los que pertenece: Sistema regional de información
en línea para revistas científicas de América Latina, El Caribe,
España y Portugal (LATINDEX)
Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades
(CLASE)
EBSCO/México

Comité editorial nacional

Dra. Mayrén Polanco Gaytán / Universidad de Colima,
Facultad de Economía

Mtro. Alfredo Romero Castilla / UNAM, Facultad de Ciencias
Políticas y Sociales

Dr. Juan González García / Universidad de Colima, CUEICP

Dr. José Ernesto Rangel Delgado / Universidad de Colima

Dr. Pablo Wong González / Centro de Investigación en
Alimentación y Desarrollo, CIAD Sonora

Dr. Clemente Ruíz Durán / UNAM-Facultad de Economía

Dr. León Bendesky Bronstein / ERI

Dr. Víctor López Villafaña / ITESM-Relaciones Internacionales,
Monterrey

Dr. Carlos Uscanga Prieto / UNAM-Facultad de Ciencias
Políticas y Sociales

Profr. Omar Martínez Legorreta / Colegio Mexiquense

Dr. Ernesto Henry Turner Barragán / UAM-Azcapotzalco
Departamento de Economía

Dra. Marisela Connelly / El Colegio de México-Centro de
Estudios de Asia y África

Cuerpo de árbitros

Dra. Genevieve Marchini W. / Universidad de Guadalajara-
Departamento de Estudios Internacionales. Especializada en
Economía Financiera en la región del Asia Pacífico

Mtro. Alfonso Mercado García / El Colegio de México y El
Colegio de la Frontera Norte. Especializado en Economía
Industrial e Industria Maquiladora

Dr. Fernando Alfonso Rivas Mira / Universidad de Colima.
Especializado en Propiedad Intelectual; Turismo Internacional y
Desarrollo Regional en el Marco de la Cuenca del Pacífico

Dr. Alfredo Román Zavala / El Colegio de México.
Especializado en Estudios sobre el Japón y Australia

Mtro. Saúl Martínez González / Universidad de Colima.
Especializado en Economía Agrícola

Dra. Susana Aurelia Preciado Jiménez / Universidad de
Colima

Dr. Roberto Escalante Semerena / UNAM-Facultad de
Economía. Especializado en Economía Agrícola

Mtra. Melba Eugenia Falck Reyes / Universidad de
Guadalajara-Departamento de Estudios del Pacífico.
Especializada en Economía Japonesa

Dra. Kirstein Appendini / El Colegio de México. Especializada
en Economía Agrícola

Dra. Emma Mendoza Martínez / Universidad de Colima.
Especializada en Estudios de Asia y África

Dra. María Elena Romero Ortiz / Universidad de Colima.
Especializada en Relaciones Internacionales

Dr. Jürgen Haberleithner / Universidad de Colima
Especializado en Políticas de Investigación, Desarrollo y Empleo

PORTES, revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico, Tercera época, Volumen 4, Número 7, Enero/Junio 2010, es una publicación semestral de difusión e investigación científica de la Universidad de Colima por medio del Centro Universitario de Estudios e Investigaciones sobre la Cuenca del Pacífico y del Centro de Estudios de APEC (CUEICP-CEAPEC). Av. Gonzalo de Sandoval 444 Col. Las víboras, C.P. 28040, Colima, Col., México. Teléfono (+ 52) 312 316 11 31. www.portesasiapacifico.com.mx, portes@uocol.mx. Reservas de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2010-030116423900-102, ISSN 1870-6800. Editora responsable: Gloria González. Edición: Carmen Millán y Jaime Sánchez Hernández de la Dirección General de Publicaciones de la Universidad de Colima, Av. Universidad 333, Col. Las Víboras, C.P. 28040. Colima, Col., México. Teléfono (+52) 312 316 10 00, ext. 35004. Este número se terminó de editar en mayo de 2012.

Las ideas expresadas en los artículos e investigaciones son responsabilidad de los autores y no reflejan el punto de vista del CUEICP-CEAPEC o de la Universidad de Colima.

El CUEICP y el CEAPEC autorizan la reproducción parcial o total de los materiales presentados aquí, siempre y cuando se dé crédito al autor y a la revista sin fines de lucro.

El intercambio comercial entre América Latina y Corea del Sur: el impacto del desarrollo tecnológico en la integración comercial

Humberto Merritt Tapia¹

Resumen

La relación comercial entre América Latina y la República de Corea comenzó a escribirse desde principios de la década de los sesenta, pero es sólo a partir del inicio del nuevo siglo que se ha tornado más dinámica, especialmente para la nación asiática. Detrás del auge exportador coreano se encuentra el impulso gubernamental en las áreas de ciencia y tecnología, el que se ha traducido en una producción de mercancías con mayor valor agregado. El patrón de especialización comercial, seguido por Corea del Sur, la ha convertido en una de las principales naciones exportadoras de bienes de alta tecnología del mundo. Por otra parte, América Latina también ha gozado de un crecimiento notable de sus exportaciones en la última década, sólo que su perfil exportador contrasta con el coreano, debido a que las mercancías exportadas tienden a ser principalmente productos primarios de bajo valor agregado, y algunos bienes semielaborados. El patrón de especialización latinoamericano se explica por la dotación de vastos recursos naturales en la región, lo que le

¹ Profesor-investigador, CIECAS-IPN, México. hmerritt@ipn.mx

El autor agradece los útiles comentarios de los tres revisores anónimos, cuyas observaciones enriquecieron este trabajo.

otorga una ventaja comparativa en los mercados mundiales de materias primas. Desgraciadamente este tipo de ventajas no se han traducido en avances industriales sostenidos para toda la región. En este contexto, el propósito de este trabajo es ilustrar las tendencias comerciales entre Corea del Sur y América Latina en los últimos diez años, en un intento por entender las razones de las asimetrías en los flujos de intercambio que se han configurado en este lapso. La hipótesis subyacente es que la relación comercial entre ambas partes depende del patrón de especialización surgido en los últimos tiempos y que responde a las políticas institucionales implementadas por Corea del Sur y por las naciones latinoamericanas, en el que destaca el caso de México, por mostrar déficits históricos con la nación asiática.

Palabras clave: Corea del Sur, América Latina, México, comercio exterior, capacidades tecnológicas, integración comercial, política industrial.

Códigos JEL: F02; F42; L52; O32; O38.

Abstract

Trade relations between Latin America and the Republic of Korea started in the early sixties, but only after the beginning of the new century have become more dynamic, especially for the Asian nation. Behind the Korean export boom is the governmental thrust to science and technology, which has resulted in the production of goods with higher added value. The pattern of trade specialization followed by South Korea has allowed it to become one of the leading exporting nations of high technology goods in the world. On the other hand, Latin American nations have also enjoyed a remarkable growth in exports in the last decade, although their exporting profile contrast with that of Korea because their exports tend to be mainly primary products with low added value and some semi-finished goods . The pattern of specialization in Latin America is explained by its provision of vast natural resources, giving it a comparative advantage in world commodity markets. Unfortunately these advantages have not translated into sustained industrial developments throughout the region. In this context, the purpose of this paper is to illustrate the trade trends between South Korea and

Latin America in the last ten years in an attempt to understand the reasons behind the asymmetries in trade flows that have been set in this period. The underlying assumption is that the commercial relationship between both parties depends on the pattern of specialization emerged in recent times and responds to the institutional policies implemented by both South Korea and by Latin American nations. The case of Mexico is highlighted because it is getting historic deficits with the Asian nation.

Keywords: South Korea, Latin America, Mexico, international trade, technological capabilities, trade integration, industrial policy.

JEL codes: F02; F42; L52; O32; O38.

Introducción

La evolución de la relación comercial entre América Latina y la República de Corea es digna de analizarse, ya que en un lapso relativamente corto, este último país se ha convertido en una de las naciones más desarrolladas del mundo. En los últimos años esta nación del sudeste asiático de sólo 99.392 kilómetros cuadrados y 50 millones de habitantes, ha sido objeto de estudio gracias al éxito de su modelo de desarrollo científico y tecnológico. Desde mediados de la década de los setenta, Corea ha mantenido altas tasas de crecimiento anual, lo que la convierte en un caso muy exitoso en la historia económica mundial. En particular, el crecimiento promedio del producto interno bruto (PIB) de Corea fue de poco más del 7% anual en los cuarenta, y siete años comprendidos desde 1961 a 2008; dando como resultado que su PIB per cápita haya pasado de tan sólo 91.6 dólares en el primer año a un poco más de 19.000 en 2010.²

El crecimiento coreano es tan impresionante que varios de sus grupos industriales (*chaebols*) han logrado desplazar a empresas tecnológicas tradicionales de Estados Unidos, Alemania y Japón en los mercados de mayor impacto económico. Una clave para entender este fenómeno reside en la fortaleza alcanzada por el sistema de innovación coreano. Las inversiones realizadas en investigación y desarrollo industrial (I+D) por la inicia-

² Datos reportados por el Banco Mundial en sus indicadores mundiales de desarrollo (World Development Indicators), disponibles en la URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (consultada el 22 de septiembre de 2010).

tiva privada de ese país, se encuentran entre las más elevadas del mundo, haciendo que las capacidades tecnológicas de sus *chaebols* las hayan llevado a ser líderes indiscutidos en varios sectores manufactureros. Mención especial merece el caso de las empresas Samsung Electronics, Hyundai Motor y LG Electronics, las cuales han mantenido tasas muy elevadas de crecimiento de los gastos en I+D en mucho tiempo, alcanzando incluso un sorprendente 40% de crecimiento anual en 2004 (Yurtoğlu, 2007).

Por otra parte, como resultado de la creciente globalización de los intercambios comerciales, se ha producido una notable recomposición en los mercados mundiales de alto valor agregado, en donde las compañías coreanas han emprendido una dura lucha por capturar y expandir sus ventas en mercados más lejanos como África, Medio Oriente y América Latina, los cuales estaban acostumbrados a ser atendidos únicamente por empresas occidentales y japonesas.

Las implicaciones para Latinoamérica de este proceso de recomposición comercial se reflejan en el creciente intercambio comercial con Corea del Sur, el que se ha visto estimulado por la elevada capacidad tecnológica de las empresas coreanas. Sin embargo, la evolución de este proceso es aún incierta, por lo que es pertinente empezar a revisar las consecuencias de este proceso para ambas partes. En este sentido, el objetivo de este trabajo es analizar los patrones del intercambio comercial entre Corea del Sur y América Latina, desde la perspectiva de sus transacciones en materia tecnológica.

El desarrollo económico de Corea del Sur

La importancia económica de Corea del Sur

En los últimos cuarenta años la República de Corea ha experimentado un gran crecimiento económico, colocándose entre las principales potencias exportadoras del mundo, tal y como lo indican diversas fuentes. Por ejemplo, de acuerdo con los datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 2009 Corea del Sur se posicionó como el noveno exportador mundial de mercancías; año en el que sólo dos países latinoamericanos ocuparon sitios entre los 50 principales países exportadores del mundo: México en el quinceavo lugar y Brasil en el sitio número 24 (OMC, 2010: 13).

El crecimiento económico de Corea tiene su origen en una política de desarrollo basada en una exitosa transición de una economía agrícola atrasada e improductiva hacia un modelo basado en la producción de bienes de alto valor agregado, con la finalidad explícita de elevar el nivel de vida de la población. Así, Corea del Sur pasó de tener una economía de subsistencia, a dominar un modelo de industrialización basado en la exportación de productos manufacturados con un alto valor agregado. Lo más sorprendente del caso coreano es que esta transición fue lograda en un periodo relativamente corto (véase, por ejemplo, Amsden, 1989; Chang, 1994; Chen *et al.*, 2006; Hobday, 1995; Hobday *et al.*, 2004; Kim, 1997; OCDE, 2000 y 2005). La clave del desempeño exportador coreano radica en el perfeccionamiento de las ventajas competitivas que su industria fue capaz de generar gracias al crecimiento incesante de la productividad de su fuerza de trabajo (Banco Mundial, 2006). Esta transformación se discute a continuación.

El proceso del desarrollo industrial y tecnológico coreano

El modelo de desarrollo coreano presenta varios puntos que pueden ser de interés para la región latinoamericana, pues demuestra que es posible establecer mecanismos de crecimiento a partir de bases relativamente débiles de conocimiento y productividad. La historia señala que a finales del siglo XIX la sociedad coreana era de tipo feudal y muy centralizada, basada en un extenso aparato burocrático, el que operaba sobre la explotación sistemática de los campesinos. Debido a lo injusto de este sistema, se suscitaron numerosas rebeliones que culminaron con la llamada “revolución Tonghak” de 1894 (Abalo, 1981); pero la inestabilidad política y social creada facilitó el asedio de fuerzas extranjeras, particularmente las de Japón, quien aprovechó el pretexto de la revolución para invadir y anexarse la península coreana en 1910. La ocupación japonesa duró hasta 1945 cuando Japón fue derrotado en la Segunda Guerra Mundial (Sakong, 1993). Sin embargo, el desenlace de la Segunda Guerra Mundial dio lugar a rivalidades entre las potencias vencedoras que derivaron en la guerra coreana de 1950-53. Este conflicto derivó en la división de la península. Desde entonces la frontera entre Corea del Norte (comunista) y Corea del Sur (capitalista) se extiende a lo largo del paralelo 38.

A raíz de este conflicto, Corea del Sur firmó un tratado con Estados Unidos, con la finalidad de que la potencia americana defendiera a la nación asiática de las agresiones de las fuerzas comunistas. Sin embargo, la intervención estadounidense terminó por ejercer una influencia decisiva en el desarrollo de Corea del Sur (Kim, 1993: 358). Cabe mencionar que Japón nunca dejó de influir sobre el desenvolvimiento social y económico de la parte sur de la península coreana, a pesar de su derrota en la guerra mundial.³

Una vez finalizados los conflictos de la posguerra, el proceso de desarrollo coreano tomó su camino distintivo. Esto comenzó durante la década de los sesenta cuando inició el apoyo del gobierno para promover la industria a gran escala. Esta intervención se concentró en unos pocos sectores estratégicos seleccionados, los que incluían a la industria química, la siderurgia, la eléctrica y otras industrias pesadas (Westphal, 1990: 47-48). Para la década de los setenta, el llamado “milagro económico coreano”, continuó avanzando. En el periodo 1972-1981 se distinguen dos fases: la primera, que coincide con el tercer plan quinquenal, abarca desde 1972 hasta 1976; mientras que la segunda fase (cuarto plan) se inició en 1977 y culminó en 1981.⁴ Sin embargo, el periodo estuvo caracterizado por un súbito deterioro del entorno internacional, cuya estabilidad previa había servido para facilitar el crecimiento de la economía coreana. El punto más álgido de esta etapa se presentó a finales de los setenta, cuando los aumentos sucesivos en el precio del petróleo hicieron que los costos de las manufacturas coreanas se dispararan. Esto también provocó que los principales mercados del mundo entraran en recesión; afectando, aún más, el desempeño del sector exportador coreano en esa década (Sakong, 1993).

Lo interesante del caso coreano surge de los diversos ajustes realizados al modelo de industrialización. Por ejemplo, el segundo periodo de expansión de la economía coreana (1972-1982) se distingue del primer periodo (1962-1971) en que las

³ Abalo (1981) menciona que en 1962, una vez terminado el conflicto coreano, las relaciones entre ambas naciones tendieron a normalizarse, lo que desató una ola de préstamos e inversiones japonesas. Según Amsden (1989), esto sucedió porque Japón veía en los bajos costos de producción coreanos un gran atractivo para invertir en el país, ya que los salarios coreanos eran iguales a la décima parte de los estadounidenses y a la quinta parte de los japoneses.

⁴ Alice Amsden (1989) afirma que el verdadero despegue económico de Corea comenzó durante el segundo plan quinquenal de 1967-1971.

utilidades obtenidas por las empresas ya no provenían solamente de los bajos salarios existentes y de los incentivos fiscales proporcionados por el Estado, sino de la reorganización de las propias empresas, de la incorporación de nuevas técnicas, del desarrollo de ramas más avanzadas y, por consiguiente, del incremento de la productividad. Así, comenzó a darse en el mercado laboral una demanda creciente por mano de obra más calificada (Kim, 1993).

Como resultado de estas transformaciones, en la última parte del periodo 1972-1981 las importaciones experimentaron un crecimiento más intenso que las exportaciones, debido a la rápida recomposición de la industria coreana, y entre 1978 y 1979 se acentuó la tendencia importadora, haciendo que las compras del exterior crecieran a una tasa más rápida que las ventas al extranjero.⁵ Este comportamiento se aprecia en el siguiente cuadro, el que muestra los datos correspondientes a la balanza comercial de Corea del Sur entre 1957 y 2010.

⁵ A este respecto, Gómez y Piñeiro señalan que a pesar de su éxito exportador, la propensión marginal a importar de Corea ha permanecido relativamente alta, haciendo que sus compras externas crecieran a un tasa promedio anual de 20% en el periodo 1962-1980. Para estos autores, “la estructura de las importaciones surcoreanas reflejó una persistente dependencia de las materias primas y de los combustibles del exterior que se incorporan a la producción de bienes de capital exportables, lo cual, encierra un problema estructural digno de seguimiento (énfasis añadido)” (Gómez y Piñeiro, 1996: 1005).

Cuadro 1. Balanza comercial de Corea del sur: 1957-2010
(millones de dólares estadounidenses)

Año	Export.	Import.	Saldo	Año	Export.	Import.	Saldo
1957	22	442	-420	1975	5,081	7,274	-2,193
1958	16	378	-362	1976	7,715	8,774	-1,058
1959	20	304	-284	1977	10,046	10,811	-764
1960	33	344	-311	1978	12,711	14,972	-2,261
1961	41	316	-275	1979	15,055	20,339	-5,283
1962	55	422	-367	1980	17,505	22,292	-4,787
1963	87	560	-473	1981	21,254	26,131	-4,878
1964	119	404	-285	1982	21,853	24,251	-2,397
1965	175	463	-288	1983	24,445	26,192	-1,747
1966	250	716	-466	1984	29,245	30,631	-1,387
1967	320	996	-676	1985	30,283	31,136	-853
1968	455	1,463	-1,007	1986	34,714	31,584	3,131
1969	623	1,824	-1,201	1987	47,281	41,020	6,261
1970	835	1,984	-1,149	1988	60,696	51,811	8,886
1971	1,068	2,394	-1,327	1989	62,377	61,465	912
1972	1,624	2,522	-898	1990	65,016	69,844	-4,828
1973	3,225	4,240	-1,015	1991	71,870	81,525	-9,655
1974	4,460	6,852	-2,391	1992	76,632	81,775	-5,144

1993	82,236	83,800	-1,564	2002	162,471	152,126	10,344
1994	96,013	102,348	-6,335	2003	193,817	178,827	14,991
1995	125,058	135,119	-10,061	2004	253,845	224,463	29,382
1996	129,715	150,339	-20,624	2005	284,419	261,238	23,180
1997	136,164	144,616	-8,452	2006	325,465	309,383	16,082
1998	132,313	93,282	39,031	2007	371,489	356,845	14,643
1999	143,685	119,752	23,933	2008	422,007	435,274	-13,267
2000	172,268	160,481	11,786	2009	363,533	323,089	40,449
2001	150,439	141,098	9,341	2010	466,383	425,212	41,171

Notas: Cifras en millones de dólares de Estados Unidos. Export: exportaciones; Import: importaciones; Saldo: Export-Import

Fuente: Korea International Trade Association (kita); disponible en la url: <http://global.kita.net/>

Sería erróneo asumir que el modelo coreano sólo dependió de incrementos sostenidos de capital para las ramas manufactureras. Como lo señalan varios autores, el gobierno complementó las inversiones de capital con devaluaciones recurrentes de su moneda (el won) para mantener la competitividad de sus productos en los mercados mundiales. Nam (1986), Amsden (1989) y Marchini (1996) señalan que esta política se puede interpretar como la aplicación de un esquema pragmático de industrialización. En particular, Amsden observa que, aún y cuando los bajos costos unitarios de producción se tradujeron en bajos precios para las manufacturas coreanas, la competitividad de las exportaciones coreanas estaba siendo resguardada por las devaluaciones del won (Amsden, 1989: 96).

Así, el modelo de industrialización coreano se basó en el crecimiento incesante de la productividad derivada de una rápida absorción de la tecnología importada. Además, las condiciones derivadas de la creciente rentabilidad industrial facilitaron la contratación de créditos para la adquisición de mecanismos de licenciamiento y transferencia de tecnología destinada a elevar la productividad (Westphal, 1990: 52).

El caso coreano demuestra que la aplicación de incentivos dinámicos a la industrialización es posible, lo que contrasta con América Latina, en donde la mayoría de los países que componen la región prefirieron basar la competitividad de sus industrias en la protección contra importaciones más baratas e innovadoras (De Franco *et al.*, 1988).

La edificación de las ventajas competitivas coreanas en los sectores de alta tecnología

Una vez creadas las condiciones de arranque para el proceso de industrialización, el gobierno coreano modificó sus metas de desarrollo, señalando para el plan quinquenal de 1988-1992, que la prioridad sería el fomento de los sectores manufactureros con mayor valor agregado, los que debían ser estimulados para incrementar los volúmenes de exportación.⁶ Entre los principales sectores considerados estaban el automotriz, los aparatos electrodomésticos y electrónicos: las videocaseteras y los hornos de microondas, y los semiconductores y computadoras (Kim, 1997).

Sin embargo, los mecanismos de protección y los subsidios a los grandes conglomerados empresariales comenzaron a fallar, dando como resultado el surgimiento de ineficiencias y tasas declinantes de productividad en varios sectores. Debido a esta incipiente pérdida de competitividad, el gobierno comenzó a dismantelar las barreras proteccionistas que se habían erigido en el periodo 1960-1970 (Westphal, 1990: 58); además de promover la apertura del mercado doméstico a la inversión extranjera, la privatización de varias empresas gubernamentales, entre ellas los bancos comerciales, la modificación de los controles del crédito que favorecían a los chaebols, la aplicación de una reforma regulatoria y el reforzamiento de los sistemas de derechos de la propiedad intelectual (Kim, 1993).

Como resultado de estos ajustes las capacidades tecnológicas de la industria coreana aumentaron rápidamente, logrando que varios sectores industriales empezaran a ser líderes mundiales en algunos productos, como en el caso de la industria electrónica (Lee y Park, 2006; Kim, 1997; Rim, 2007). Como lo señala Kwan Rim, un aspecto clave en el despegue de

⁶ De acuerdo con Orozco, para 1990 la industria coreana había alcanzado la madurez suficiente para competir exitosamente contra sus rivales manufactureros de Estados Unidos y Japón (Orozco, 1992: 1143).

la industria electrónica coreana fue la aplicación de un programa sectorial que buscaba la conformación de una industria altamente exportadora basada en el desarrollo de tecnología local, la adquisición de información avanzada del exterior, y el desarrollo de recursos humanos calificados y del reforzamiento del mercado interno (Rim, 2007). Es digno mencionar el papel que jugó el gobierno, al promover la acumulación de capacidades tecnológicas en el sector privado, dando como resultado que los *chaebols* se vieran estimulados a elaborar artículos electrónicos cada vez más complejos y eficientes.⁷ Un aspecto crucial de este proceso residió en el sólido desarrollo de una infraestructura nacional en ciencia y tecnología, y de la promoción de patrones de inversión privada en I+D.

No obstante los ajustes realizados, para mediados de la década de los ochenta el modelo coreano parecía agotarse, puesto que entre 1984 y 1989 el ritmo de las exportaciones presentó bruscas variaciones debido al aumento en las presiones competitivas que enfrentaba el país, principalmente de los otros tres “dragones” asiáticos (Taiwán, Singapur y Hong Kong), así como de China, que surgía como un nuevo e importante actor en la arena mundial (CEPAL, 2007).

Aparte de las presiones de sus vecinos regionales, Corea también resintió los efectos de la crisis financiera de finales de los noventa, que obligó al gobierno coreano a reformular la estrategia de desarrollo, seguida hasta entonces (CEPAL, 2007: 99). Así, Corea optó por impulsar la llamada “economía del conocimiento,” la que lucía como una plataforma más firme para sustentar el crecimiento económico. Este cambio ofrecía además otras ventajas, pues Corea podía ahora dejar de ser, por fin, un “seguidor” en el área de ciencia y tecnología, para convertirse en un “líder innovador” (OCDE, 2000).

Esta nueva estrategia se centró en la reestructuración de la economía, la que ahora pasaría a depender de la innovación industrial y del perfeccionamiento tecnológico en ramas productivas, que fueran más sofisticadas desde el punto de vista téc-

⁷ Linsu Kim observa que la industria electrónica coreana experimentó un nivel muy bajo de crecimiento durante los primeros años del proceso de industrialización, aún y cuando ya existían atractivas oportunidades de negocio derivadas de un mercado protegido y de las restricciones a la inversión extranjera. Sin embargo, todo esto cambió cuando el gobierno coreano expidió la Ley de Promoción de la Industria Electrónica en 1969 con el fin de hacer de la electrónica una industria estratégica para las exportaciones (Kim, 1997: 133).

nico, con la finalidad de crear mercancías con un mayor valor agregado (OCDE, 2000). En esta perspectiva, el papel del gobierno coreano fue acicatear al sector privado para que aumentara sus esfuerzos en I+D (Bell y Pavitt, 1997).

En esta fase, la inversión extranjera directa (IED) se convirtió en un elemento clave. Las reformas propuestas por el gobierno de Corea incluyeron un mayor acceso a los inversionistas extranjeros mediante la apertura del mercado coreano de capitales (OCDE, 2005). Los resultados de la nueva legislación sobre la IED pronto se notaron, pues en el periodo 1998-2005 llegaron más de 90,000 millones de dólares, en comparación con los 25,000 millones que habían ingresado en el periodo 1962-1997 (CEPAL, 2007: 99).

Cabe mencionar que el proceso inicial de acumulación de capacidades tecnológicas casi no fomentó la participación de la IED, lo cual hubiera facilitado la adquisición de tecnologías industriales más modernas a través de la diseminación de las mejores prácticas manufactureras y del mejoramiento en las habilidades de la fuerza de trabajo derivadas de la transferencia de tecnología generada por este tipo de inversiones (Amsden, 1989: 74-76). No obstante, en la fase inicial del proceso de industrialización coreano, el gobierno hizo una amplia utilización de otros instrumentos para promover la adquisición de capacidades tecnológicas en el sector manufacturero, con lo que buscaba paliar la falta de inversiones del exterior. Así, el gobierno promovió la adquisición de las llamadas “plantas llave en mano”, con el fin de que la industria doméstica pudiera absorber la tecnología extranjera mediante la ingeniería inversa de dichas instalaciones productivas;⁸ sin embargo, otras opciones fueron poco o nada instrumentadas por el gobierno coreano.⁹

⁸ Hay que subrayar que la acumulación de capacidades tecnológicas a partir de la ingeniería inversa es extremadamente compleja y costosa en su implementación y posterior sostenimiento (véase, por ejemplo, Bell y Pavitt, 1997, p. 97); sin embargo, la industria coreana tuvo que depender de este recurso debido a la ausencia de otros mecanismos de transferencia de tecnología, como los proyectos conjuntos de I+D.

⁹ Entre los mecanismos de transferencia de tecnología que fueron escasamente contemplados por la política industrial coreana en el periodo 1961-71, estaban las asociaciones conjuntas (*joint-ventures*), los acuerdos de licenciamiento tecnológico y la IED (Amsden, 1989). Entre los instrumentos que sí fueron contemplados se encontraban los incentivos financieros, incluyendo el tratamiento preferencial fiscal y los préstamos a bajo costo, con el fin de que las empresas pudieran adquirir tecnología importada (Amsden, 1989; Kim, 1993; Westphal, 1990).

Actualmente el gobierno coreano ha buscado eliminar todo rastro del antiguo esquema de protección especial del que gozaban los *chaebol*. Para tal fin ha introducido reformas regulatorias y antimonopólicas. Con relación a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), es pertinente hacer notar que la política del gobierno se ha enfocado hacia su promoción, aunque con grandes fluctuaciones en su aplicación. Por ejemplo, en la década de los noventa el apoyo estatal se manifestaba a través de incentivos fiscales y programas especiales destinados a promover la innovación industrial en esas empresas, pero desde el 2001 el gobierno retomó el trato fiscal preferencial a los *chaebols* mediante un trato más beneficioso a la I+D privada.¹⁰

Debido al poderío económico y tecnológico alcanzado en años recientes, no es de extrañar la creciente penetración que tienen los productos coreanos en los mercados mundiales. En el caso de América Latina, la relación comercial con Corea del Sur se ha manifestado a través de la demanda de los países más grandes de la región, por las mercancías coreanas de alta tecnología, mientras que la nación asiática ha buscado surtirse de materias primas y productos semielaborados, para satisfacer las necesidades de su economía. El análisis de los flujos comerciales entre ambas partes se discute a continuación.

La relación comercial entre Corea y América Latina

El perfil comercial de Corea del Sur

De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2010), Corea del Sur es actualmente una de las principales potencias comerciales del orbe, exportando en 2009 mercancías por un valor de 364 mil millones de dólares. Estas cifras la ubicaron como la novena potencia exportadora del mundo, con una participación del 2.9% en el total de las mercancías exportadas en el mundo, que alcanzaron un valor combinado de 12,178 miles de millones de dólares en ese año. Empero, los efectos de la grave crisis económica mundial del 2008, provocaron que las exportaciones coreanas cayeran 14% en 2009. La gran capacidad económica de Corea también se observa en su posición

¹⁰ La tasa del subsidio fiscal era de 16% para cada dólar destinado a la I+D en las PYMES en 1999, mientras que los *chaebols* tenían una de 13%. En 2006 la tasa para las PYMES se mantuvo sin cambios, pero la aplicada a los *chaebols* se incrementó al 18% (véase, OCDE, 2006, p. 242).

como importador, el cual, según la OMC, hizo que ocupara el doceavo lugar como el mayor importador del mundo en 2009, con la compra de mercancías equivalentes a 323 mil millones de dólares, de un total de 12,421 miles de millones de dólares comerciados en el mundo; es decir, el 2.5% del total mundial; sin embargo, el efecto de la crisis de 2008 provocó que las importaciones coreanas disminuyeran más que sus exportaciones, al caer 26% (OMC, 2010: 13).

Para el caso de las naciones latinoamericanas, su volumen combinado de exportaciones totalizaron 694 mil millones de dólares en 2009, equivalentes al 5.7% de las exportaciones mundiales en ese año, mientras que sus importaciones correspondieron a 683 mil millones de dólares, equivalentes al 5.5% de las importaciones mundiales en 2009 (OMC, 2010: 13). Estas cifras nos permiten identificar el peso que tienen tanto Corea como Latinoamérica en el comercio mundial, actividad en la que China ocupó el primer lugar en exportaciones en 2009 con el 9.6% del total; mientras que Estados Unidos se situó como el principal importador mundial con 12.7% de las compras mundiales en ese mismo año.

Con base en los datos de la OMC, se puede afirmar que la evolución de los flujos comerciales entre América Latina y la República de Corea presenta rasgos interesantes para un análisis de sus respectivos volúmenes de comercio. En cierta forma, el peso económico alcanzado por Corea le ha creado una serie de condiciones que favorecen la expansión de su comercio, y la búsqueda de mecanismos de cooperación con otros países en desarrollo, en especial con las naciones latinoamericanas. Al respecto, existen dos condiciones dignas de destacarse: 1) la complementariedad de sus actividades productivas, y 2) su ubicación geográfica.

La discusión de estos factores no es algo nuevo, pues han sido señalados por diversos autores desde hace tiempo. En el caso que nos ocupa, varios estudios han enfatizado las grandes posibilidades de complementación económica y comercial que existe entre Corea y América Latina, gracias a las ventajas comparativas resultantes de la dotación de recursos naturales que posee nuestra región, las que complementan la acumulación de capacidades tecnológicas que ha conseguido la nación asiática; complementariedad que se ve facilitada por sus respectivas ubicaciones en la cuenca del Pacífico (véanse, entre otros, Tironi,

1981; De Franco *et al.*, 1988; Cuadra, 1993; Kuwayama, 1999; Falck, 2002; Celaya, 2004; y Kim, 2004).

Sin embargo, la complementariedad indicada tiene una perspectiva más difícil de discernir de lo que uno pudiera esperar, porque la dinámica del desarrollo industrial coreano ha generado patrones muy distintivos para la evolución de su comercio exterior, entre los que destacan los factores históricos, como el hecho de haber sido una colonia japonesa durante casi cincuenta años, y depender de la ayuda de las políticas militares de Estados Unidos, inmediatamente después de terminada la Segunda Guerra Mundial; así como los factores geográficos, en donde el peso que tienen las economías de China, Taiwán, Hong Kong y Singapur se ha traducido en una estrecha interrelación comercial con estas naciones. Se cita como ejemplo el cuadro siguiente, el que muestra los nueve principales socios comerciales de la República de Corea entre 2009 y 2010, según lo reporta la Asociación Coreana de Comercio Internacional (KITA).

Cuadro 2. Los nueve principales socios comerciales de Corea del Sur en 2009 y 2010

País	Exportaciones			País	Importaciones		
	2009	2010	Var. (%)		2009	2010	Var. (%)
			2009/2010				2009/2010
1. China	86.7	116.8	34.8	1. China	54.2	71.6	31.9
2. Estados Unidos	37.6	49.8	32.3	2. Japón	49.4	64.3	30.1
3. Japón	21.8	28.2	29.4	3. Estados Unidos	29.0	40.4	39.1
4. Hong Kong	19.7	25.3	28.7	4. Arabia Saudita	19.7	26.8	35.9
5. Singapur	13.6	15.2	11.9	5. Australia	14.8	20.5	38.6
6. Taiwán	9.5	14.8	56.1	6. Alemania	12.3	14.3	16.3
7. India	8.0	11.4	42.7	7. Indonesia	9.3	14.0	51.0
8. Alemania	8.8	10.7	21.3	8. Taiwán	9.9	13.6	38.5
9. Vietnam	7.1	9.7	35.0	9. Emiratos Árabes Unidos	9.3	12.2	30.7
Total	363.5	466.4	28.3	Total	323.1	425.2	31.6

Notas: Las cifras son en miles de millones de dólares corrientes de los Estados Unidos.

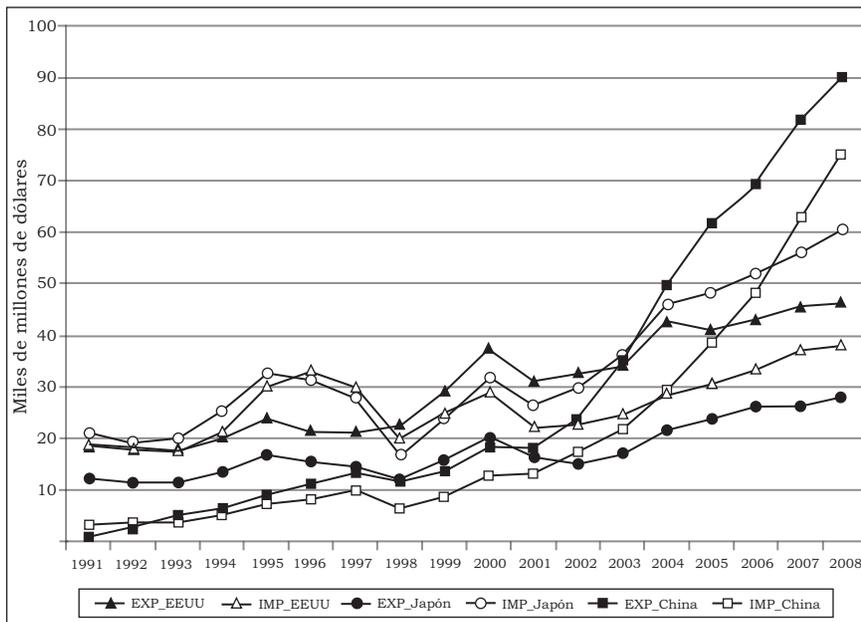
Fuente: Korea International Trade Association (KITA), disponible en la URL: <http://global.kita.net/> [consultado el 9 de abril de 2011].

El cuadro anterior confirma lo mencionado anteriormente acerca de que Japón y Estados Unidos son socios comerciales muy importantes para Corea del Sur. Tan importante es esta relación, que el 49.2% de las exportaciones coreanas se dirigieron a esas naciones en 1990, mientras que el 50.8% de las importaciones coreanas provinieron de ambos países en ese mismo año.¹¹ Sin embargo, este panorama ha variado debido al peso económico y comercial que ha ganado China en los últimos tiempos. Esto porque desde que el gigante asiático empezó a acrecentar su poderío, los centros de actividad económica se movieron en todo el mundo, pero especialmente en el sudeste asiático, donde China se convirtió en el principal socio comercial de casi todas las economías de esa región. Así, las tendencias comerciales que se habían configurado entre Corea del Sur y Latinoamérica a finales de los ochenta, empezaron a sufrir un reajuste debido a la creciente influencia china en el mercado coreano.

Para tener una mejor perspectiva de este fenómeno, la gráfica siguiente muestra la evolución en los últimos 18 años del comercio entre Corea del Sur, Estados Unidos, Japón y China, los tres principales socios comerciales de la República de Corea.

¹¹ Datos obtenidos del servicio coreano de información estadística (Korean Statistical Information Service - KOSIS), disponible en la URL: <http://www.kosis.kr/eng/index.htm> [consultada el 29 de septiembre de 2009].

Gráfica 1. Evolución del comercio exterior de Corea con Estados Unidos, Japón y China, 1991-2008 (miles de millones de dólares)



Fuente: Korean Statistical Information Service (KOSIS), disponible en la URL: <http://www.kosis.kr/eng/index.htm>

Los datos del Servicio Coreano de Información Estadística (Kosis) muestran cómo desde 2001 despegó la relación comercial entre China y Corea del Sur, y que para 2004 el gigante asiático había superado a Japón como el principal destino de las exportaciones coreanas, situación que lo hace su mejor mercado actualmente. No obstante otros mercados, también han sido de interés para la nación asiática, aún y cuando Corea mantiene fuertes lazos comerciales con sus vecinos regionales y con Estados Unidos. En el caso de América Latina, los flujos comerciales mutuos no son obviamente los principales para ambas partes, dada la creciente relación que Corea mantiene con China, Japón y otros países del sudeste asiático, mientras que Latinoamérica ha mantenido históricamente una vinculación más cercana con Estados Unidos y Europa. Aun así, la relación comercial con los países del otro lado del li-

toral del Pacífico no es desdeñable para Corea, como se observa en los siguientes cuadros.

Cuadro 3a. Distribución porcentual de las exportaciones de Corea del Sur por región, 1999-2010

Año	Asia	América del Norte	Europa	América Latina	Medio Oriente	Otros	Total
1999	45.8	21.7	18.2	6.0	4.5	3.9	100
2000	47.1	23.2	16.3	5.4	4.4	3.5	100
2001	46.5	22.1	15.9	6.5	4.7	4.3	100
2002	47.6	21.6	16.6	5.5	4.6	4.1	100
2003	51.2	16.5	19.0	1.6	4.5	7.1	100
2004	51.0	17.6	18.2	2.2	4.6	6.4	100
2005	51.7	18.6	15.7	5.3	4.3	4.4	100
2006	51.8	14.4	18.5	6.3	4.4	4.6	100
2007	50.8	13.3	19.2	6.9	5.6	4.2	100
2008	50.7	12.0	18.2	6.3	7.9	5.0	100
2009	52.5	11.3	15.4	7.4	4.3	9.2	100
2010	54.7	11.6	14.9	7.8	4.8	6.2	100
Promedio	51.0	15.4	17.1	5.9	5.1	5.5	100

Cuadro 3b. Distribución porcentual de las importaciones de Corea del Sur por región, 1999-2010

Región	Asia	América del Norte	Europa	América Latina	Medio Oriente	Otros	TOTAL
1999	42.1	22.3	13.8	2.4	12.3	7.1	100
2000	43.8	19.5	12.5	2.0	16.1	6.1	100
2001	44.7	17.1	13.4	2.4	16.6	5.8	100
2002	47.5	16.3	14.3	2.5	13.7	5.6	100
2003	48.7	14.9	13.8	2.6	15.1	4.9	100
2004	49.6	13.8	13.6	3.0	15.0	5.1	100
2005	48.2	12.7	12.9	2.7	18.1	5.4	100
2006	47.2	11.9	12.1	3.1	20.2	5.5	100
2007	47.8	11.3	13.4	3.2	18.9	5.3	100
2008	45.9	9.8	12.3	3.2	23.4	5.4	100
2009	47.7	10.1	13.6	3.6	19.1	6.0	100
2010	47.6	10.5	13.1	3.4	19.0	6.3	100
Promedio	47.1	12.8	13.1	3.0	18.4	5.7	100

Notas: Las cifras corresponden a la distribución porcentual de las exportaciones e importaciones de Corea con las distintas regiones del mundo, según lo reporta la Asociación Coreana de Comercio Internacional (KITA).

Fuente: Korea International Trade Association (kita); datos disponibles en la url: <http://global.kita.net/> [consultado el 13 de abril de 2011].

La relación comercial entre Corea y América Latina

Como se puede observar en los cuadros anteriores, la importancia del mercado latinoamericano es relativamente baja para Corea del Sur, al representar únicamente 7.8% de sus exportaciones y 3.4% de sus importaciones en 2010. Sin embargo, es el carácter de los intercambios lo que llama la atención, al ser el mercado latinoamericano un receptor de los bienes manufacturados de alto valor agregado, provenientes de la nación asiática, mientras que la región le exporta a Corea principalmente materias primas y productos semielaborados.

Una interpretación que se antoja útil para explicar las tendencias actuales en la relación comercial entre ambas par-

tes estaría en las marcadas diferencias en la productividad entre estos dos socios, lo que se traduce en un diferencial en las condiciones de vida. Por lo mismo, hay una importante corriente de pensamiento que postula que la clave para superar estas diferencias radica en el comercio internacional (véase, por ejemplo, Balassa, 1990; Jenkins, 1991 y Brahmabhatt y Hu, 2007). Sin embargo, tales esfuerzos se han limitado hasta el momento a la búsqueda de acuerdos de libre comercio entre países que forman parte de una misma región, por ejemplo el TLCAN para la región de Norteamérica; aunque el peso que tienen los países de industrialización reciente del sudeste asiático en el comercio mundial se ha convertido en un argumento muy importante en la intención de establecer dichos acuerdos con Corea del Sur, como lo muestran los casos de Chile y Perú (Banco Mundial, 2006; CEPAL, 2007).

Para tener una perspectiva más clara de las posibilidades de integración comercial entre América Latina y Corea, conviene revisar la información contenida en el cuadro siguiente, el que hace una medición del nivel relativo de desarrollo que existe entre algunos países latinoamericanos y Corea del Sur.

Cuadro 4. Estadísticas comparativas entre Corea del Sur y algunos países de América Latina, 2008

Variable	Corea	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Perú	Venezuela
Población_ / a	48.4	39.9	194.2	16.8	46.7	107.8	28.2	28.1
PIB _/ b	929	328	1,575	169	244	1,088	129	314
PIB per cápita _/ c	19,120	8,240	8,210	10,080	5,420	10,230	8,510	11,250
TCPA PIB 2003-2008 _/ d	4.2	8.4	4.8	4.9	5.4	3.4	7.6	10.2
Exportaciones _/ e	422.0	70.0	197.9	66.5	37.6	291.3	31.5	95.1
Importaciones _/ e	435.3	57.4	173.1	61.9	39.7	308.6	28.4	49.6
Cobertura de importaciones _/ f	4.5	6.9	8.5	3.1	5.0	3.2	8.5	7.7
Manufacturas en el PIB _/ g	28	21	16	13	16	19	16	16
Televisión a color _/ h	99.4	95.9	95.6	94.6	80.7	94.6	54.7	91.7
Líneas de teléfono _/ i	44.3	24.4	21.4	21.0	17.9	19.0	10.0	22.4
Teléfonos celulares _/ i	94.7	116.6	78.5	88.1	91.9	69.4	72.7	96.3
Computadoras _/ i	57.6	9.0	14.1	14.1	11.2	14.4	10.3	9.3
Sitios huésped de internet _/ j	6.1	150.7	97.1	62.1	54.3	117.6	9.5	6.8

Notas: Los datos corresponden a 2008. _/ a. millones de habitantes; _/ b. miles de millones de dólares estadounidenses; _/ c. dólares; _/ d. TCPA (Tasa de Crecimiento Promedio Anual) en %; _/ e. f.o.b. (millones de dólares); _/ f. En meses usando la reserva de divisas; g. como % del PIB; _/ h. por cada 100 hogares; _/ i. por cada 100 habitantes; _/ j. por cada 1,000 habitantes.
Fuente: Elaboración propia a partir de la información de The Economist, Pocket World in Figures, 2011 edition.

De acuerdo con estos datos, Corea tiene una población un poco mayor a la de Colombia, pero exporta 11 veces más que ésta. Sin embargo, el cuadro muestra un dato muy relevante: la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del PIB de Corea en el periodo 2003-2008, ha sido incluso menor que la obtenida por países como Argentina, Colombia, Perú y Venezuela; con Brasil y Chile acercándose al nivel de Corea, mientras que México tiene un menor crecimiento. Finalmente, los datos correspondientes a las computadoras por habitante, también son ilustrativos del nivel alcanzado por Corea con relación a la economía del conocimiento, en donde existen 57.6 computadoras por cada 100 personas, lo que contrasta con la notoria debilidad de América Latina en ese rubro, puesto que México con 14.4 computadoras por cada 100 habitantes, es el país latinoamericano mejor dotado, aunque todavía muy lejos del nivel alcanzado por Corea en este rubro.

La hipótesis de complementariedad comercial entre Corea y América Latina

Con base en esta información, conviene plantear la hipótesis de que existen elementos para vislumbrar un potencial mecanismo de complementariedad comercial entre ambas regiones. El argumento se apoya en los siguientes hechos: Corea del Sur es una nación relativamente pobre en recursos naturales, mientras que la región latinoamericana cuenta con grandes reservas de materias primas. Esta situación nos da cabida para especular sobre el posible interés de la nación asiática por fomentar la relación comercial con América Latina, dada su evidente necesidad de materias primas e insumos para la consolidación de su proceso de industrialización. Una evidencia adicional sería la apertura comercial iniciada por muchos países de América Latina en la década en los ochenta, que ayudó a mejorar su participación en la exportación de productos primarios hacia los mercados mundiales, situación que se refleja en una creciente demanda por bienes manufacturados, y particularmente por los producidos por las empresas multinacionales de Corea.

En apoyo a esta hipótesis, el cuadro siguiente muestra datos de la CEPAL con relación al volumen del comercio de América Latina con la región Asia-Pacífico, así como la proporción que este comercio representa para las transacciones latinoamericanas con todo el mundo.

Cuadro 5. Comercio de bienes de América Latina por región de destino, 1990-2005
(millones de dólares)

Año	Exportaciones			Importaciones		
	Asia Pacífico_/ a (A)	Total_/ b (B)	A/B (%)	Asia Pacífico_/ a (A)	Total_/ b (B)	A/B (%)
1990	4,852.4	121,334.0	4.0	3,143.1	96,141.7	3.3
1991	5,554.1	119,209.3	4.7	4,671.9	114,619.5	4.1
1992	5,660.8	144,935.8	3.9	6,040.2	154,963.1	3.9
1993	6,057.9	154,684.4	3.9	7,569.2	169,839.8	4.5
1994	7,102.6	179,489.1	4.0	11,295.0	201,005.4	5.6
1995	9,688.6	219,473.5	4.4	13,023.4	227,507.6	5.7
1996	9,955.8	246,818.8	4.0	13,695.2	251,332.4	5.4
1997	10,073.5	276,606.9	3.6	16,967.7	305,039.7	5.6

1998	7,131.6	267,401.0	2.7	17,498.3	318,402.5	5.5
1999	7,587.1	287,177.9	2.6	17,109.2	310,917.2	5.5
2000	8,067.6	345,521.4	2.3	20,756.1	356,091.6	5.8
2001	7,904.7	334,985.3	2.4	23,459.8	355,423.0	6.6
2002	9,238.1	332,966.5	2.8	23,733.7	324,093.2	7.3
2003	11,106.8	363,602.6	3.1	23,794.6	336,188.4	7.1
2004	13,821.8	453,196.8	3.0	30,846.7	407,394.8	7.6
2005	19,893.9	546,376.2	3.6	39,214.6	475,996.9	8.2

Notas: _/ a: Los datos de la Región Asia-Pacífico incluyen los de Corea del Sur pero excluyen los correspondientes a China y Japón.
 _/ b: Excluye las transacciones entre países de la región latinoamericana.

(A/B) es la participación de las transacciones de la región Asia-Pacífico en el total de AL con el mundo. Las cifras son en dólares corrientes de los Estados Unidos.

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL (2007) Panorama del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe.

Del cuadro anterior, se desprende que las exportaciones latinoamericanas hacia los países asiáticos aumentaron cerca de un 300% (en dólares corrientes) entre 1990 y 2005, aunque su proporción en el volumen total de las exportaciones latinoamericanas se ha mantenido cerca del 4%; mientras que las importaciones procedentes de la región Asia-Pacífico han comenzado a crecer en importancia, al pasar del 3.3% en 1990 a 8.2 en 2005. Este hecho representa un crecimiento del 1,1147% (en dólares corrientes) en tan sólo quince años.

Un aspecto mucho más relevante para nuestro análisis es el relativo a la evolución de la composición del comercio. En 1990 27.7% de las exportaciones latinoamericanas hacia la región Asia-Pacífico eran bienes primarios (i.e., bienes agrícolas, mineros y energéticos) y el 72.2% eran bienes industrializados, de los que cerca del 70% eran bienes producidos a través de la utilización de economías de escala en la producción. Para 2005 estas proporciones cambiaron, pues en ese año la región latinoamericana exportó a la región Asia-Pacífico un poco más de un tercio del total en forma de bienes primarios, mientras que los bienes industrializados bajaron 63.9%, de los cuales los fabricados a través de economías de escala ya sólo representaban la mitad de esa proporción (ver cuadro 6).

Pero el cambio más notable para el flujo comercial entre ambas regiones, se presentó en la composición de las importaciones procedentes de la región asiática. Si la proporción de importaciones de bienes industrializados era ya relativamente alta en 1990 (84.4%), para 2005 se elevó aún más hasta alcanzar casi 94%; y dentro de estas importaciones el cambio más dramático lo representan las importaciones clasificadas por la CEPAL, como “difusoras del progreso técnico,” las cuales pasaron del 19.8% de las importaciones procedentes de Asia, a casi 60% en 2005.

Cuadro 6. Composición del comercio entre América Latina y Asia-Pacífico (millones de dólares)

Exportaciones	1990		2005	
	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	1,345.4	27.7	7,165.2	36.0
Agrícolas	608.0	12.5	1,890.7	9.5
Mineros	440.2	9.1	2,334.4	11.7
Energéticos	297.2	6.1	2,940.1	14.8
Bienes industrializados	3,502.2	72.2	12,717.0	63.9
Tradicionales	681.1	14.0	3,814.4	19.2
Alimentos, bebidas y tabaco	369.2	7.6	2,694.0	13.5
Otros tradicionales	311.9	6.4	1,120.4	5.6
Con elevadas economías de escala	2,469.0	50.9	6,248.2	31.4
Duraderos	69.6	1.4	564.3	2.8
Difusores de progreso técnico	282.5	5.8	2,090.1	10.5
Otros bienes	4.8	0.1	11.6	0.1
Total	4,852.4	100	19,893.9	100

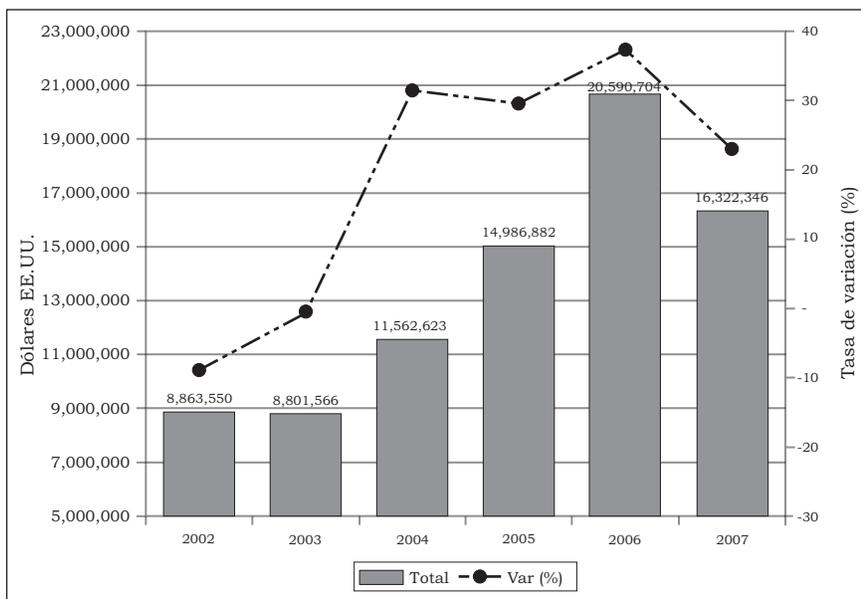
Importaciones	1990		2005	
	Valor	%	Valor	%
Bienes primarios	445.4	14.2	2,096.2	5.3
Agrícolas	267.3	8.5	747.0	1.9
Mineros	53.6	1.7	48.0	0.1
Energéticos	124.4	4.0	1,301.2	3.3
Bienes industrializados	2,651.9	84.4	36,813.1	93.9
Tradicionales	1,249.7	39.8	5,068.4	12.9
Alimentos, bebidas y tabaco	449.9	14.3	846.6	2.2
Otros tradicionales	799.8	25.4	4,221.9	10.8
Con elevadas economías de escala	356.0	11.3	4,521.1	11.5
Duraderos	423.2	13.5	3,869.6	9.9
Difusores de progreso técnico	623.0	19.8	23,354.0	59.6
Otros bienes	45.9	1.5	305.3	0.8
Total	3,143.1	100	39,214.6	100

Notas: Los datos de la región Asia-Pacífico incluyen los de Corea del Sur pero excluyen los de China y Japón. Las cifras son en dólares corrientes de los Estados Unidos.

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL (2007) Panorama del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe.

Los datos exhibidos en los cuadros anteriores parecen confirmar la hipótesis de la complementariedad comercial entre América Latina y Corea, pues todo indica que existen áreas de oportunidad para ambas partes, ya que la nación asiática ha aumentado el ritmo y volumen de sus exportaciones de manera notable en los últimos años, y la gran mayoría de las naciones latinoamericanas están experimentando tasas elevadas de crecimiento, gracias a los elevados precios de las materias primas. Con la finalidad de revisar a detalle la relación comercial entre Corea y América Latina, la gráfica siguiente muestra los volúmenes de las exportaciones coreanas a la región y sus correspondientes tasas de crecimiento.

Gráfica 2. Exportaciones coreanas hacia América Latina, 2002-2007 (dólares estadounidenses)



Notas: Los datos correspondientes a 2007 comprenden las exportaciones realizadas hasta agosto. Las cifras están en dólares corrientes de Estados Unidos.

Fuente: Korea International Trade Association (KITA), disponibles en la URL: <http://global.kita.net/> (consultado el 22 de septiembre de 2010).

El desarrollo tecnológico coreano y su impacto en la relación comercial con América Latina

La importancia de las capacidades tecnológicas de Corea para América Latina

Como se mencionó antes, el rasgo principal del modelo de industrialización implementado por Corea del Sur es su compromiso por desarrollar capacidades tecnológicas, lo que se comprueba a través del tamaño y vigor de su sistema nacional de innovación (SNI). La prioridad manifiesta del gobierno coreano fue poner las bases para la construcción de un marco institucional que sirviera de apoyo a la creación de capacidades tecnológicas, dado el bajo nivel de desarrollo económico del país. De acuerdo con Linsu Kim (1993), este proceso comenzó por el fortalecimiento del sistema de educación superior, el que serviría para soportar los múltiples programas de inversión pública en ciencia y tecnología.

Este proceso de fortalecimiento inició con la aplicación de políticas económicas dirigidas a fomentar el ahorro privado durante el periodo 1960-1980. Amsden (1989: 75) indica que el ahorro privado de Corea, como porcentaje del PIB, se elevó 0.18% en 1965 a 13.3% en 1978; y a medida que los recursos destinados a la inversión doméstica —gracias a este nivel de ahorro— aumentaban, Corea pudo organizar la educación y las habilidades técnicas de sus trabajadores. De esta manera, el número de graduados universitarios pasó de aproximadamente 18,000 en 1960, a más de 183,000 en 1994 (Kim, 1997: 61).

A la par del establecimiento de un sistema universitario de investigación, Corea también preparó las condiciones para garantizar una formación adecuada de científicos e ingenieros. Esto hizo que el gobierno privilegiara el uso de incentivos fiscales para promover la I+D corporativa (Kim, 1993). Con el paso del tiempo, el SNI coreano comenzó a fomentar las capacidades corporativas en investigación, con lo que el gasto del sector privado en I+D pasó en pocos años a representar la mayor parte del gasto en ciencia y tecnología de ese país (OCDE, 2000). Lo más destacado es que el costo de la inversión en I+D planeado en ese momento, equivalía a un poco más de la mitad del gasto realizado por el sector privado de los demás países en desarrollo en esa misma área (UNCTAD, 2003: 31). Como resultado del aumento del

financiamiento privado en investigación, el número de laboratorios de I+D internos a las empresas también crecieron de manera significativa, pues para 1987 el número de estos centros llegó a 604, aunque cerca de la mitad de ellos se concentraban en empresas pertenecientes a los grandes conglomerados del país (Wilson 1995: 39).

Con todo, es pertinente mencionar que el avance tecnológico de Corea muestra ciertas debilidades, que de no corregirse, podrían debilitar la pauta de crecimiento alcanzada. Por ejemplo, Corea todavía presenta una relativa debilidad en su estructura comercial, que ha provocado que el saldo de su balanza comercial haya sido negativo en varios años, tal y como lo muestran los datos proporcionados anteriormente. Así, la balanza comercial coreana ha experimentado dos periodos de déficit: de 1970 a 1985 y de 1990 a 1997. Los superávits realmente notables empiezan a partir de la recuperación de la gran crisis financiera de 1997, aunque en 2000 y 2001 se observó una fuerte caída como producto de la desaceleración económica de Estados Unidos en esa época. Este comportamiento confirma la fragilidad de la economía coreana observada por Gómez y Piñero (1996) respecto a la dependencia del patrón exportador de Corea en las importaciones; y particularmente de las importaciones de materias primas y energéticos.

Una derivación de este fenómeno se observa en los intercambios tecnológicos de Corea con el resto del mundo (i.e., la balanza de pagos tecnológica, o BPT), la cual ha sido claramente deficitaria de 2001 a 2003 (OCDE, 2007: 53). Si bien los ingresos de Corea por concepto de las regalías obtenidas de sus logros científicos y tecnológicos han crecido, sus pagos han aumentado todavía más; incluso el monto total de sus transacciones tecnológicas todavía está muy lejos de las potencias mundiales en este rubro como Estados Unidos, Japón y el Reino Unido. Sin embargo, para los países latinoamericanos, y en especial México, la diferencia con Corea en el rubro de pagos derivados de los avances tecnológicos es enorme. Al respecto, es importante hacer notar, como lo hace la OCDE, que un déficit creciente en la BPT no necesariamente indica una baja competitividad tecnológica, pues como nos muestra Corea, esto puede deberse a importaciones crecientes de tecnología con la finalidad de mejorar la capacidad tecnológica e industrial de la economía en su conjunto (OCDE, 2006: 130).

En este contexto, los retos que deberá enfrentar la economía coreana en el futuro cercano no parecen menores, aún y cuando el país tiene una base muy sólida para su desarrollo. Esto porque la competencia por los mercados internacionales se ha acrecentado; existen elementos para suponer que Corea empezará a ser un rival cada vez más importante para los países dominantes en los mercados de bienes de alta tecnología, dado que empresas como Samsung y LG han empezado a convertirse en líderes mundiales en diversos rubros tecnológicos, y en especial, en el cada vez más importante campo de las tecnologías de la información y de las comunicaciones (Rim, 2007; Yurtoglu, 2007 y Gnyawali y Park, en prensa).

Lo destacable de este tipo de nuevas tecnologías es que hacen un uso muy intenso de conocimientos avanzados, por lo que la competitividad coreana en este campo puede beneficiarse de la sólida base educativa alcanzada por el país (Shin y Park, 2007). Además de que una de las ventajas más visibles de Corea actualmente radica en su extendida y eficiente infraestructura en redes de comunicación, y puntos para conexión inalámbrica de internet.¹² El nivel competitivo alcanzado por Corea en las tecnologías de la información se deriva, a su vez, de la apuesta hecha por el gobierno coreano a principios de los noventa, para buscar el dominio de esta área del conocimiento (OCDE, 2000: 47-48).

Para nuestro análisis, la oportunidad que tiene Latinoamérica de crear vínculos comerciales más estrechos con Corea, se basaría en la posibilidad de aprovechar las capacidades tecnológicas de ese país, mediante la firma de convenios de transferencia de tecnología, la adopción de estándares tecnológicos desarrollados, probados y aplicados en Corea y la invitación a establecer inversiones conjuntas para la creación de empresas de base tecnológica. Para América Latina es imperativo que se tomen estos caminos, ya que la probada capacidad que ha mostrado Corea del Sur para hacerle frente una y otra vez a los serios desafíos que entraña la competencia mundial por conquistar nuevos mercados, aunado a los retos que le imponen a las economías latinoamericanas el creciente progreso de la globali-

¹² Como se mencionó antes, el financiamiento gubernamental a través de subsidios e incentivos fiscales contribuyó en gran parte a la expansión de la infraestructura privada para I+D desarrollada en Corea; y Wilson (1995) estima que este tipo de apoyos sumó 94.3% de los gastos totales en I+D durante 1987.

zación de los procesos de manufactura y los servicios. De esta manera el modelo coreano señalaría la ruta a seguir en la reorientación de las estrategias de desarrollo, mostrando que esto es posible aún en condiciones difíciles, y que este camino debe considerarse como relevante para América Latina.

Implicaciones del desarrollo tecnológico coreano para México

En este apartado se aborda el análisis de la relación comercial entre México y Corea, con la intención de demostrar que dicha relación ha dependido del patrón de especialización surgido en los últimos tiempos, y que responde a las políticas públicas seguidas por cada nación. Se destaca el caso de México, por ser único en el contexto de las demás naciones latinoamericanas, en lo que se refiere a la relación comercial y tecnológica con la nación asiática. Así, mientras Corea ha privilegiado el desarrollo de sus capacidades tecnológicas, nuestro país se ha esforzado por mantener un modelo económico basado en reducir la intervención del Estado en la economía bajo la premisa de garantizar la estabilidad macroeconómica, dando por resultado, entre otras cosas, que México esté presentando déficits crecientes año con año en su intercambio comercial con la nación asiática.

En secciones anteriores se mencionó que los principales socios comerciales de Corea del Sur actualmente son China, Japón y Estados Unidos. Sin embargo, México ha venido disminuyendo su importancia como socio comercial para la nación asiática, ya que en 2006 el país ocupaba el octavo lugar entre los principales destinos de las exportaciones coreanas, llegando a ser en ese año el socio latinoamericano más importante para Corea, aún y cuando las exportaciones mexicanas a Corea no aparecen siquiera entre las nueve principales que hace esa nación asiática del extranjero. No obstante, la debilidad de la economía mexicana ha minado las posibilidades de crecimiento de las exportaciones coreanas, dada la caída en 2009 del PIB de México, que se presentó como resultado de la crisis de 2008 (Banco de México, 2009).

La relación comercial entre México y Corea del Sur data de 1957, cuando aquella nación comenzó a colocar sus productos en el exterior y México tenía en ese entonces un nivel de desarrollo comparativamente mayor. Sin embargo, los montos de las transacciones comerciales en esos años eran casi simbóli-

cos, por lo que tuvieron que pasar casi 20 años para que ambos gobiernos se mostraran más interesados en ampliar la relación comercial (Tironi, 1981).

A principios de los setenta los frutos del modelo coreano se reflejaron en un crecimiento del intercambio con México, debido a su tamaño e importancia. Las mercancías que se comercializaban en ese entonces eran textiles, productos semielaborados y materias primas, principalmente minerales y productos agrícolas. En un inicio el comercio entre ambos países era casi insignificante, aunque con marcadas fluctuaciones, pero ya desde entonces el saldo de la balanza comercial era desfavorable para México. Por ejemplo, según datos del Banco de Comercio Exterior, durante el periodo 1973-1978 las ventas mexicanas en el mercado coreano variaron entre 120,000 dólares y 4.5 millones de dólares, en tanto que las importaciones fluctuaron entre 1.4 y 9.7 millones.¹³

Con el tiempo el volumen comercial se fue robusteciendo, y para 1990 ya ascendía a 36,800 millones de dólares, con un déficit para México de 17,900 millones de dólares. Los datos del cuadro siguiente muestran la evolución del comercio entre ambos países de 1990 a 2010.

¹³ Datos tomados del artículo "Intercambio comercial México-República de Corea," publicado en el número de junio de 1979 de la revista *Comercio exterior*.

Cuadro 7. Balanza comercial México-Corea del Sur, 1990-2010 (millones de dólares, Estados Unidos)

Año	Exportaciones de México	Importaciones desde Corea	Balanza comercial
1990	9.2	27.1	-17.9
1991	32.0	386.8	-354.8
1992	44.1	665.6	-621.5
1993	27.1	837.5	-810.3
1994	37.9	938.4	-900.5
1995	246.6	770.9	-524.3
1996	342.0	1,059.4	-717.4
1997	213.6	1,584.3	-1,370.7
1998	136.1	1,823.1	-1,687.0
1999	264.9	2,780.8	-2,515.8
2000	294.3	3,690.4	-3,396.1
2001	208.6	3,531.7	-3,323.2
2002	161.9	3,910.0	-3,748.0
2003	181.5	4,112.9	-3,931.4
2004	219.0	5,227.8	-5,008.9
2005	241.8	6,495.9	-6,254.1
2006	457.5	10,621.4	-10,163.9
2007	680.6	12,615.5	-11,934.9
2008	538.1	13,570.6	-13,032.5
2009	500.1	10,946.2	-10,446.1
2010	929.3	12,730.7	-11,801.3
Total	6,266.1	109,273.2	-103,007.1

Fuente: Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía; datos obtenidos de la URL: http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicodic/E8bc_e.html [consultada el 23 de abril de 2011]

De acuerdo con los datos reportados por la Secretaría de Economía, para el 2006 las exportaciones mexicanas a Corea llegaron a los 127 millones de dólares, pero las importaciones coreanas se dispararon a más de 10,000 millones de dólares; cifras que se han venido incrementando con un saldo desfavorable para México en todos y cada uno de los 22 años que cubren los datos reportados. Lo dramático del caso es el enorme déficit que se ha acumulado, el cual ha alcanzado un valor superior a los cien mil millones de dólares en ese periodo.

Es importante hacer notar, como lo señalan Falck y Rodríguez (2004), que un componente crucial de este déficit está relacionado con el comercio en bienes de alto contenido tecnológico y especialmente con los electrónicos. En líneas anteriores se mencionó que la industria electrónica es uno de los sectores que las empresas coreanas comienzan a dominar, lo que se refleja en el aumento de la inversión de ese país en América Latina, y especialmente en México. Por ejemplo, en los últimos años, las dos empresas transnacionales coreanas más importantes, Samsung y LG Electronics, han realizado inversiones sustanciales para instalar plantas de ensamblaje en México y Brasil (CEPAL, 2006). Esto porque para México, la industria de productos electrónicos es una parte importante de la economía, ya que representa aproximadamente el 5% del producto generado por la industria manufacturera. De acuerdo con la Secretaría de Economía de México, la industria electrónica emplea a 342,000 técnicos e ingenieros en el país, y genera un considerable volumen de exportaciones, el cual pasó de 21,100 millones de dólares en 1996, a más de 50,000 millones de dólares en 2006. Sin embargo, la industria recientemente pasó de obtener divisas de manera estable (unos 3,000 millones de dólares al año) a sufrir un déficit comercial de una magnitud similar.¹⁴

Por otra parte, la industria mexicana de productos electrónicos tiene tres segmentos principales: computadoras (31.2%), productos electrónicos para el consumo (30.3%) y telecomunicaciones (21.3%). La fabricación de productos electrónicos de consumo se encuentra localizada principalmente en la ciudad de Tijuana, Baja California, y el de computación en Ja-

¹⁴ Los datos corresponden al documento de la Secretaría de Economía de México: "Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México, enero-diciembre del 2006," consultado en la URL: <http://www.economia.gob.mx> el 23 de septiembre de 2010.

lisco. Ambos sitios constituyen las principales plataformas de exportación de estos artículos para el mercado de Estados Unidos.

Actualmente, la industria electrónica de consumo de México enfrenta varios retos. Un caso es el sector de fabricación de televisores, el cual se está enfrentando a una caída de su participación en el mercado de Estados Unidos, debido a la feroz penetración de los productos chinos. Sin embargo, el problema más serio está en la falta de capacidad de los fabricantes asentados en la frontera norte, para adaptarse a los cambios tecnológicos derivados de la entrada de la televisión de alta definición, lo que ha generado una reducción en la proporción de componentes fabricados en México, para los televisores ensamblados en la frontera norte del país (Carrillo y Hualde, 2006).

Así, en términos de la relación Corea-México (y América Latina, por extensión) estamos en presencia de un fenómeno interesante: la posibilidad de una mayor integración comercial entre ambas partes, derivada de la existencia de complementariedades en el tipo de productos que se comercian. Sin embargo, la dependencia latinoamericana (y en cierta medida de México también) en exportaciones tradicionales (o primarias) no ha disminuido a pesar de la fuerte apertura comercial, y esto se refleja en un saldo deficitario de la balanza comercial con la región Asia-Pacífico, siendo en el caso mexicano creciente.

Para países como Corea, la diversificación de sus fuentes de aprovisionamiento de materias primas es fundamental en su estrategia comercial; sin embargo, ese mismo elemento no se observa en las políticas implementadas por la región latinoamericana que siguen basando mucho de su capacidad competitiva en la producción anclada a los bajos salarios, siendo que Corea del Sur abandonó este camino hace más de veinte años. En este contexto, es pertinente mencionar que las expectativas del desarrollo comercial entre Corea del Sur y América Latina deberían basarse no sólo en la complementariedad de los recursos físicos, sino también en la inversión en capital humano, sólo que la brecha entre ambas regiones en este rubro particular no parece estar cerrando, sino más bien al contrario.

Conclusiones

Las lecciones del modelo de industrialización seguido por Corea del Sur son relevantes para la orientación de las futuras políticas de desarrollo y crecimiento económico en América Latina, en donde México también tiene mucho que aprender. Es indiscutido que Corea tiene una de las economías más dinámicas del mundo y su modelo de desarrollo demuestra las ventajas de mantener una continuidad en las políticas para estimular el crecimiento sostenido de las exportaciones y de la industrialización. Destacando el robustecimiento del componente tecnológico realizado de manera distintiva a través de un proceso interno que también se benefició de la transferencia de tecnología incorporada en las importaciones de capital, y la adquisición de tecnología extranjera que llevaron a cabo las principales empresas de ese país, de manera primordial durante los años sesenta y setenta.

Para América Latina, y en especial para México, debería ser muy ilustrativo el papel que jugó el fortalecimiento de la infraestructura de ciencia y tecnología en el desarrollo coreano, lo que terminó a su vez por beneficiar los patrones de inversión privada en I+D. Es menester señalar que, aún y cuando la mayor parte del crecimiento de estas ventajas se dio en las grandes empresas, el gran desempeño que están teniendo las *chaebols* a nivel internacional nos induce a proponer la imitación del modelo coreano de desarrollo, ya que varios países de la región latinoamericana, y destacadamente México, no sólo no han aprovechado las ventajas temporales derivadas de su dotación de recursos naturales y de efectos temporales, tales como los incrementos de precios de las materias primas, y en especial del petróleo, o como en el caso de México, las ventajas otorgadas por la devaluación de 1995, para crear ventajas competitivas de largo plazo en sus vínculos comerciales con Estados Unidos y Canadá a través del Tlc, sino que tampoco han procurado modernizar su planta productiva más allá de la simple adquisición de herramientas y equipo especializado. Así como tampoco ha sido visible, salvo en el caso de países como Chile y Brasil, el supuesto compromiso tecnológico de la inversión extranjera directa, con el reforzamiento de las capacidades tecnológicas locales a través de los mecanismos de transferencia de tecnología y conocimientos. Este hecho destaca aún más en el caso mexicano, por

lo que representa en su relativo estancamiento a pesar del auge exportador derivado de la firma del TLCAN.

Así las cosas, queda por ver cuál podría ser la respuesta de los productores coreanos a las necesidades de aprendizaje tecnológico de América Latina. Sería de esperarse un incremento en las inversiones destinadas a mejorar el nivel de las capacidades tecnológicas en la región, pero eso también depende de las facilidades proporcionadas por los gobiernos latinoamericanos para atraer ese tipo de inversión, aunque de nada servirán los planes y programas que se intenten si tampoco se resuelve el bajo nivel educativo de los trabajadores de la región. Sin una política industrial que contemple de manera integral la resolución de las principales deficiencias que existen actualmente en la mayoría de los sectores industriales de estos países (incluso en Brasil), poco se podrá lograr de las posibles transferencias de tecnología que decidan hacer las empresas coreanas en un intento, interesado por cierto, por expandir el volumen de sus transacciones comerciales.

Bibliografía

- Abalo, C. (1981). Corea del Sur: el milagro que desembocó en incertidumbre. En: *"Comercio exterior, vol. 31, no. 2"*, pp. 170-175.
- Amsden, A. H. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York, Oxford University Press.
- Balassa, B. (1990). Policy Choices in the Newly Industrializing Countries. En: *"Documento de trabajo No. 432"*, Washington D.C., Banco Mundial.
- Banco de México. (2009). *Informe anual 2008*. México, Banco de México.
- Banco Mundial. (2006). *World Development Report 2006: Equity and Development*. New York, Oxford University Press.
- Bell, M. y Pavitt, K. (1997). *Technological Accumulation and Industrial Growth: Contrasts Between Developed and Developing Countries*. En: Archibugi, D. y Michie, J. (eds.) *Technology, Globalization and Economic Performance*, Cambridge UK, Cambridge University Press, pp. 83-137.
- Brahmbhatt, M. y Hu, A. G. (2007). *Ideas and Innovation in East Asia*. En: "Documento de trabajo no. 4403". Washington DC, Banco Mundial.
- Carrillo, J. y Hualde, A. (2006). *Competitividad y escalamiento industrial en México: de la televisión análoga a la digital*. En: "Comercio exterior, vol. 56, no. 7", pp. 565-580.

- Celaya, R. (2004). *Asia Pacífico: Los flujos económicos intrarregionales y los prospectos de integración*. En: "Comercio exterior, vol. 54, no. 2", pp. 121-130.
- CEPAL. (2007). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2006*. Santiago de Chile, CEPAL.
- Chang, H.-J. (1994). *The Political Economy of Industrial Policy*. Basingstoke UK, Macmillan.
- Chen, D. H. C., Ahn, D.G., et al. (2006). *Korea as a Knowledge Economy: Evolutionary Process and Lessons Learned*. En: "Documento de trabajo, no. 37228", enero 2006, Washington DC, Banco Mundial.
- Cuadra, H. (1993). *La cuenca del Pacífico en los albores del siglo XXI*. En: "Comercio exterior vol. 43, no. 21", pp. 1107-1110.
- De Franco, S., Eguren, A. y Baughman, D. (1988). *Korea's Experience with the Development of Trade and Industry: Lessons for Latin America*. En: "Documento de trabajo no. EDI-14", Washington D.C., Banco Mundial.
- Falck, M. E. (2002). *Patrones de crecimiento económico y desarrollo en la región Asia-Pacífico*. En: "México y la cuenca del Pacífico, vol. 5, no. 15", pp. 54-59.
- Falck, M. E. y Rodríguez, A. (2004). *Corea del Sur: un importante socio para México*. En: "México y la cuenca del Pacífico, vol. 7, núm. 22", pp. 65-78.
- Gnyawali, D. R. y Park, B.-J. (en prensa). *Co-opetition between Giants: Collaboration with Competitors for Technological Innovation*. En: "Research Policy".
- Gómez, C. y Piñero, R. (1996). *La estrategia comercial de Corea del Sur: una retrospectiva*. En: "Comercio exterior, vol. 46, no. 12", pp. 1003-1007.
- Hobday, M. G. (1995). *East-Asian Latecomer Firms: Learning the Technology of Electronics*. En: "World Development, vol. 23, núm. 7", pp. 1171-1193. 1995.
- Hobday, M. G., Rush, H. y Bessant, J. (2004). *Approaching the Innovation Frontier in Korea: The Transition Phase to Leadership*. En: "Research Policy, vol. 33, no. 10", pp. 1433-1457.
- Jenkins, R. (1991). *Learning from the Gang: Are There Lessons for Latin America from East Asia?* En: "Bulletin of Latin American Research, vol. 10, no. 1", pp. 37-54.
- Kim, C.-S. (2004). *Comercio entre Corea y el Mercosur: tendencias y perspectivas*. En: "Comercio exterior, vol. 54, no. 8", pp. 742-748.

- Kim, L. (1993). *National System of Industrial Innovation: Dynamics of Capability Building in Korea*. En: Nelson, R. R. (Ed.) "National Innovation Systems: A Comparative Analysis" (pp. 357-383). Oxford, Oxford University Press.
- Kim, L. (1997). *Imitation to Innovation*. Boston, Harvard Business School Press.
- Kuwayama, M. (1999). *Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: A Survey of the Literature*. Santiago de Chile, CEPAL.
- Lee, J.-d. y Park, C. (2006). *R&D Linkages in a National Innovation System: Factors Affecting Success and Failure in Korea*. "Technology", vol. 26, no. 9", pp. 1045-1054.
- Marchini, G. (1996). *Crédito dirigido y política industrial en Corea del Sur*. En: "Comercio exterior, vol. 46, no. 12", pp. 1008-1015.
- Nam, C. H. (1986). *Política comercial y desarrollo económico en Corea*. En: "Comercio exterior, vol. 36, no. 1", pp. 13-22.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2000). *Korea and the Knowledge-based Economy: Making the Transition*. Paris, OCDE.
- OCDE (2005). *Korea*. Paris, OCDE.
- OCDE (2006). *Science, Technology and Industry Outlook 2006*. Paris, OCDE.
- OCDE (2007). *OECD in Figures 2006: Statistics on the Member Countries*. Paris, OCDE.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2010). *Estadísticas del comercio internacional 2010*. Ginebra, OMC.
- Orozco, C. E. (1992). *Ciencia, tecnología y recursos humanos en la industrialización de Corea del Sur*. En: "Comercio exterior, vol. 42, no. 12", pp. 1142-1148.
- Rim, K. (2007). *Paradigm Shift and Challenges for Korean Industry: Case Study of Samsung*. En: Mahlich, J. y Pascha, W. (eds.). *Innovation and Technology in Korea: Challenges of a Newly Advanced Economy* (pp.59-70). Heidelberg, Springer: 59-70.
- Sakong, I. (1993). *Korea in the World Economy*. Washington, DC, Institute for International Economics.
- Shin, J. y Park, Y.-T. (2007). *Building the National ICT Frontier: The Case of Korea*. *Information Economics and Policy*, vol. 19, no. 2, pp. 249-277.
- Tironi, E. (1981). *Relaciones comerciales entre los países de desarrollo intermedio de América Latina y Asia*. En: "Comercio exterior vol. 31, no. 12", pp. 408-417.

- United Nations Commission on Trade and Development (UNCTAD) (2003). *Investment and Technology Policies for Competitiveness: Review of Successful Country Experiences*. Geneva, UNCTAD.
- Westphal, L. E. (1990). *Industrial Policy in an Export-Propelled Economy: Lessons from South Korea's Experience*. En: "Journal of Economic Perspectives, vol. 4, no. 3", pp. 41-59.
- Wilson, J. S. (1995). *Tecnología y modernización industrial en México*. En: "Mulás, P." (ed.) *Aspectos tecnológicos de la modernización industrial de México* (pp. 11-43). México, FCE.
- Yurtoglu, B. B. (2007). *Corporate Governance and Investment in R&D in South Korea*. En: Mahlich, J. y Pascha, W. (eds.) *Innovation and Technology in Korea: Challenges of a Newly Advanced Economy* (pp. 71-86). Heidelberg, Springer.

Fecha de recepción: 3 de mayo de 2011

Fecha de aprobación: 17 de enero de 2012