

Capítulo 5

Análisis comparativo del proceso de transformación productiva en Corea del Sur y Venezuela, 1960-2018

Sadcidi Zerpa de Hurtado
Won-Ho Kim



Kinema
DVD
영화관 5F

BLUE WATER
Fresh Food & Juice
종로청 02-723-723 B1

이레 부동산 1F

당구클럽 4F

DINING DVD ← 5F

←
DVD KINEMA

たんざく
단자꾸
DINING IZAKAYA 2·3층

ROOM SOJU HOF

상구비

BLUE WATER



다락방

28
서수왕 노래방 1,000

DVD KINEMA

노랑주니어
영화관

10분당 100원
7시-17시

DVD KINEMA

다양한 상업 광고와 간판들이 즐비한 거리 풍경



5.1 Introducción

Cuando inició la década de 1960 Venezuela y Corea del Sur transitaron por la estrategia de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI). En Venezuela ocurrió con el gobierno democrático de Rómulo Betancourt y representó un Modelo de Transformación Productiva (TP) cuyo objetivo era superar los problemas del subdesarrollo por medio del incremento del nivel de productividad laboral. La inversión industrial creció vertiginosamente, pero la composición de la industria se mantuvo en el eslabón tradicional de manufactura textil y calzados, alimentos, ensamblado de aparatos eléctricos y automóviles, sectores que se desarrollaron en el régimen militar de Juan Vicente Gómez mediante la dinámica de la industria petrolera.

En contraste, para Corea del Sur dicho modelo apareció con el ascenso al poder del militar Park Chung-Hee cuya ISI se modificó y ajustó a una estrategia de promoción de exportaciones orientada por el Estado Desarrollista (ED) en un ejercicio de ensayo y error, cuyo objetivo fue superar la pobreza. Este modelo representó una respuesta estratégica de Corea al contexto nacional e internacional. Su industria básica había alcanzado el máximo nivel y la estrategia de TP avanzó en sectores aún no desarrollados como la industria pesada y química. Ya para 1975 Corea del Sur fundamentó su crecimiento económico en grandes compañías

privadas apoyadas por el Estado, según criterios de optimalidad del *second best* y el argumento del desarrollo de la política industrial para el apoyo a la industria naciente, la solución de los fallos del mercado y los costos de transacción.

Para la interpretación de ambos resultados de TP, en las dos economías se han desarrollado trabajos que analizan los efectos de dicha estrategia sobre el desarrollo de potencialidades económicas en el escenario nacional e internacional. Así, los trabajos de Jenkins (1991), Melcher (1992), Singh (1993, 1986), De Gregorio y Lee (2003), Kim (2008, 2009, 2011) y Zerpa de Hurtado (2017), desarrollan la discusión acerca de: 1) Aciertos y desaciertos de la política económica, 2) Papel del Estado en la economía, y 3) Relación de esta estrategia con el desarrollo de potencialidades económicas y su repercusión en la equidad social.

Sin embargo, en ningún caso se valoraron los aspectos de la economía real, como el comercio, las cadenas productivas y la capacidad institucional del Estado. Por ello, en el presente capítulo se valoran los resultados y las relaciones económicas en estos ámbitos mediante la determinación y análisis de indicadores como: 1) Posición y apertura comercial, 2) Cadenas productivas, y 3) Capacidad institucional del Estado.

En este sentido, comparar la aplicación de la estrategia de transformación productiva entre Venezuela y Corea del Sur es relevante, ya que ambas economías en las primeras décadas del siglo XXI representan un punto de inflexión en temas como los desajustes macroeconómicos sufridos por Venezuela y las disputas comerciales en las que se encuentra involucrada Corea del Sur.¹ Distinguir y comparar los resultados de la aplicación de dicha estrategia en ambos países representa un espacio para reconocer las condiciones iniciales y finales sobre las cuales se dio, o no, un cambio progresivo de la estructura productiva.

El capítulo se divide en cuatro secciones. Luego de la introducción, en la segunda sección se identifica el concepto de TP cuya valoración deriva del análisis de los ámbitos inserción internacional, articulación productiva, e integración creativa entre agentes públicos y privados. En la tercera sección se presenta

¹ Corea del Sur tiene un total de cuarenta diferencias comerciales, de las que veintiuno representan disputas comerciales como reclamante y diecinueve como demandado (OMC, 2020).

el balance comparativo de la experiencia de TP en Venezuela y Corea del Sur. Y, por último, las conclusiones.

5.2 Transformación productiva

El término transformación productiva se asocia con un fenómeno secuencial que ocurre, momento a momento, en la medida que los procesos de innovación y construcción de una nueva capacidad productiva surgen o se adoptan, hasta alcanzar una nueva oferta de bienes y servicios dentro de la economía (Amendola, 1984). Es un objetivo de política pública que reúne los esfuerzos del gobierno para reducir el tamaño de sus instituciones, promover la distribución de la tierra, fomentar la modernización y expansión de la producción y estimular el uso eficiente de los recursos y la competencia en los mercados nacionales e internacionales (Challies y Murray, 2006). De esta manera, la TP es un proceso por etapas que facilita el cambio de la estructura productiva de una economía al generar los necesarios incentivos para que los actores públicos y privados modifiquen la forma de administrar su actividad económica.

Según Nübler (2014a) es el principal motor para el desarrollo y el crecimiento económico de los países. Es un proceso que ocurre en las economías y se refleja en la diversificación hacia nuevos productos y actividades con mayor valor agregado, así como en el mejoramiento tecnológico, la creación de mejores y más productivos empleos, además de un entorno que promueve los aumentos salariales y la reducción de la pobreza. Una dinámica que puede describirse en términos de la dimensión del cambio estructural que causa: modificación del patrón de producción, diversificación de productos procesados, expansión de las fuentes de entrada; y mediante la dimensión del proceso, su velocidad y sostenibilidad (Nübler, 2014b). En otras palabras, la TP implica un cambio en la actividad productiva mediante la promoción de habilidades, conocimientos y capacidades de los miembros de la sociedad.

Una dinámica virtuosa que permite a la economía crecer de manera sostenida a través de la promoción de la innovación

de productos, la creación y promoción de empresas con alta productividad, la provisión de insumos públicos necesarios para el desarrollo de sectores emergentes y la consolidación de mercados de factores que faciliten la reasignación de recursos para nuevas actividades productivas (Crespi y Stein, 2014). De esta manera, la TP permite reasignar factores de producción de compañías y sectores menos productivos a aquellos más productivos dentro de la economía.

La TP es una estrategia de política económica para fortalecer la consistente competitividad de la economía coadyuvada en ámbitos como: 1) Mejora de inserción internacional, 2) Articulación productiva, y 3) Interacción creativa entre los agentes públicos y privados. Sugiere políticas para la constitución de un espacio productivo y tecnológico donde los acuerdos de aprendizaje y difusión en sectores como siderurgia, aluminio, carbón, petroquímica, automotor, agricultura, mercado de capitales, así como el medioambiente, tienden a converger en acuerdos de interés común con la visión y misión del país en proceso de desarrollo económico (Zerpa de Hurtado, 2017).

De esta forma, la TP es la estrategia que permite evidenciar la mejora o desmejora de las condiciones de vida de los países. Por ello, su valoración deriva de indicadores cuantitativos y cualitativos dentro de los ámbitos de: mejora de la inserción comercial, articulación productiva e interacción creativa entre los agentes públicos y privados. Todo como muestra de los resultados en la estructura productiva evidente en el valor del Producto Interno Bruto (PIB) y la productividad media del capital.

5.3 Balance comparativo de la experiencia de transformación productiva en Venezuela y Corea del Sur

Teniendo en cuenta los ámbitos de la economía real relacionados con el concepto de TP, a continuación se presenta el balance comparativo de las experiencias desarrolladas en Venezuela y Corea del Sur. Es decir, una explicación de los resultados alcanzados en ambas economías luego de más de 40 años de implementada esta estrategia de desarrollo.

Para esto se determina el valor de los siguientes indicadores de TP: 1) Posición y apertura comercial, que permite valorar tanto los componentes de la cuenta corriente, importaciones y exportaciones, como la internacionalización de la economía de cada país; 2) Encadenamientos, para analizar conexiones y procedencia de los flujos de producción, aguas arriba y aguas abajo, de la cadena de producción; y 3) Capacidad institucional, programas institucionales para la participación de los distintos agentes en la economía de un país.

Tabla 5.1 Indicadores cuantitativos y cualitativos de la TP

Ámbito	Indicador	Variables operativas
Mejora de la inserción comercial.	Posición y apertura comercial.	1.1. Exportaciones por habitante. 1.2. Importaciones por habitante. 1.3. Intercambio comercial por habitante. 1.4. Apertura media por el promedio del intercambio comercial.
Articulación productiva.	Cadenas productivas.	1.1. Encadenamientos.
Interacción creativa entre los agentes públicos y privados.	Capacidad institucional del Estado.	1.1. Criterios para la selección de funcionarios. 1.2. Nivel educativo. 1.3. Programas de largo plazo.

Fuente: Elaboración propia.

5.3.1 Corea del Sur y la experiencia de TP

El nacionalismo económico coreano utilizó la planificación centralizada, por medio de planes quinquenales, para influir en el impulso de la industria de soporte al proceso de TP. Estos planes se convirtieron en el eje sistémico y articulado de política económica para sectores como: agua, energía eléctrica, carbón, infraestructura, productividad agrícola y manufactura-- textiles, calzados, muebles de madera, pelucas. De igual forma, el control y nacionalización del sector financiero y la coordinación de la política industrial, mediante la Junta de Planeación Económica (EPB por sus siglas en inglés), facilitaron el ascenso de la estrategia de TP. Esta dinámica interactiva, sin retardos en los cronogramas establecidos, configuró la actuación de los sectores público y privado y dio lugar a la tripartita entre la industria, academia y centro de investigación (Kim, 2011), ambos aspectos fueron claves en

el marco de la economía nacional de 1960 y la economía de competencia y mercado global del período 1970-1990.

Mediante la integración y combinación de políticas económicas flexibles, adaptables, y la captación y formación permanente del capital humano, se dio respuesta al entorno cambiante y sus desafíos. De esta manera, la experiencia de TP se basó en: 1) Promoción, en los años sesenta, de exportaciones ISE en la industria ligera intensiva en mano de obra; 2) Durante 1970 la estrategia sustitutiva de importaciones ISI en la industria pesada y química cuya política de industrialización fue intensiva en capital y representó tanto la base para el desarrollo de los grandes conglomerados industriales llamados *Chaebols*, como el soporte de la industria de tecnología desarrollada en 1980; y 3) Industria tecnológica, sobre la cual se establecieron las redes de producción transfronterizas o cadenas globales de valor que en la actualidad son importantes para la República de Corea (De Franco, Eguren y Baughman, 1988; Jenkins, 1991; Borrus, Dieter y Stepan, 1999; Kim, 2009, 2018; López, 2016).

Posición y apertura comercial

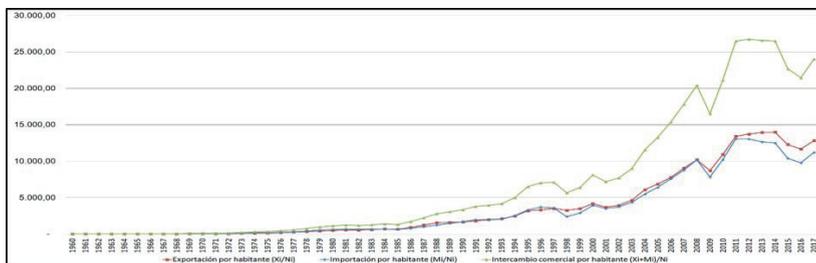
Acerca de la posición de Corea del Sur en relación con la apertura de sus mercados y la interacción con el mercado internacional de bienes y servicios, esta no correspondió al típico esquema de liberalización comercial implementado en el resto de Asia, en su lugar, fue resultado de combinar intervención gubernamental y promoción del mercado, sin desatender el entorno político, económico y social. Ello implicó una acción pública dinámica, capaz de ajustar las políticas comerciales para desarrollar los sectores con potencial exportador. Al respecto, Kim (2011) asegura que:

la decisión política de Corea de promover el desarrollo impulsado por las exportaciones no se debió a [...] una base industrial y liberalización comercial [desde el] principio, [...], en contraste [al] entendimiento general sobre un régimen comercial abierto asiático. Las políticas de desarrollo orientadas a la exportación

de Corea variaron según los diferentes gobiernos y los diferentes entornos políticos. Se alinearon con el papel del Estado en la economía, pero al mismo tiempo con el mecanismo de mercado en paralelo, que es la clave para subestimar mejor el modelo de desarrollo orientado a la exportación de Corea (p. 91).

Esta situación se comprueba con el análisis gráfico de los indicadores per cápita de comercio exterior de Corea del Sur, como porcentaje del PIB real de 2010. En las figuras 5.1 y 5.2 se evidencia que una vez iniciada la estrategia de TP las exportaciones e importaciones se comportaron de manera similar durante el periodo 1961-1976. Así las cosas, ISE fue reforzada por compañías comerciales generales (GTC), como soporte de la industria de tecnología desarrollada en 1980.

Figura 5.1 Indicadores per cápita de comercio exterior Corea del Sur, en dólares constantes de 2010

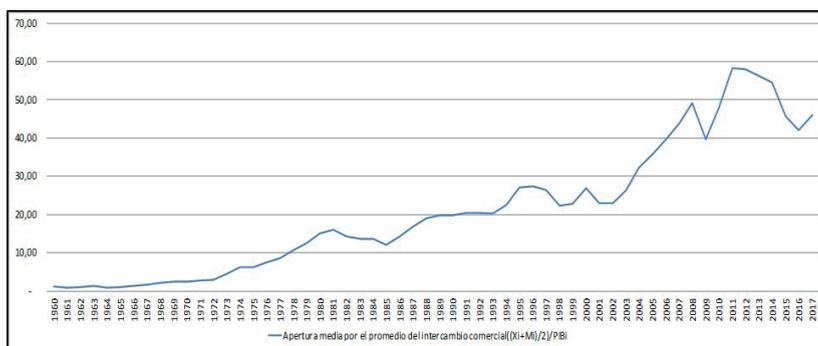


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial (varios años).

Luego, la aparición de los encadenamientos productivos desdibujó la ISI y potenció el proceso de transformación económica por medio de la estrategia de competitividad y mercado global; que se fundamentó en la política de promoción de la industria pesada y química. Y en 1998 las negociaciones comerciales aparecieron como otro ámbito de respuesta política a las particularidades del contexto internacional. Según Mah Jai (2010) y Kim (2011), la participación de Corea del Sur en estas negociaciones bilaterales y multilaterales representaron una respuesta al nuevo contexto económico global. En este sentido, la República de

Corea promovió acuerdos de libre comercio, acuerdos bilaterales e inicio su participación en acuerdos comerciales como la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático + 3 (junto a los países del ASEAN, China y Japón) y la Asociación Económica Integral Regional (RCEP por sus siglas en inglés).

Figura 5.2 Indicador de apertura media de comercio exterior Corea del Sur, porcentaje del PIB real

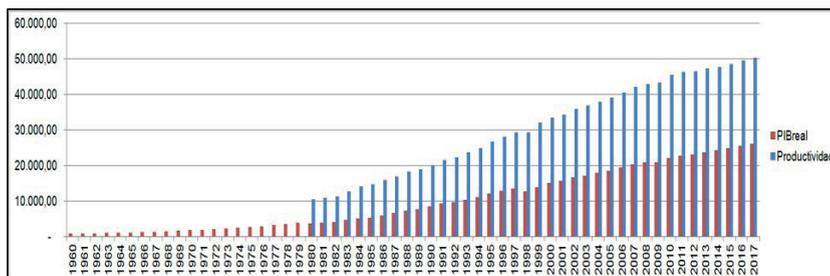


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial (varios años).

Cadenas productivas

Uno de los grandes desafíos a los que se enfrentó Corea del Sur fue el alto proteccionismo sobre la industria intensiva de capital, condición que a su vez supuso liderar a la economía coreana por medio de los encadenamientos o vínculos industriales aguas arriba y aguas abajo que derivarían de la industria del acero, los productos petroquímicos, la construcción naval, la maquinaria industrial, los metales no ferrosos y la industria eléctrica. La Industria Pesada y Química (HCI en inglés), mejoró el crecimiento económico y la estructura de las exportaciones (ver Figura 5.3), comenzando por la inversión extranjera y el establecimiento de redes de producción transfronterizas o cadenas globales de valor “como principal manifestación del capitalismo internacional” (López, 2014, p. 27).

Figura 5.3 Producto Interno Bruto y productividad media del capital Corea del Sur, en dólares constantes de 2010



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial (varios años).

Capacidad institucional del Estado

La transformación económica requiere del desarrollo de la capacidad institucional del Estado como guía. Para una intervención estatal efectiva y consistente, el Estado debe ser autónomo, eficiente, cohesivo, flexible, selectivo y con amplia capacidad burocrática; para lograr que su participación en la economía tenga por objetivo la promoción del mercado en lugar de su regulación, es decir, debe ser capaz de sostener el crecimiento de la actividad productiva, no regularla. Esta capacidad del Estado coreano le permitió influir de manera positiva en la dirección del desarrollo a través del control sobre la asignación de recursos destinados a la inversión en educación pública, sectores productivos claves e investigación para la difusión tecnológica (Kim, 2009).

En este sentido, la Junta de Planificación Económica (EPB) se encargó de planificar y presupuestar la actividad pública luego del golpe de Estado de Park en 1961, además de gestionar el control de precios, la ayuda externa, los préstamos, la inversión y la transferencia de tecnología, así como organizar la recolección de estadísticas nacionales (Luedde-Neurath, 1988; Jenkins, 1999). En la experiencia de TP coreana también participaron otros organismos integrados por funcionarios, economistas reconocidos, empresas privadas y organismos para la exportación, destacando el Comité de Desarrollo de Exportaciones, los directores ejecutivos

de las empresas privadas y la Corporación Coreana de Promoción Comercial-- KOTRA (López, 2009). Contando con este aporte del sector público y privado, la política industrial fue utilizada de manera selectiva para respaldar a la industria incipiente de sectores estratégicos como siderurgia, astilleros, automotores, química, electrónica, entre otros (Matsushita, 2001; Kang, 2003; Kim, 2009).

Otro elemento importante en el desarrollo de la capacidad institucional fue la autonomía estatal, garantizada por el método de acceso y ascenso en la burocracia del Estado. Los funcionarios provenían de espacios socioeconómicos muy humildes y por medio de la ley garantizaban su estatus legal de neutralidad política y meritocracia, lográndose con esto la coordinación y el análisis de sus decisiones basadas en los antecedentes de alta estima a la educación de las familias coreanas (García y Arrechavaleta, 2001; Kim, 2011). De esta manera se siguió con la larga tradición confuciana que enfatiza la importancia del conocimiento y la educación, y se garantizó la convergencia y cohesión social, aspectos importantes al momento de plantear la visión de país y la estrategia de desarrollo. Y cuando estos criterios fueron flexibilizados por la condición humana de los funcionarios, que llamados por sus propios intereses y beneficios incurrieron en comportamientos moralmente incorrectos, devino la crisis de finales de la década de 1990. Al respecto, Kim (2009) señala:

la clásica creencia [...] «los individuos que trabajan en el sector público están motivados por la visión de justicia social de Bentham», a diferencia de los actores del sector privado [...], perdió parte de su fundamento. Al final, resultó que los gobiernos y los funcionarios públicos no eran personas desinteresadas [...]. Los funcionarios públicos comenzaron a perder su autoridad para formular políticas por la acción del *lobby* de los grupos de poder; no llegaron a ser capturados, pero sí interactuaron con los empresarios, esta vez de acuerdo con las iniciativas del sector privado (p. 160).

Esta interpretación ofrece una percepción realista de la actuación única del Estado en la promoción del desarrollo, “el Estado deberá concentrarse en el desarrollo de su propia capacidad institucional [...] cultivar el sector privado y promover su competitividad [...], [unido a] los suficientes recursos humanos capacitados [propiciando] el crecimiento sostenido y el progreso social” (Kim, 2009, pp. 163-164).

5.3.2 Venezuela y la experiencia de TP

La declaración de principios acerca de la política industrial del gobierno venezolano, en 1958, estableció que su función era apoyar el proceso de industrialización del país. Y el 13 de enero de 1959 la Junta de Gobierno de Venezuela publicó, en la Gaceta Oficial N° 25.861, el Decreto 512 para canalizar las compras gubernamentales hacia el mercado de productos nacionales, con lo cual se completó la estrategia “Compre Venezolano” lanzada un año antes e inició formalmente el proceso de ISI en el país.

Esta política industrial se apoyó en el Banco Industrial de Venezuela, la Junta de Producción y la Corporación de Fomento, instituciones públicas fundadas en 1936, 1943 y 1946, respectivamente. Dicha acción pública fue la respuesta del gobierno al ensanchamiento del mercado interno provocado por la expansión de los ingresos petroleros, el crecimiento de la población, la migración nacional del campo a la ciudad, además de la obstrucción del abastecimiento de bienes manufacturados durante la Segunda Guerra Mundial (Bitar y Troncoso, 1982; Guerra, 2006; Pérez, 2013).

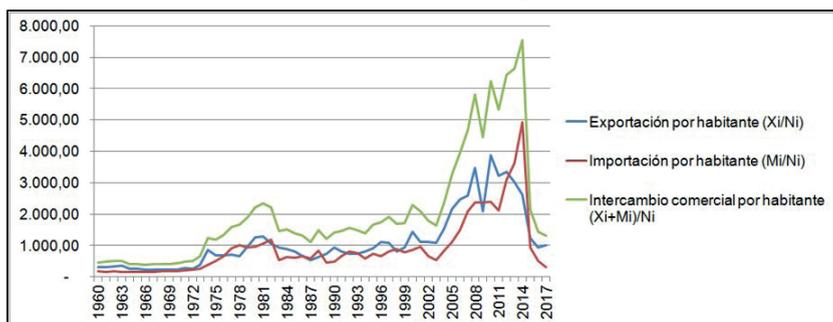
Nadie discutió acerca de la importancia de industrializar a Venezuela, y todo comenzó promoviendo la industria ligera como primera etapa orientada a la producción de bienes alimenticios e intermedios. Sin embargo, la combinación de un proceso de industrialización basado en la protección interna excesiva y una participación activa en los procesos de integración económica en la región de América Latina y el Caribe, creó las

condiciones para que Venezuela configurara empresas estratégicas pero basadas en una intervención del Estado y ampliación, sin precedentes, del ámbito empresarial del gobierno. El V Plan de la Nación, ejecutado entre 1976 y 1980, pretendió establecer vínculos entre el Estado y las empresas transnacionales, y localizar en el país industrias que en el mundo desarrollado no tenían ventajas competitivas por los altos costos de la mano de obra y demás materias primas. Con esto el país suramericano insistió en mantener la industrialización intensiva en mano de obra que ya en 1973 representaba un paradigma económico superado.

Posición y apertura comercial

A principios de 1970, y debido a las críticas persistentes sobre las medidas proteccionistas a favor de la industria nacional, se conformó el Consejo Venezolano de la Industria (Conindustria); y luego, con el ingreso de Venezuela al Pacto Andino en 1973, se inició una nueva etapa en el proceso de industrialización del país enmarcada en las condiciones del acuerdo de integración. Se promulgaron leyes e incentivos financieros a la exportación, decretos sobre la normalización de calidad, y se discutió acerca de la importancia de la inversión extranjera directa, creándose a partir de esto la Superintendencia de Inversiones Extranjeras.

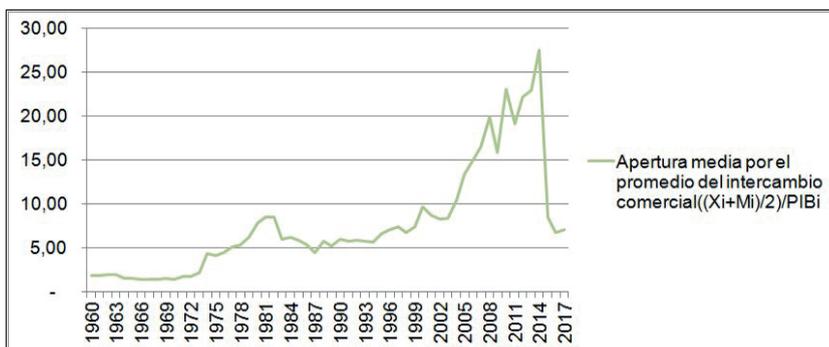
Figura 5.4 Indicadores per cápita de comercio exterior Venezuela, en dólares constantes de 2010



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial (varios años)

Muy a pesar de estas estrategias, los resultados en los indicadores per cápita de comercio exterior indicaron que, aunque las exportaciones fueron superiores a las importaciones, el intercambio comercial por habitante no superó el volumen total de ambos componentes de la balanza comercial, evidenciando una posición y apertura comercial escasamente lograda (ver Figura 5.4). El valor de la apertura comercial media por debajo de los 30 millones de dólares por habitante deja claro que Venezuela poco avanzó en su estrategia de inserción internacional, a pesar de formar parte de un acuerdo de integración regional (ver Figura 5.5).

Figura 5.5 Indicador de apertura media de comercio exterior Venezuela, porcentaje del PIB real



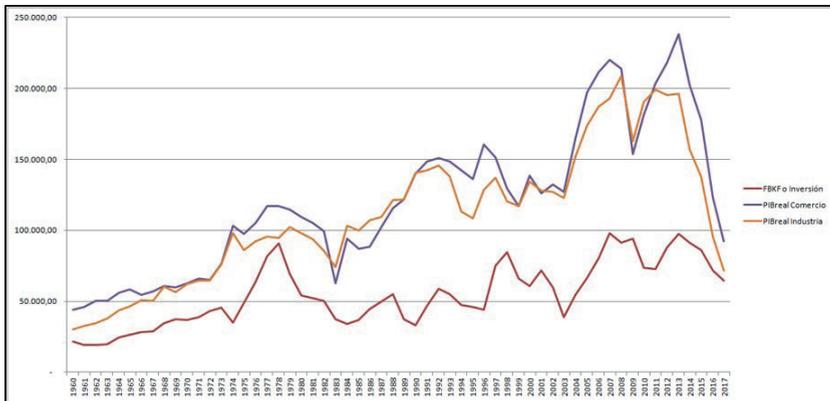
Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial (varios años).

Cadenas productivas

La extensión de las políticas de regulación y no de promoción del mercado, como los controles de precio, de tipo de cambio y subsidios; la fuerte inversión en empresas del Estado para sectores como: petroquímica, siderúrgica y aluminio; junto con la falta de planificación coherente, la abundancia de divisas producto del petróleo, y el escaso desarrollo técnico y de formación de capital humano, hicieron imposible el proceso de articulación productiva entre los flujos de producción de los sectores industriales

desarrollados. Avanzándose a un proceso de desindustrialización que comenzó en 1990 y persiste en la actualidad (ver Figura 5.6), debido a la vigencia de los problemas estructurales antes señalados y por el auge de actividades de sectores no transables, como comunicación, banca, seguros y comercio local.

Figura 5.6 PIB real del sector comercio e industria y la FBKF Venezuela, en dólares constantes de 2010



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial (varios años).

Capacidad Institucional del Estado

Lamentablemente para la economía de Venezuela, el Estado ha carecido de avanzada capacidad institucional. Su intervención se ha caracterizado por la construcción de cercos o barreras a la interacción Estado, empresas privadas, académicos y centros de investigación. El desarrollo de la clase burocrática con criterios de acceso y ascenso se basó, y se basa, en las simpatías de los partidos de gobierno. No existió, ni existe, cohesión social ni convergencia en la gestión de los funcionarios, debido a la nula capacidad institucional del Estado venezolano. La ausencia de políticas claras y la falta de autonomía en las instituciones gubernamentales han generado una administración pública ineficiente y descoordinada, capaz de beneficiar solo a sectores particulares

de la economía del país. Más allá de las desacertadas opiniones de la generalidad de académicos en Venezuela, el Estado venezolano no ha transitado por etapas de marxismo, comunismo ni socialismo. El concepto de capitalismo de Estado continúa vigente, la diferencia es que, ante la ausencia del ascenso social por medio de la educación, está generando altísimos costos para el país.

Del análisis realizado se debe destacar la importancia del diseño y aplicación de políticas estructurales dedicadas a atender la internacionalización de la economía. Estas agrupan objetivos de comercio, metas de industrialización y modernización de las economías, cuya prosecución facilita el crecimiento económico, la creación de empleos, la producción de mercancías con mayor valor agregado y la transformación de la estructura productiva de un país. Por último, pero no menos importante, es necesario resaltar la capacidad que debe tener el Estado desde sus instituciones para integrar y desarrollar una política de contratación, con una visión clara de país, de los mejores profesionales. Los indicadores anteriormente desarrollados son importantes para este tipo de análisis porque permiten valorar la política comercial, la política industrial y la capacidad institucional del Estado.

Los resultados obtenidos en esta sección permiten destacar que Corea del Sur fue coherente entre su visión de país y las políticas desarrolladas por su gobierno, mientras Venezuela solo mostró profundas intenciones, pero con poca claridad y coherencia entre lo diseñado como política pública y lo obtenido de estas. Con ello queda en evidencia, en el caso del país suramericano, la inconsistencia intertemporal de su gobierno.

5.4 Conclusión

A modo de conclusión, hay una gran diferencia entre el proceso y la implementación de la estrategia de PT en Corea del Sur y Venezuela. Para Corea del Sur, el desafío es mantener el crecimiento económico evitando las debilidades de su amplia apertura económica y sus extensas conexiones con el resto del mundo.

Para Venezuela esta estrategia fue completamente difusa y el actual proceso de desindustrialización es real, por ende, el gran desafío para este país es eliminar la pobreza y configurar la capacidad institucional del Estado. De esta manera, se podrá juntar a diferentes actores de la sociedad que saben y pueden ayudar en la estabilización de la economía y su posterior recuperación.

Con respecto a la promoción de nuevas líneas de investigación, aún está pendiente el análisis comparativo de las experiencias de PT de otros países latinoamericanos con Corea del Sur. Esto permitirá identificar similitudes y diferencias en su implementación, así como en los resultados obtenidos.

Referencias

- Amendola, M. (1984). *Trasformazioni produttive e teoria economica. Moneta e Credito*, 37 (148), 395-416.
- Borrus, M. Dieter, E. y Stephan, H. (1999). *International Production Networks in Asia: rivalry or Riches*. Routledge Press.
- Bitar, S. y Troncoso, E. (1982). La industrialización de Venezuela: 1950-1980. *El Trimestre Económico*, 49 (194), 265-294.
- Challies, E. y Murray, W. (2006). Productive transformations and bilateralis in the semi-periphery: A comparative political economy of the dairy complexes of New Zealand and Chile. *Asia Pacific Viewpoint*, 47(3), 351-365. DOI: [10.1111/j.1467-8373.2006.00322.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-8373.2006.00322.x)
- Crespi, G. y Stein, E. (2014). "Rethinking Productive Development". In Crespi and Stein (Eds) *Rethinking Productive Development: Sound Policies and Institutions for Economic Transformation* (pp. 33-58). Inter-American Development Bank. DOI: [10.1057/9781137393999](https://doi.org/10.1057/9781137393999)
- De Franco, S., Eguren, A. y Baughma, D. (1988). Korea's Experience with the Development of Trade and Industry. *Lessons for Latin America*. An Edi Policy Seminar REPoRr No. 14. Washington, D.C. Korea Development Institute and the Economic Development Institute of the World Bank.
- De Gregorio, J. y Lee, Jong- Wha. (2003). Growth and adjustment in East Asia and Latin America. Banco Central de Chile. *Documentos de Trabajo*, N° 245, Diciembre.

- García Ruiz, M. J. y Arechavaleta Pintó C. (2011). ¿Cuáles son las razones subyacentes al éxito educativo de Corea del Sur? *Revista Española de Educación Comparada*, 18, 203-224. DOI: [10.5944/reec.18.2011.7562](https://doi.org/10.5944/reec.18.2011.7562)
- Guerra, J. (2006). Industrialización y desindustrialización en Venezuela. *Webarticulista.net*. <http://webarticulista.net.free.fr/jg200617081025.html> (consulta, 10/12/2018)
- Jenkins, R. (1991). The Political Economy of Industrialization: A Comparison of Latin American and East Asian Newly Industrializing Countries. *Development and Change* (SAGE, London, Newbury Park and New Delhi), 22, 197-231.
- Kang, Moon- Soo. (2003). El desarrollo económico coreano y el rol del gobierno. Santarrosa, Jorge y Jaime Silbert (Eds) *Nuevas perspectivas en la Península Coreana tras la Crisis Asiática*. Córdoba: Comunicare Editorial.
- López Aymes, J.F. (2014). Encadenamientos productivos en el Sureste de Asia: Integración a las redes globales con empresas locales. *Revista Mundo Asia Pacífico*. 3(5), 24-51.
- López Aymes, J.F. (2016). *Bases del desarrollo industrial en Corea del Sur: análisis de la política económica integral*. Observatorio virtual Asia- Pacífico.
- Luedde-Neurath, R. (1988) State Intervention and Export-oriented Development in South Korea. En G. White (Ed.) *Developmental States in East Asia* (pp. 68-112), London: Macmillan.
- Mah, J.S. (2010). Export Promotion Policies, Export Composition and economic Development of Korea. Law and Development Institute Inaugural Conference . Sydney, Australia October.
- Matsushita, K. (2001). El modelo de desarrollo en el Pacífico Asiático: Características y tendencias durante la postguerra. En Uscanga, C. (Coord.) *Asia- Pacífico en la posguerra: Espacios de interacción económica y política*. México: FCPyS, UNAM.
- Melcher, D. (1992). La industrialización de Venezuela. *Economía* N° 10, http://iies.faces.ula.ve/Revista/Articulos/Revista_10/Pdf/Rev10Melcher.pdf (consulta, 03/10/2018).
- Nübler, I. (2014a). *Social policy and productive transformation: linking education with industrial policy*, UNRISD, Geneva, Switzerland, [http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9%2F\(httpAuxPages\)%2F65380AAFDD88B5E6C1257D08003EE26F%2Ffile%2FN%3%BCbler.pdf](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9%2F(httpAuxPages)%2F65380AAFDD88B5E6C1257D08003EE26F%2Ffile%2FN%3%BCbler.pdf) (consulta, 03/10/2018).

- Nübler, I. (2014b). A theory of capabilities for productive transformation: Learning to catch up. En Salazar-Xirinachs J.M., Nübler, I., Kozul-Wright R., *Transforming economies: Making industrial policies work for growth, jobs and development* (pp. 113-149) ILO, Geneva http://www.ilo.org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS_242878/lang--en/index.htm, (consulta, 03/10/2018).
- OMC (2020). Mapa de las diferencias entre los miembros de la OMC. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_maps_s.htm (consulta, 25/01/2020).
- Pérez, I. (2013). La industrialización en Venezuela (1958- 2012). SIC. Centro Gumilla.
- Singh, A. (1986). The great continental divide: Asian and Latin American countries in the world economic crisis. *Labour and Society* 2, 277-93.
- Singh, A. (1993). Asian economic success and Latin American failure in the 1980s: new analyses and future policy implications.
- Kim, W. (2008). América Latina en el siglo XXI: Reflexiones críticas desde Asia del Este. *Nueva Sociedad*, 214, 36- 46.
- Kim, W. (2009). Estado versus mercado en América Latina: Una perspectiva a partir de las experiencias de Asia del Este. *Nueva Sociedad*, 221, 151- 165.
- Kim, W. (2011). Export-led Development in Korea: Policy Implementations and Challenges. *Portes, Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico*. Tercera época, 5 (10), 89- 106.
- Zerpa de Hurtado, S. (2017). Regionalismo abierto en CAN y MERCOSUR. Balance de experiencias al servicio de la transformación productiva con equidad. *Cuaderno de Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*. 23(12), 213- 244.