



Corea del Sur y su tortuoso sendero hacia el salario digno

Corea del Sur siguió un camino tortuoso pero muy bien definido y logró crecer sostenidamente, reduciendo la desigualdad drásticamente. ¿Qué hizo diferente de otros países? Evitó seguir al ahora desacreditado Consenso de Washington, creciendo con buen grado de equidad. Empero, la implacable necesidad de extremo consumismo del sistema de mercado genera ahora tal desigualdad, que exige a Corea y a todo el mundo la urgente obligación de su reemplazo por ser absolutamente insostenible.

Álvaro de Regil Castilla

Después de la guerra de Corea, Corea del Sur (en adelante Corea) era un país muy pobre y con la mayoría de los recursos naturales en el Norte. Sin embargo, casi inmediatamente después de la guerra, Corea se sumergió en un esfuerzo nacional para labrarse un camino de desarrollo de muy rápido y sostenido crecimiento económico y lo logró. De ser un país con la gran mayoría de la población en situación de pobreza extrema, con un PIB per cápita de EUA \$155 en 1960, con escasez de alimentos y muy dependiente de la ayuda,¹ es ahora una de las pocas economías que han logrado escapar de la etapa sin fin de las economías en desarrollo, en el contexto de un paradigma de extrema mercadocracia, controlado por los inversores institucionales internacionales. Así, Corea aumentó su PIB per cápita a EUA \$608 en 1975 y \$22.590 en 2012. Su índice Gini 31 es del rango del de un país desarrollado, claramente mejor que el 38 de EUA.² El rango de pobreza era de 16,5% en 2011 frente al 15,1% en EUA en 2010.³ La paga salarial directa por hora de línea de producción aumentó de \$0.61 en 1975 a \$17.25 en el 2007, en términos de paridad de poder de compra (PPC).⁴ Todos estos son muy notables logros.

PARTE I	5
<i>Sendero de Política Económica y Social</i>	5
<i>Política económica durante el régimen autoritario</i>	5
<i>Política económica después del régimen autoritario</i>	6
<i>Política económica para gestión de crisis y neoliberalismo</i>	7
<i>Contradicciones de las políticas públicas de Corea con el mantra neoliberal</i>	11
<i>Estrategia de industrialización de Corea</i>	13
<i>Política de IED de Corea</i>	15
<i>El enfoque de Corea en la I+D</i>	17
<i>Política laboral y evolución de salarios y derechos laborales</i>	19
<i>Polarización del mercado laboral</i>	24
<i>Evolución del Estado de Bienestar de Corea y el efecto del neoliberalismo</i>	27
PARTE II	32
<i>Principales diferencias de Corea con el sendero de desarrollo de Iberoamérica</i>	32
<i>Nacionalismo ferviente traducido en crecimiento con equidad</i>	32
<i>Liberalización selectiva de la política comercial</i>	36
<i>Conocimiento hecho en casa</i>	36
<i>Control directivo</i>	38
<i>Inversión extranjera directa</i>	40
<i>Gestión de la política monetaria</i>	43
<i>Cohesión racial</i>	44
PARTE III	47
<i>Una perspectiva de salarios dignos</i>	48
<i>Concepto LISDINYS de salario digno</i>	48
<i>Desempeño de la brecha de salario digno de Corea para los trabajadores de producción y todos los empleados</i>	53
<i>Proyección del salario real de Corea en el sector manufacturero</i>	61
<i>En síntesis</i>	63
<i>Corolario</i>	63
<i>Vínculos relacionados</i>	65
<i>Bibliografía adicional</i>	65
<i>Apéndice</i>	66

1 Seung-Hun Chun (19 April 2010). "Strategy for Industrial Development and Growth of Major Industries in Korea" (http://www.kds.re.kr/pds/102/MRDA_2010_4.pdf). Korea Institute for Development Strategy. Recopilado el 31 de julio 2012.

2 OECD Extracts: Income distribution and poverty, Gini at disposable income post taxes and transfers for 2010 (Datos extraídos el 10 de julio 2013).

3 CIA, The World Fact Book, consultado el 10 de julio 2013

4 Cálculos propios PPC en base a indicadores de desarrollo del Banco Mundial e informes del Departamento del Trabajo de EUA, oficina de Estadísticas Laborales, International Comparison of Hourly Compensation Costs, March 2011 and December 2012.

Como resultado, Corea fue en 2011 la 12ª economía del mundo en términos de INB (PPC), con un sector industrial bien desarrollado y muy competitivo que desde el inicio se centró en convertirse en una potencia manufacturera exportadora. Desde industria pesada tradicional, como la construcción naval y automotriz, a productos químicos y electrónicos de alta tecnología, incluyendo semiconductores y electrodomésticos, Corea es ahora una de las economías más competitivas del ahora globalizado sistema de mercado. Incluso lidera en importantes sectores industriales, en buques contenedores y en semiconductores y en tener la mayor penetración de internet, con Seúl siendo la ciudad más conectada del mundo.

Por otro lado, la mayoría de países, especialmente en Iberoamérica, muchos de los cuales se embarcaron en un esfuerzo de industrialización rápida desde el inicio de la segunda posguerra, se distinguen dramáticamente por sus muy mediocres resultados. Esto incluye a los que, desde los ochenta, fueron considerados por las metrópolis del sistema como los mejores alumnos del Consenso de Washington, en particular Chile, México y Brasil. A diferencia de Corea, ellos fracasaron estrepitosamente en reducir su enorme desigualdad y en elevar la calidad de vida de la vasta mayoría de su población al rango de economías desarrolladas.

¿Qué hizo Corea diferente? Si bien tanto Corea como Iberoamérica implementaron estrategias de sustitución de importaciones, la primera logró crecer con equidad, permitiendo que surgiera una calidad de vida digna para la mayoría de su población, mientras que Iberoamérica simplemente adaptó su sistema plutocrático tradicional de grandes latifundios a los nuevos tiempos, sin interés alguno en sacar a la vasta mayoría de población de su tradicional miseria. Renovaron su consuetudinario sistema de explotación, trasladándolo del campo a la ciudad de forma similar en muchos aspectos a la misma tendencia que tuvo lugar, del campo a las ciudades de la revolución industrial de Inglaterra en el siglo XIX.

Corea, empero, siguió firmemente un camino que hizo su primordial interés económico nacional ser competitiva en los mercados internacionales y desarrollarse económicamente para convertirse en una sociedad de clase media mayoritaria. Para ello, el Estado se situó siempre en el asiento del conductor de la economía, fijando las metas, prioridades y estrategias con políticas destinadas a lograr el pleno empleo. Para lograrlo, Corea se niega sin tregua a ceder el control de su economía al capital extranjero, abriendo gradualmente a la competencia extranjera sólo

los sectores económicos que ya estaban compitiendo con éxito a nivel mundial y manteniendo celosamente protegidos aquellos sectores que no estaban listos para ello.

El Estado siempre dio su pleno respaldo a los grupos empresariales controlados por familias dinásticas, los chaebols (o jaebols), primero para defenderse de la competencia extranjera y luego para apoyarlos en su creciente presencia empresarial en el extranjero. En cuanto a la inversión extranjera directa, Corea mantuvo un estricto control sobre los flujos de inversión, haciéndola sólo una pequeña parte de su arquitectura económica. Por lo que los coreanos se aseguraron de que las empresas extranjeras a las que se les permitía establecer una presencia en Corea, invirtieran como empresas mixtas con su gestión controlada por los coreanos. Un caso paradigmático es el de la industria automotriz. Desde un inicio, los coreanos nunca entregaron el control directivo y siguieron un camino de sustitución de importaciones, que desarrolló gradualmente una cadena de abastos interna que se hizo lo suficientemente competitiva para comenzar a exportar sus propias marcas con éxito. Se siguió una ferviente estrategia nacionalista con claro enfoque en convertirse en exportadores de clase mundial –reteniendo el control de gestión, adquiriendo capacidades de desarrollo de producto e invirtiendo cada vez más en investigación y desarrollo. En contraste, por ejemplo, las plantas automotrices de Brasil y México eran simples plantas extranjeras. Por un tiempo se aplicaron normas que requerían contenido local de más del 50%. Empero, las plantas eran en su mayoría 100% extranjeras y estaban bajo pleno control de las multinacionales.

Además, un elemento central en el modelo de desarrollo coreano fue el desarrollo de una red de seguridad social. Corea brindó máximo apoyo a su sistema educativo y desarrolló un sistema de salud básico. Deseaba desarrollar una fuerza de trabajo debidamente educada, altamente calificada y saludable. Desde un inicio, a principios de los sesenta, la tasa de alfabetización de Corea ya era de 90%.⁵ Algunas valoraciones lo describen como "crecimiento con equidad," la búsqueda de desarrollo económico con buen desarrollo humano.⁶ Corea tenía una visión a largo plazo de su desarrollo, y es probable que se viera influenciada por la cultura confuciana de Asia Oriental, de solidaridad comunitaria, que hace hincapié en la primacía del grupo sobre el individuo, mucha educación, la frugalidad y el trabajo duro con una distribución del ingreso relativamente equitativa. Iberoamérica, por el contrario, heredó la tradición occidental –establecida por sus amos

5 Loren Goldner, *The Korean Working Class: From Mass Strike to Casualization and Retreat, 1987-2008*

6 Kevin Watkins, *Economic Growth with Equity, lessons from East Asia*, Oxfam Publications, 1998.

coloniales— de la primacía del individualismo con la falta de una visión a largo plazo para el desarrollo que le permitiese establecer un sendero claro de política económica y social. Un vacío que expone la evidente ausencia de interés por parte de las elites de Iberoamérica para crecer con equidad, para sacar a la mayoría de la pobreza porque tiene el mayor sentido tanto económica como socialmente. De tal suerte que, totalmente inmersas en su histórico sistema cuasi-feudal de explotación humana, las elites han demostrado muy poca voluntad política de abandonar dicho paradigma. Es el mismo modelo que los ha enriquecido al grado de tener decenas de personas en la lista de Forbes de las personas más ricas, incluso a la persona más rica del mundo durante muchos años, al tiempo que consistentemente también ocupan el entorno de sociedades con los mayores niveles de desigualdad.

La arquitectura financiera de Corea también le permitió lidiar mucho mejor que Iberoamérica con las crisis financieras que se produjeron a finales del siglo pasado. Pese a que la relajación en los controles para vigilar el gasto privado, la mala gestión del sistema bancario y un claro tipo de capitalismo de compinches que indujo un riesgo moral, provocaron un sobre gasto que puso a muchos de los chaebols en peligro de sobrevivir, Corea tenía mucho mejor control de su economía que los países iberoamericanos. Primeramente, tenía equilibrio presupuestario y, aún más importante, había disfrutado de baja inflación. Esto era todo lo contrario de Iberoamérica, que durante muchos años sufrió de inflación galopante y de déficits presupuestarios. Además, en consonancia con su estrategia de desarrollo previa, Corea trató de adherirse a las directivas para el rescate de crisis del FMI —que habitualmente exigen la liberalización del comercio, la privatización y la reducción de la cosa pública— como un fenómeno temporal, mas no como un cambio radical de paradigma, de una política económica dirigida por el gobierno a una de pleno acogimiento de la globalización neoliberal. En su lugar, Corea ha buscado crear lo que algunos autores denominan la "coreanización" de la globalización, que da prioridad a las inversión directa hacia ultramar (IDU) sobre la inversión extranjera directa (IED).⁷

El sendero de desarrollo de Corea expone dos premisas fundamentales. Primero, contra la idea convencional en el actual entorno neoliberal, la política económica en una sociedad capitalista —si aspira a ser mínimamente democrática y, por tanto, a proveer un nivel mínimo de justicia social— necesita de una mano muy visible y

permanente del Estado para mantener en jaque a los excesos inherentes del capitalismo que cíclicamente desencadenan desequilibrios y las consiguientes crisis. Si no hay un Estado activo en el asiento del conductor de la economía, entonces no puede existir política económica alguna. La mano muy visible del Estado es una condición sine qua non para la existencia de la política económica. Sin duda, el mantra neoliberal aboga precisamente por lo contrario: la falta de una política económica para que todo se deje al capricho de los propietarios del llamado libre mercado y sus instintos especulativos.

La segunda premisa es que incluso en el caso de éxito de Corea, o de cualquier sociedad capitalista, su paradigma no es sostenible de forma alguna, por la sencilla razón de que es físicamente insostenible en este planeta. El capitalismo exige el aumento incesante del consumo, y el consumo infinito de recursos no es posible en un planeta con recursos finitos. Este es un hecho axiomático.

No obstante lo anterior, muchos elementos se han combinado para explicar el éxito económico y humano de Corea para transformar a su país de una sociedad agraria pobre a una economía líder en el actual entorno capitalista. Sin embargo, un factor primordial, condición sine qua non para el éxito de Corea o de cualquier país, es el espectacular crecimiento de los salarios reales. En efecto, el aumento correspondiente de la participación laboral en el ingreso de Corea, facultó a los coreanos para aumentar dramáticamente su calidad de vida. Este elemento concreto es en gran parte responsable de la transformación de Corea en una sociedad de clase media. Esto ha producido un mercado interno dinámico que, como beneficio colateral, ha reducido significativamente su casi total dependencia de las exportaciones. Este es el cambio más impactante respecto a prácticamente el resto del mundo, que en cambio ha comprado el falso mantra neoliberal del efecto de goteo. En directo desacuerdo con la visión ofertista del neoliberalismo, Corea ha navegado las turbulentas aguas del actual capitalismo contemporáneo, con un esquema de demanda, que aún después de la fuerte presión para abrir completamente su economía, se las arregló para ofrecer salarios relativamente dignos a una mayoría de trabajadores. Esto es realmente una excepción a la norma, dado que el capitalismo en general y el neoliberalismo en particular, no están diseñados para permitir justicia social. Los dos conceptos constituyen un oxímoron evidente, pues el capitalismo se diseñó en exclusiva para la reproducción y acumulación de valor para los accionistas a expensas de todo lo

⁷ You-il Lee, South Korea's Meandering Path to Globalisation in the late Twentieth Century, Asian Studies Review, September 2010, vol. 34.

demás. Hay casos aislados recientes, como la "ley de recuperación del salario mínimo" de Brasil, que intentan mitigar los peores efectos de la globalización neoliberal, aumentando gradualmente la participación laboral en el ingreso. Empero, en contraste con Corea, esto es demasiado poco y en especial demasiado tarde, para poder transformar a su sociedad sin un cambio paradigmático que reemplace al capitalismo.

Es muy posible que, de forma no muy consciente y deliberada, el sendero desarrollista de Corea desarrolló a su economía de mercado equilibrándola con una dosis importante de políticas sociales que pusieron a raya a los excesos del capitalismo y que, contra la tendencia general, situaron a la gente y al planeta sobre el mercado al aumentar la participación de los trabajadores en el ingreso, la educación y la salud. A este efecto, la lucha sistemática de los trabajadores coreanos, tanto durante el régimen autocrático como en el llamado democrático, destaca conspicuamente como el elemento crítico que tortuosa mas exitosamente obligó a la oligarquía político-empresarial a ceder terreno para la materialización de un entorno en donde la participación laboral en el ingreso aumentara consistentemente. En el sector manufacturero, en particular, los salarios reales mostraron un crecimiento sostenido hasta la crisis asiática al final del siglo. Este elemento pivote, combinado con la política económica proteccionista de Corea y con su política social de proveer acceso a los bienes productivos disponibles a la vasta mayoría de la población, produjeron el crecimiento con equidad de Corea. A diferencia de la mayoría de los países en desarrollo y de no pocas economías maduras, Corea no buscó concentrar su riqueza en el 1% a costa del 99%. En marcado contraste, si revisamos el estado de los salarios reales de Iberoamérica, podemos observar claramente una tendencia constante de pérdida de salarios reales, perdiendo en las tres últimas décadas hasta dos tercios de su valor, con México posiblemente exhibiendo el peor caso, como resultado de políticas que deliberadamente buscan depreciar drásticamente a los salarios reales en beneficio del valor del accionista.

No obstante, las cosas en Corea no se ven tan alentadoras hoy en día y, desde 2000, hay cada vez más evidencia de una brecha creciente entre los llamados trabajadores regulares y los irregulares. Hay una polarización laboral que ha deteriorado las condiciones laborales de los trabajadores en las grandes, pequeñas y medianas empresas y entre los autónomos, estancando los salarios e incrementando los rangos de pobreza. La competencia de quienes participan en el capitalismo darwinista del mercado global, sin duda ha empujado a

las grandes empresas a adoptar muchas de las mismas prácticas de sub-contratación que directamente incrementan la inestabilidad en el empleo y que lanzan a muchos trabajadores a los rangos del "precariat"⁸ de Guy Standing, un tendencia global muy evidente tanto en naciones desarrolladas como en desarrollo.

Este trabajo se divide en tres partes. La primera examina el sendero de desarrollo de Corea desde el fin de la guerra, con relativo énfasis en las vicisitudes de su fuerza laboral para lograr una participación digna del ingreso generado. La segunda aborda la cuestión de lo que hizo Corea a diferencia de otros países en desarrollo, especialmente en Iberoamérica y con especial énfasis en México, dadas las dramáticas diferencias en política económica y considerando que México iba muy por delante de Corea hace medio siglo. La parte final valora en especial la tendencia seguida por las compensaciones laborales en el sector manufacturero para trabajadores de producción de 1975 a 2009 y para todos los empleados en el sector de 1996 a 2012, en el contexto de nuestra La Iniciativa Salarios Dignos Norte y Sur (LISDINYS). Ya que en este contexto Corea ha reducido drásticamente su brecha de salario digno con EUA, este trabajo también proyecta el tiempo requerido para que Corea logre la plena homologación del salario digno, si los salarios reales aumentan a un rango anual de 4% bajo supuestos concretos.

Huelga decir que LISDINYS está concebido en el contexto del actual paradigma de mercado, inherentemente insostenible. Es una idea desarrollada para exhibir la explotación laboral y para promover una metodología concreta para abordar este asunto de forma práctica. Es un concepto válido sólo si la mayoría de los gobiernos continúan actuando como agentes del mercado a nombre de los inversionistas institucionales internacionales en lugar de como servidores públicos en pos del bienestar de sus pueblos. En consecuencia, el futuro del bienestar de Corea y de todos los países requiere, nos guste o no, de un cambio radical de paradigma. En el nuevo paradigma, los indicadores clásicos como el crecimiento del PIB carecen de sentido y son reemplazados por indicadores de desarrollo humano con una economía estacionaria con una buena calidad de vida pero sin el consumismo actual. Es el paradigma para el bienestar de la gente y el planeta y NO el mercado. Es un paradigma que sólo es posible si reemplazamos a la actual parodia de democracia representativa, un eufemismo de la mercadocracia, con un entorno de real democracia para el sostenimiento a largo plazo de la gente y el planeta y NO el mercado.

⁸ Guy Standing: The Precariat – The New Dangerous Class (Bloomsbury Academic, London, 2011).

PARTE I

❖ Sendero de Política Económica y Social

Después de la guerra de Corea, tanto el Norte como el Sur estaban devastados pero Corea del Sur estaba aún menos industrializada que el Norte. A finales de los cincuenta, el ingreso promedio de Corea era menor que el de Zaire y Sudán.⁹ En 1954 el PIB per cápita era sólo un magro \$70.¹⁰ El Sur tuvo un breve periodo de meses con un gobierno parlamentario electo en 1960, para entonces pasar casi tres décadas bajo régimen militar hasta 1987. Empero, en este periodo, Corea se embarcó en una ruta de industrialización orientada a la exportación que ha sido muy exitosa en hacerlo un competidor global en muchos sectores industriales importantes.

➔ Política económica durante el régimen autoritario

La saga del desarrollo de Corea comienza con planes económicos quinquenales que implementan una política industrial nacional que en un inicio siguió una estrategia de mano de obra intensiva para proveer pleno empleo al ritmo más rápido posible. Era una estrategia de “visión hacia adentro” liderada permanentemente por el Estado, buscando lograr la industrialización con gran énfasis en las exportaciones y con fuerte proteccionismo de su incipiente mercado doméstico y de su participantes pivotes, los chaebols, las dinastías familiares que se convirtieron en reinos dentro de la nación, con su origen en los pocos industrialistas que obtuvieron sus activos de o que tenían relaciones con empresas japonesas durante su periodo de intervención. Inicialmente, Corea exportaba una pocas mercancías agrícolas para luego exportar productos manufacturados; primero ensamblajes, con poco valor agregado, mas buscando sistemáticamente incrementar su contenido local y valor agregado con muchas tácticas de imitación que redituaron pingües beneficios. Su estrategia de rápida industrialización puso énfasis en reinvertir los ingresos en mayor industrialización. La política económica dio prioridad a respaldar el crecimiento de los chaebols, mismos que evolucionaron a más de treinta grandes conglomerados industriales. Estos eran típicamente controlados por familias de elite que gozaban de un acogedor clima, creado por el Estado,¹¹ de extremo capitalismo de compinches. Arreglo que produjo un terreno muy desigual para las pequeñas y medianas empresas y sus trabajadores. Dichos conglomerados, empero, están en la médula del éxito de Corea en la arena global, convirtiéndose en conglomerados multinacionales que se han vuelto competidores líderes en muchos sectores, incluyendo a sectores de tecnologías de información y comunicación (TIC) de punta.

La estrategia inicial fue exportar en base a la evidente ventaja comparativa de muy bajos salarios. El primer plan quinquenal de 1962 colocó los cimientos de la manufactura de orientación exportadora del país al proveer la infraestructura social (educación y salud) y económica para la materialización exitosa del plan de exportación, que incluía tanto a la sustitución de importaciones como a la industrialización exclusivamente exportadora.¹² Las industrias ligeras de mano de obra intensiva transitaron gradualmente a industrias pesadas tales como la química y de metales no ferrosos. Fue una transición deliberada de mano de obra intensiva a capital intensivo, lo que agregó exponencialmente el valor agregado de los productos y el valor de la mano de obra de baja a altamente calificada.

Después de la guerra, Corea dependió mucho de la ayuda extranjera, mayoritariamente de EUA. Mas para principios de los sesenta, la ayuda estadounidense estaba a la baja. Así es que una de las metas del plan fue terminar con la dependencia y volverse económicamente autónoma. Esta meta gozaba del beneficio de los intereses geopolíticos de EUA, dado que Corea estaba en el frente de la guerra fría. Como en el plan Marshall en Europa, el desarrollo exitoso de economías capitalistas en el Lejano Oriente era esencial para que EUA tuviera al comunismo en jaque en el Este de Asia. Así es que Corea, como Japón, gozó del respaldo estadounidense al acceso financiero y de mercado para desarrollar una economía exitosa y competitiva. Esto hizo que EUA tolerara a una economía política del Estado *dirigista*¹³ que de otra forma no toleraría y que facilitara el acceso a los mercados de Norte América bajo condiciones claramente asimétricas.¹⁴

9 Kevin Watkins, *Economic Growth with Equity, lessons from East Asia*, Oxfam Publications, 1998.

10 Heo, Uk; Jeon, Houngcheul; Kim, Hayam; and Kim, Okjin, "The Political Economy of South Korea: Economic Growth, Democratization, and Financial Crisis," *Maryland Series in Contemporary Asian Studies*: Vol. 2008: No. 2, Article 1.

11 David C. Kang, *Crony Capitalism, Corruption and Development in South Korea and the Philippines*, Cambridge University Press, New York, 2002.

12 Heo, Uk; Jeon, Houngcheul; Kim, Hayam; and Kim, Okjin, "The Political Economy of South Korea: Economic Growth, Democratization, and Financial Crisis," *Maryland Series in Contemporary Asian Studies*: Vol. 2008: No. 2, Article 1..

13 Loren Goldner, *The Korean Working Class: From Mass Strike to Casualization and Retreat, 1987-2008*

14 Thomas Kalinowskia and Hyekyung Cho: *Korea's Search for a Global Role between Hard Economic Interests and Soft Power*, *European Journal of Development Research* (2012) 24, 242–260. doi:10.1057/ejdr.2012.7; published online 23 February 2012

Durante las más de tres décadas que Corea vivió bajo regímenes autoritarios, el régimen que inició la exitosa industrialización coreana, como resultado de un golpe de Estado en 1961, fue el régimen de Park Chung-Hee, quien gobernó hasta su asesinato en 1979. Park implementó un esquema de desarrollo de visión hacia adentro muy nacionalista con un enfoque en las exportaciones que algunos consideran como esquizofrénico.¹⁵ De visión hacia adentro porque era comprometidamente nacionalista y cauteloso con la inversión extranjera. Su política económica se basó claramente en el desarrollo de una sólida base industrial –anclada en el éxito de las chaebols, infraestructura física y social, ahorro, reinversión y en una frenética cultura de trabajo duro. Algunos economistas la describen como el enfoque estatista o enfoque de economía mixta también prevalente en Iberoamérica durante los años dorados del paradigma keynesiano de demanda de los años cincuenta, sesenta y setenta. La política económica consideraba fundamental controlar el sistema bancario para controlar las tasas para préstamos, para aumentar el ahorro y los préstamos y para controlar los tipos de cambio para mantener competitivo al won.¹⁶ Por ello, para controlar al sector financiero, los principales bancos de Corea fueron controlados por el Estado a través de la compra de acciones. Por otra parte, Park intentó legitimar su régimen autocrático mediante el desarrollo de una relación cálida con las familias de la élite que estaban desarrollando a los conglomerados de negocios. Él buscó una estrecha colaboración con ellas. Proporcionar las condiciones de política económica necesarias para el crecimiento exitoso de los negocios de estas familias (protección contra la competencia extranjera, subsidios, financiamiento preferencial, políticas fiscales favorables) se consideró esencial para crear un sentido de participación en su éxito conjunto y para recibir, en última instancia, la legitimidad requerida para mantenerse en el poder.

La presidencia de Park terminó con su asesinato en 1979, sustituyéndolo otro régimen militar, esta vez al mando de Chun Doo-hwan. El enfoque casi exclusivo de Park en el crecimiento y la crisis del petróleo de los años setenta y principios de los ochenta provocó considerables presiones inflacionarias en el nuevo gobierno. De tal suerte que el enfoque de Chun fue dar prioridad al control de la inflación y a reestructurar la economía. El gobierno trató de estabilizar los precios para proteger los salarios reales y proteger la competitividad de las exportaciones coreanas, e impuso un estricto control de la política fiscal, lo que también redujo significativamente el déficit. Al mismo tiempo, el gobierno dejó de enfatizar el apoyo del modelo de exportación de los chaebols para reducir su dependencia de estos conglomerados de negocios y de la industria química pesada, al recortar las políticas fiscales favorables y contraer el crédito, mientras que aumentó la participación del Estado en los recursos asignados a las pequeñas y medianas empresas (PYMES).¹⁷ Por otra parte, el gobierno liquidó a través de adquisiciones o fusiones a más de sesenta empresas que no pudieron hacer frente con eficacia al nuevo entorno internacional y que estaban perdiendo dinero. Como muchos estudiosos afirman, el hecho de que el nuevo gobierno no tenía la relación acogedora y de capitalismo de compinches de larga data con las familias de los chaebols que seguía Park, le permitió mantener la independencia necesaria para llevar a cabo su plan de reestructuración económica. A final de cuentas, la estrategia económica de Chun fue un éxito y la inflación fue sometida efectivamente.¹⁸ Esto habilitó a Corea para lograr un fuerte crecimiento económico, que promedió un poderoso 8,7 % de crecimiento anual del PIB durante el régimen de Chun de 1981 a 1987.¹⁹

→ Política económica después del régimen autoritario

En 1987, como resultado de una gran presión social, Corea inició su transición hacia el establecimiento de un gobierno de democracia representativa. Roh Tae-woo fue elegido por voto popular, aunque no gozó de gran apoyo debido a su formación militar y al respaldo tácito de su predecesor. Su gobierno aplicó una política económica keynesiana de equidad ampliando y reforzando los sistemas del Estado de bienestar social ya existentes. El gobierno introdujo un sistema de vivienda, amplió el sistema de salud para incorporar a los segmentos de menores ingresos y estableció la norma de salario mínimo de Corea. También optó por mantenerse al margen de la actividad sindical, la cual buscó mejorar sus reivindicaciones laborales. Dicha política permitió que los trabajadores aumentaran sus salarios de manera significativa entre 1987 y 1992.²⁰ Como puede esperarse, los empleadores transfirieron parte de los costos laborales adicionales a los consumidores, lo que relativamente aumentó la inflación y redujo la competitividad de las

15 Danny M. Leipziger editor, *Lessons from East Asia*, University of Michigan Press, 2001.

16 Heo, Uk; Jeon, Houncheul; Kim, Hayam; and Kim, Okjin, "The Political Economy of South Korea: Economic Growth, Democratization, and Financial Crisis," *Maryland Series in Contemporary Asian Studies*: Vol. 2008: No. 2, Article 1.

17 *ibid.*

18 *ibid.*

19 World Bank, *Economic Indicators databank*, en noviembre 2012.

20 Heo, Uk; Jeon, Houncheul; Kim, Hayam; and Kim, Okjin, "The Political Economy of South Korea: Economic Growth, Democratization, and Financial Crisis," *Maryland Series in Contemporary Asian Studies*: Vol. 2008: No. 2, Article 1.

exportaciones coreanas, lo que a su vez redujo ligeramente el crecimiento medio anual del PIB, que aún así siguió siendo impresionante, a razón de 8,3% entre 1988 y 1992.²¹

A finales de 1992 los coreanos eligieron directamente a Kim Young-sam como su primer presidente civil. Éste sentó el importante precedente de aplicar el Estado de derecho enjuiciando a Chun Doo-hwan y a Roh Tae-woo por corrupción y violaciones graves a los derechos humanos. Éstos fueron condenados a cadena perpetua y a 17 años de cárcel respectivamente. Económicamente, empero, Kim comenzó a liberalizar gradualmente la economía adoptando políticas neoliberales. Buscó poner fin, mediante mayor transparencia y rendición de cuentas, a la corrupción incrustada que ofrecía condiciones crediticias favorables a los chaebols a cambio de contribuciones a las campañas políticas y de otros favores. Sin embargo, en línea con el mantra neoliberal, optó por alejar al Estado de intervenir en el mercado, liberalizó el mercado de divisas y relajó las políticas de inversión extranjera directa. En congruencia con dicho enfoque, Kim trató de reformar el entorno laboral liberalizando a las prácticas de gestión laboral para aumentar la productividad a costa de los trabajadores, mas esta reforma enfrentó fuerte oposición y se estancó en la asamblea Nacional.²²

➔ Política económica para gestión de crisis y neoliberalismo

A pesar de la promesa de Kim de combatir el capitalismo de compinches, éste jugó un papel importante en la crisis que se produjo, por la íntima relación existente entre los chaebols y la clase política. En 1997, la liberalización gradual de las economías de Asia oriental, agravada por el consiguiente aumento de la actividad de los especuladores internacionales, desencadenó la crisis financiera de la región. Las monedas asiáticas sufrieron el ataque de los especuladores de divisas y Corea no fue la excepción. El caso de Corea se vio agravado por una combinación en el aumento de las deudas interna y externa y la mala administración del sistema bancario. Como algunos analistas sostienen, el primer impulso globalizador neoliberal fue muy desequilibrado en favor del capital doméstico, a saber, de los chaebols, lo que creó un excesivo daño moral. El gobierno liberalizó la salida de capital y el ingreso de deuda a corto plazo, aunque mantuvo restringida la deuda a largo plazo. No obstante, esto fue suficiente para desencadenar la crisis.²³ En el plano interno, a pesar de la creciente exigencia de rendir cuentas de las prácticas crediticias, la corrupción indujo a que los créditos se dieran por razones políticas. El sentido común bancario en las prácticas crediticias se vio subordinado a los intereses creados de los chaebols y de sus políticos preferidos. De allí que la habitual relación íntima Estado-chaebols y la desregulación del sector financiero, hicieran que las demandas para financiar la expansión de las operaciones de los chaebols en el extranjero se cumplieran con gran flexibilidad. Víctimas de estas prácticas crediticias, algunos chaebols, como Hanbo Hierro y Acero y Sammi, se declararon en quiebra a principios del los dos mil.²⁴

La devaluación del won, producto de la especulación monetaria, complicada por la necesidad de pagar la considerable deuda con acreedores extranjeros, agravó profundamente la situación. En 1997 los bancos coreanos tenían una deuda externa equivalente al 24% del PIB.²⁵ A finales de 1997, el coeficiente de endeudamiento de los 30 chaebols más grandes era de 518%.²⁶ Con sus pasivos en cinco veces el valor de su capital, la deuda de los conglomerados estaba claramente más allá de su capacidad financiera para atenderla. De hecho, casi todas las cincuenta mayores empresas de Corea estaban enormemente endeudadas, y hubo claros descalabros.²⁷ En efecto, debido a la magnitud de sus pasivos, el chaebol Daewoo fue desmantelado por el gobierno en 1999,²⁸ dejando sólo unas pocas entidades de negocios mucho más pequeñas que subsisten hoy en día. El FMI fue llamado a intervenir y a organizar una rescate, que, como puede esperarse, llegó con las exigencias habituales para la liberalización completa de acuerdo con la receta del Consenso de Washington,²⁹ y el Estado procedió a aplicar dichas directivas.

Hay un debate claro, no obstante, sobre cómo Corea lidió con la presión internacional para forzar la liberalización total. Algunos autores (You-il Lee y Wan-Soon Kim) sostienen que con la liberalización económica inicial del gobierno de Kim

21 World Bank, Economic Indicators databank, en noviembre 2012.

22 Heo, Uk; Jeon, Houncheul; Kim, Hayam; and Kim, Okjin, "The Political Economy of South Korea: Economic Growth, Democratization, and Financial Crisis," Maryland Series in Contemporary Asian Studies: Vol. 2008: No. 2, Article 1.

23 Thomas Kalinowskia and Hyekyung Cho: Korea's Search for a Global Role between Hard Economic Interests and Soft Power, European Journal of Development Research (2012) 24, 242-260. doi:10.1057/ejdr.2012.7; published online 23 February 2012

24 Jai S. Mah, Industrial Policy and Economic Development, Korea's experience, Journal of Economic Issues, Association for Evolutionary Economics, Vol 41, March 2007.

25 Heo, Uk; Jeon, Houncheul; Kim, Hayam; and Kim, Okjin, "The Political Economy of South Korea: Economic Growth, Democratization, and Financial Crisis," Maryland Series in Contemporary Asian Studies: Vol. 2008: No. 2, Article 1.

26 Jai S. Mah, Industrial Policy and Economic Development, Korea's experience, Journal of Economic Issues, Association for Evolutionary Economics, Vol 41, March 2007.

27 Kevin Watkins, Economic Growth with Equity, lessons from East Asia, Oxfam Publications, 1998.

28 The Economist: South Korea, The death of Daewoo, 19 August, 1999.

29 John Williamson, What Washington Means by Policy Reform, Chapter 2 from Latin American Adjustment: How Much Has Happened? Edited by John Williamson, April 1990.

Young-sam, Corea no adoptó plenamente las recetas del Consenso de Washington. En esa visión, Corea aplicó la *segyehwa*, que en lugar de implicar la integración al neoliberalismo global, implica su coreanización o el surgimiento de Corea, S.A.³⁰ Esta visión percibe una transición gradual hacia la globalización neoliberal a través de tres fases. En primer lugar, con la reducción de la función del Estado durante el gobierno de Kim Young-sam (1993 a 1997). La segunda fase, con la adopción de las directivas del FMI para ser rescatada de la crisis de 1997. La tercera fase se considera a partir de la firma de acuerdos de libre comercio, en particular con el inicio de las negociaciones en 2007 del TLC con EUA. Sin embargo, esta visión sostiene que en lugar de aceptar plenamente el Consenso de Washington, Corea optó por adaptar y seleccionar cuidadosamente las políticas que le permitiesen beneficiarse de un nuevo entorno económico global, al constatar que siendo un país de escasos recursos Corea no podía optar por seguir siendo una economía con visión hacia adentro. Empero, en lugar de adoptar las políticas neoliberales a rajatabla, Corea adaptó su marco económico y las estrategias de maximización de utilidades a las condiciones del neoliberalismo, incluso antes de la crisis.³¹ De esta manera, en lugar de continuar con un enfoque introspectivo cambió a una perspectiva externa de sus fuerzas económicas. Por ello, se argumenta que la integración gradual de Corea a la economía mundial debe considerarse como un fenómeno temporal, donde las estrategias nacionalistas tradicionales de Corea fueron sólo adaptadas al nuevo entorno y no sustituidas. En pocas palabras, el Estado pasó de proteger a sus conglomerados industriales de la competencia extranjera en el país a promover, apoyar y proteger a su creciente presencia en el extranjero. Esto, sin embargo, fue una de las principales causas de la crisis económica debido a la mala gestión de la borrachera financiera utilizada por los chaebols para su inversión directa en ultramar (IDU). Otros estudiosos del tema que comparten una visión similar la explican como la adaptación del viejo modelo de desarrollo mercantilista de Corea a un modelo de competencia global exitoso, donde Corea busca avanzar sus intereses económicos con una presencia directa en el extranjero debido a su naturaleza escasa de recursos y dependiente de sus exportaciones.³² De esta manera, Corea busca poner en práctica estrategias de auto-ayuda y de cooperación bilateral en vez de poner mucha fe en las organizaciones internacionales controladas por Occidente. En consecuencia, Corea intenta emular la *realpolitik* de las potencias occidentales sin desafiar directamente al sistema mercadocrático de gobernanza mundial.

La tarea inmediata del gobierno de Kim Dae-jung (1998-2003) fue impulsar la recuperación de la economía. Corea logró recuperarse más rápido de lo esperado al utilizar fuentes alternativas de financiamiento –principalmente mediante la liberalización de las acciones de empresas coreanas a inversores extranjeros– para refinanciar la deuda corporativa de corto plazo, debilitando los derechos laborales y los costes laborales unitarios e impulsando a la demanda agregada a través de la promoción de aumento del consumismo a través de tarjetas de crédito. Como tradicionalmente sucede durante las crisis recurrentes del sistema, los trabajadores son los primeros en pagar pues la precarización del empleo y los recortes salariales son las medidas de primer recurso. En efecto, entre 1997 y 2000, los costes laborales unitarios cayeron drásticamente en un 28% en términos reales. El desempleo subió a 8,6% a principios de 1999. Los puestos de trabajo permanentes se redujeron a 47,5% de la plantilla total en mayo de 1999 del 53,1 % doce meses antes. Por lo que la participación del trabajo en el conjunto de ingresos se redujo de 53,4% en 1997 al 49,4% en 2000.³³ Dichas acciones, más la materialización de un auge de consumo en los hogares, tras el auge del mercado bursátil, hizo que el PIB creciera explosivamente en 9,5% en 1999.³⁴ Tal frenesí, empero, generó 3,2 millones de coreanos con mala calificación de crédito, situación que a su vez produce una caída del consumo privado en 2003 y 2004.³⁵

En la postrimería inmediata de la crisis financiera, el gobierno de Kim Dae-jung mostró un fuerte compromiso con las directivas pro liberalización económica. Junto con un conjunto de políticas monetaristas, como las altas tasas de interés, aumentos de impuestos y medidas de reducción de déficit y recorte presupuestario, el Estado puso en marcha un paquete de reformas estructurales radicales de etos *laissez-faire*. Es decir, una serie de reformas reguladoras bancario-financieras –incluyendo la privatización del sistema bancario; la reforma corporativa de los chaebol, donde los eslabones débiles de algunos chaebols se fusionaron vía canje con los eslabones fuertes del mismo giro de negocios de otros chaebols; reformas de liberalización del mercado de trabajo para liberalizar los despidos y aumentar la precariedad

30 You-il Lee, South Korea's Meandering Path to Globalisation in the late Twentieth Century, Asian Studies Review, September 2010, vol. 34.

31 ibid.

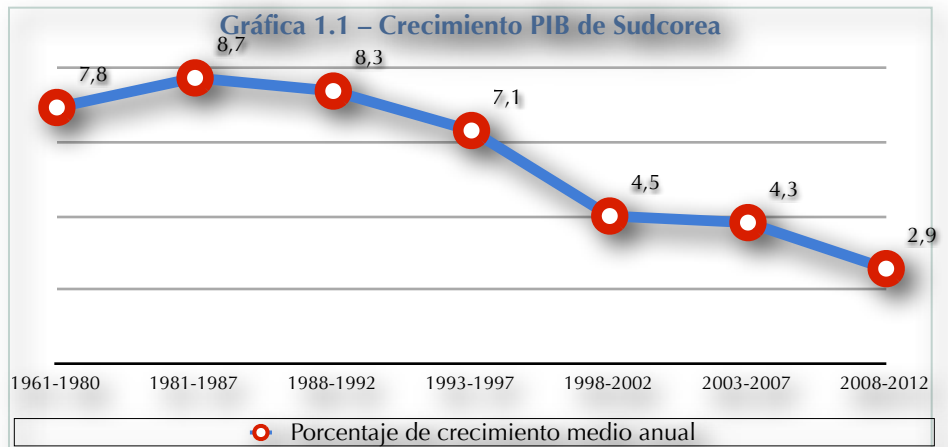
32 Thomas Kalinowskia and Hyekyung Cho: Korea's Search for a Global Role between Hard Economic Interests and Soft Power, European Journal of Development Research (2012) 24, 242–260. doi:10.1057/ejdr.2012.7; publicado en red 23 febrero 2012.

33 Jahyeong Koo and Sherry L. Kiser, Recovery from a Financial Crisis: The Case of South Korea, Economic and Financial Review, Fourth Quarter 2001, Federal Reserve Bank of Dallas.

34 World Bank, Economic Indicators databank, en noviembre 2012.

35 Heo, Uk; Jeon, Houncheul; Kim, Hayam; and Kim, Okjin, "The Political Economy of South Korea: Economic Growth, Democratization, and Financial Crisis," Maryland Series in Contemporary Asian Studies: Vol. 2008: No. 2, Article 1.

laboral, y, desde luego, la desregulación obligatoria y la promoción de la inversión extranjera directa. El gobierno de Kim Dae-jung, así como el posterior gobierno de Moo-hyun Roh (2003-2008) eran fervientes seguidores de la globalización neoliberal. Considerados por algunos analistas como "estudiantes modelo" del neoliberalismo,³⁶ ambos gobiernos buscaron con vehemencia el reino de la mercadocracia en Corea. Sin embargo, aprendiendo del pasado vivido, hicieron hincapié en aumentar las reservas internacionales de divisas. En el tercer trimestre de 1997 la deuda a corto plazo de Corea equivalía al 323% de sus reservas monetarias internacionales, que subsecuentemente, en noviembre fueron agotadas. A mediados de 1999, con el mercado



de divisas ya estabilizado, las reservas de divisas alcanzaron \$62 millardos.³⁷ Para 2006, llegaron a \$206 millardos,³⁸ y a mediados de 2013 se situaban en \$326 millardos, las sextas mayores del mundo.³⁹ Empero, desde entonces la economía no ha crecido tan rápido como solía. Entre 1981 y 1987, el PIB creció un promedio de 8,7%, y entre 1988 y 1992 lo hizo un 8,3%. Luego, entre 1993 y 1997, justo antes de que la crisis se presentara, el PIB promedio fue de 7,1%, para luego caer, cargando todo el peso de la crisis de 1997, a 4,5%, para el período de 1998 a 2002 de Kim Dae-jung, incluyendo una caída real de -6,9% en 1998. Posteriormente, el PIB promedio anual, durante el gobierno de Roh de 2003-2008, fue sólo de 4,3%.⁴⁰ El auge de las tarjetas de crédito, que dejaron a millones de coreanos con mala calificación de crédito, tuvo un gran peso sobre dicho desempeño, arrojando un crecimiento del PIB del 2,8%, 4,6% y 4% anual entre 2003 y 2005. Esto no ha mejorado desde la última crisis global que se desarrolló en 2008, dado que el crecimiento medio del PIB entre 2008 y 2012 se redujo aún más, a una tasa sin precedentes del 2,9% para Corea, que incluye un PIB de 0,32% en 2009.⁴¹ La gráfica 1.1 ilustra el impresionante crecimiento económico desde la década de 1960 hasta la crisis asiática, para luego ser incapaz de sostener el mismo ritmo una vez que la economía se abrió poco a poco en línea con el mantra neoliberal y los caprichos del mercado, con sus ciclos de crisis recurrentes.

Merece destacarse con especial énfasis –como parte de la recuperación una vez que los mercados de divisas se estabilizaron– que hubo un desacuerdo considerable en cuanto a la aplicación de las reformas estructurales neoliberales. Los diseñadores de políticas favorecían a las políticas pro-cíclicas; es decir, las políticas recesivas habituales de altas tasas de interés, aumento tributarios y recortes del gasto público. Por otro lado, el sector privado, liderado por los chaebols, sostuvo que la economía necesitaba medidas contracíclicas que apoyasen la reanudación del crecimiento económico a los niveles prevalecientes antes de la crisis. Se argüía que realizar reformas estructurales antes que se consolidara el regreso de un fuerte crecimiento económico, socavaría los esfuerzos para reanudar el crecimiento adecuado y en cambio deprimiría a la economía. Una presión política de gran alcance para evitar medidas recesivas que pondrían en peligro el retorno del fuerte crecimiento económico hizo que el FMI concedería el uso inusual, poco ortodoxo, de políticas contracíclicas, es decir de las políticas de demanda keynesianas en 1998.⁴² El resultado fue una espectacular recuperación con un crecimiento del 9,5% y 8,5% para 1999 y 2000 respectivamente. Un hecho que es una dura prueba que disputa las virtudes de las reformas estructurales neoliberales, que, además, se torna aún más dramática cuando observamos los estragos que estas reformas están causando en la Unión Europea.

36 Thomas Kalinowskia and Hyekyung Cho: Korea's Search for a Global Role between Hard Economic Interests and Soft Power, *European Journal of Development Research* (2012) 24, 242–260. doi:10.1057/ejdr.2012.7; publicado en red 23 febrero 2012.

37 Thomas Kalinowskia and Hyekyung Cho, *The Political Economy of Financial Liberalization in South Korea: State, Big Business, and Foreign Investors*, *Asian Survey*, Vol. 49, No. 2 (March/April 2009), University of California Press.

38 Heo, Uk; Jeon, Houngcheul; Kim, Hayam; and Kim, Okjin, "The Political Economy of South Korea: Economic Growth, Democratization, and Financial Crisis," *Maryland Series in Contemporary Asian Studies*: Vol. 2008: No. 2, Article 1.

39 *The Economist*, consultado en red, julio 2013.

40 World Bank, *Economic Indicators databank*, en julio 2013.

41 *ibid.*

42 Yong-Chool Ha and Wang Hwi Lee, *The Politics of Economic Reform in South Korea – Crony Capitalism after Ten Years*, *Asian Survey*, Vol. 47, Issue 6, 2007, University of California Press.

No obstante, la liberalización económica inicial de Corea se aceleró a partir de la crisis con las reformas estructurales dictadas por el FMI y continuó durante todo el período del gobierno de Roh. Su gobierno persigue una mayor liberalización financiera, la reforma estructural del sector industrial –entre quienes destacan tanto los chaebols como los sindicatos– y la privatización. La liberalización financiera fue mucho más profunda, sin embargo, que la liberalización industrial, debido a la firme resistencia política de sus participantes. Los mercados de capitales también fueron liberalizados en gran medida, dejando sólo algunas salvaguardas para proteger al won de la especulación por parte de no residentes en el extranjero. Los Servicios de Inversión Financiera y la Ley de Mercado de Capitales fue propuesta por el gobierno de Roh en 2006 y entró en vigor en 2009.⁴³ El acto se considera equiparable al "big bang" en el Reino Unido o a la derogación de la ley Glass-Steagall estadounidense.⁴⁴ El primero se refiere a la repentina desregulación de los mercados financieros en el Reino Unido por el gobierno de Thatcher en 1986. El segundo se refiere a la Ley de Bancos de 1933 que separaba a la banca comercial de la banca de inversión como una reacción directa a las causas profundas de la crisis de 1929. No obstante, los grupos cabilderos del sistema mercadocrático movieron sus piezas en el Congreso de EUA para su derogación en 1999, con el pleno apoyo del Gobierno de Clinton. Al etos financiero resultante se le considera que ha desempeñado un papel fundamental en la subsiguiente crisis financiera mundial de 2007. Debido a las similitudes de las reformas estructurales financieras aplicadas en Corea con estas reformas, se considera que éstas han situado al sistema financiero de Corea mucho más cerca del modelo anglo-estadounidense que del modelo del este asiático (japonés). En contraste, el sector industrial y de los mercados laborales no se reformaron según lo previsto originalmente. Hubo fuertes dinámicas políticas que resistieron la liberalización total del mercado. Los sindicatos aceptaron la legalización de despidos a cambio de la consolidación de su poder político. Empero, tanto los chaebols como los sindicatos insistieron implícitamente en querer que el Estado continuase resolviendo sus controversias en lugar de la mano "invisible" del mercado. Por otra parte, la presión política hizo que el gobierno de Roh equilibrara sus esfuerzos para reducir las huelgas con nuevas medidas de protección social como el seguro de desempleo y un sistema de subsistencia básica que aumentó significativamente el gasto social.⁴⁵

El gobierno de Lee Myung-bak (2008-2013) continuó con el mismo patrón de conversión a la liberalización ofertista seguida por sus predecesores, mas de manera más ferviente. De hecho, tal vez tratando de apartarse de lo que, irónicamente, algunos consideran una especie de contexto económico de democracia social centrista seguida por los gobiernos anteriores, Lee abogó por un matiz aún más extremo del dogma mercadocrático. Al comienzo de su gobierno, se jactaba de aumentar el ingreso per cápita de Corea a \$40.000. Empero, pronto se enfrentó a varias crisis. Roh Moo-hyun se suicidó en 2009 después de que él y su familia fueron investigados por soborno y corrupción. Y la dura postura de Lee con NorCorea puso en riesgo que Corea del Sur quedará al margen de las pláticas de las seis partes sobre desnuclearización.⁴⁶ Por último, la crisis global que entró con plena fuerza en 2008 golpeó especialmente duro a Corea, poniendo a la economía en un paro virtual, prácticamente sin crecimiento del PIB en 2009. Siendo un hombre de negocios con una carrera de 27 años con Hyundai, Lee apostó sus cartas a la profundización de las reformas estructurales con un enfoque económico que fue etiquetado como la visión 747 o MBnomics (por las iniciales de su apellido), que prometía entregar un 7% de crecimiento anual del PIB, \$40,000 de ingreso promedio per cápita (\$22,590 y \$28,660 (PPC)⁴⁷ en 2012) y hacer de Corea la séptima economía del mundo.⁴⁸ Sin embargo, debido a que la economía coreana es muy dependiente de las exportaciones en un sistema global en el que la demanda seguirá deprimida mientras la economía continúe siendo dirigida por los inversionistas financieros institucionales internacionales –que deliberadamente ignoran las contradicciones sistémicas del sistema, Corea encara una situación muy difícil para reanudar el crecimiento económico al que estaba acostumbrada. En efecto, después de cero crecimiento en 2009, Corea registró un crecimiento del PIB de 6,3% en 2010, pero luego volvió a bajar promediando el mencionado 2,9% para el período de cinco años 2008-2012. Irónicamente, el gobierno de Lee se vio obligado a enfrentarse a la realidad del etos mercadocrático y a tomar medidas inmediatas con algunas de las políticas keynesianas destinadas a apaciguar un poco el descontento social por la realidad de un crecimiento lento y una brecha cada vez mayor entre ricos y pobres, sobre todo entre los llamados trabajadores regulares e irregulares. Sin embargo, se las arregló para firmar acuerdos de libre comercio con la Unión Europea y EUA para entrar en vigor en 2011 y 2012, respectivamente. También ayudó lo más que pudo a los patronos erosionando aún más los derechos de los trabajadores en situación irregular. Un

43 ibid.

44 Financial Services sector in South Korea, UK Trade and Investment, 1 November 2012

45 Yong-Chool Ha and Wang Hwi Lee, The Politics of Economic Reform in South Korea – Crony Capitalism after Ten Years, Asian Survey, Vol. 47, Issue 6, 2007, University of California Press.

46 Philippe Pons, South Korea feels the pinch, Le Monde Diplomatique, July 2009.

47 World Bank, Economic Indicators databank, en julio 2013.

48 Tony Mitchell: Structural Reform – Economic Policy Reforms in the Lee Myung-Bak Administration, Korea's economy 2009, volume 25, The Korea Economic Institute.

ejemplo de ello fue la ampliación de dos a tres años del período al final del cual los empleadores están obligados a contratar a los trabajadores como trabajadores regulares.⁴⁹ El resultado fue un aumento de la desigualdad, el deterioro de los términos de comercio de Corea y el aumento del desempleo entre los jóvenes. El won se mantuvo en algunos de los tipos más bajos en décadas, en particular contra el yen, para apoyar a las exportaciones, pero éstas no generaron empleo ni potenciaron la inversión productiva, mas sí produjeron mayor descontento.⁵⁰ El gobierno de Lee, como ha sido la tradición de todos los gobiernos de Corea, tenía un claro grado de corrupción, y al final de su gobierno indultó a varios de sus aliados políticos y compinches de negocios que ya habían sido condenados por soborno y otras corrupciones.

La nueva administración del Park Geun-Hye, la primera presidenta e hija del último dictador Park Chung-Hee, comenzó su gobierno hace seis meses y ampliamente se espera que continúe la consolidación de la liberalización de Corea con su plena integración al sistema global. Sin embargo, el conservadurismo pro chaebol heredado por Park pretende ser suavizado con una serie de políticas económicas encaminadas a hacer frente al descontento creciente resultante de la drástica desaceleración en el crecimiento de la economía, al crecimiento continuo de la precariedad laboral y a la desigualdad creciente que ha ido surgiendo desde comienzos de siglo. Es decir, en el frente de los chaebols, Park ha prometido limitar su poder mediante el aumento de la regulación de las participaciones accionarias cruzadas que permiten el control de los conglomerados a través de una pequeña cantidad de capital. Aún más fundamental, ha exigido a los conglomerados dar prioridad a la creación de empleo sobre el valor del accionista, que en principio cuestiona al neoliberalismo o a cualquier tipo de capitalismo. Además, Park está haciendo uso de políticas keynesianas de expansión del Estado de bienestar mediante el aumento de los beneficios de cuidado infantil y subvencionando la seguridad social y los gastos de matrícula universitaria para los pobres.⁵¹

→ Contradicciones de las políticas públicas de Corea con el mantra neoliberal

Desde la crisis de 1997, parece claro que Corea ha transitado de un etos económico firmemente nacionalista y proteccionista, de corte keynesiano y enfoque introspectivo, a un paradigma económico ofertista, globalizado, de enfoque externo, con el sueño de habilitar a Corea, S.A. a ascender a la cúspide del sistema mercadocrático global. No obstante, hay un debate considerable sobre si Corea ha adoptado plenamente la idea de poner al mercado en el asiento del conductor de su futuro –con todas las implicaciones sociales, democráticas y ambientales– o si simplemente ha adaptado su tradicional política económica nacionalista –a través de una economía política selectiva– a las realidades de una economía global vastamente neoliberalizada, impuesta de forma no democrática. Aunque muchos autores dan por hecho que Corea efectivamente ha abandonado su enfoque económico keynesiano, como prácticamente todos los países lo han hecho, algunos sostienen que hay contradicciones concretas en la política de Corea que muestran que Corea simplemente se ha adaptado a los tiempos actuales sin abandonar su visión nacionalista –el resultado de siglos de dominación extranjera (China, Japón, EUA), y que está, además, imbuida del confucianismo de la región, de solidaridad social y de primacía de la comunidad sobre el individuo. La evaluación de Oxfam del desarrollo de Asia oriental en las postrimerías de la crisis de 1997, cuestiona la afirmación del Banco Mundial de que el éxito que hizo famoso al poderoso crecimiento económico de las economías "tigre" del este de Asia, fue un testimonio del éxito de las políticas de libre mercado asociadas con los programas de ajuste estructural –que pasan de la demanda a la oferta. El estudio afirma que el llamado modelo de Asia oriental de neoliberalismo económico no es sino un invento del fundamentalismo neoliberal para sostener un mito, pues cada país siguió su propio modelo en función de sus circunstancias históricas, políticas y económicas particulares. Es un mito, se sostiene, que las economías de la región se adhirieron al mantra neoliberal, pues la mayoría combinaron el crecimiento con equidad, lo que va en contra de las políticas de ajuste estructural impulsadas por el Banco Mundial y el FMI; dichas políticas, prosigue el argumento, son incompatibles con las políticas reales que lograron el crecimiento con reducción de la pobreza. Se argumenta, además, que la lección más amplia que se desprende de la gama de experiencias nacionales es *que la pobreza no es inevitable; que el crecimiento con equidad es la clave para reducir la pobreza, y que el éxito en la reducción de la pobreza depende del compromiso político*.⁵² En efecto, la expansión gradual del Estado de Bienestar para proveer de beneficios de seguridad social, educación y salud a la gran mayoría de la sociedad coreana se considera un anatema para el mantra neoliberal que exige la reducción no sólo de los derechos sociales, sino del Estado mismo, a su mínima expresión.

49 Philippe Pons, South Korea feels the pinch, Le Monde Diplomatique, July 2009.

50 Fukagawa Yukiko: Behind South Korea's Emotional Response to Abenomics, nippon.com, 7 June 2013

51 The Economist: South Korea's new president – Plenty on her plate, 5 January 2013.

52 Kevin Watkins, Economic Growth with Equity, lessons from East Asia, Oxfam Publications, 1998.

Otro punto de vista muy reciente que desafía el discurso de que el éxito de Corea se basa en su adopción del neoliberalismo, afirma que su ruta de desarrollo desde la llegada del librecambismo ha sido sólo una reformulación de la estrategia de crecimiento nacional mercantilista ajustada a los imperativos de la globalización. En él se explica que, debido a la mayor competencia basada en salarios bajos, Corea trató de establecer esa producción en ultramar para proteger a sus chaebols exportadores. Por ello, Corea ha promovido agresivamente la inversión directa en ultramar (IDU), sobre todo para la manufactura de mano de obra intensiva y la minería, para reducir costos laborales y tener acceso a los recursos naturales y a los nuevos mercados. De esta forma, la transición ha pasado de la protección de los chaebols en su propio terreno a proteger sus operaciones externas.⁵³ Se afirma que en muchos aspectos la trayectoria de desarrollo de Corea contradice los principios del neoliberalismo y la interpretación neoclásica del desarrollo, mas evita impugnar el Consenso de Washington y, en consecuencia, no ofrece un camino alternativo. Empero, refleja un cambio fundamental de su propio interés, dado que se percibe a sí mismo no como un país en desarrollo. En su lugar, intenta navegar por el sistema mundial promoviendo a su propia exitosa experiencia de desarrollo, y lo hace promoviendo políticas que van en pos de su propio interés nacional, pero omite otras políticas fundamentales de su historia de éxito que están en directa contradicción con el dogma neoliberal, como la amplia gama de subsidios a las exportaciones, que violan normas de la OMC, los amplios controles de capital y la gestión del tipo de cambio;⁵⁴ o los controles de precios para combatir las presiones inflacionarias, que son completamente anatema para la filosofía librecambista.⁵⁵

Desde la perspectiva LISDINYS, la dura realidad es que abunda la información que documenta la creciente desigualdad en la sociedad coreana, que sólo se puede atribuir a su plena incorporación en el sistema mercadocrático mundial a través de su gradual y actualmente casi total liberalización económica. Por otro lado, existe mucha evidencia de que el desarrollo de Corea hizo hincapié en compartir su extraordinario crecimiento económico con vastos sectores de la población mediante la inversión en el desarrollo de bienes sociales, en particular de educación y salud, y de proporcionar gradualmente el acceso a ellos a la inmensa mayoría de la sociedad. Del mismo modo, existe una amplia documentación, que se abordará en la tercera parte de esta valoración, de que Corea ha compartido su creciente riqueza con una mayoría de los trabajadores, al permitir que la participación laboral en los ingresos, sobre todo en el sector manufacturero, aumentara exponencialmente. Este evento es casi desconocido en el mundo en desarrollo, con lo que, desde la perspectiva de compensación laboral, el argumento de Oxfam de que el crecimiento con equidad es realmente posible queda, en efecto, reivindicado. Sin embargo, la participación laboral en el ingreso de Corea, después de haber aumentado de manera constante durante décadas, ha alcanzado una meseta y ahora se enfrenta a la realidad de un paradigma ofertista obsesionado con el valor del accionista. Los salarios reales ya no están creciendo mucho y se lucha por mantener su cuota de ingresos.

Por último, aunque claramente las políticas económicas de Corea que se ocupan de cuestiones sociales han sido incompatibles con la ortodoxia neoliberal, el registro histórico ofrece evidencia sólida de que el empuje del motor de la economía de Corea –desde la crisis de 1997– es sin duda neoliberal. Es probable que las tradiciones culturales predispusieron a la voluntad política de todos los gobiernos recientes a proteger a un Estado mínimo de derechos sociales, pero la globalización de Corea, sin duda, ha situado al mercado en la cima, permitiéndole beneficiarse a costa de la gente y del medio ambiente. El dogma neoliberal incluye a algunas consideraciones sociales. Considera la necesidad de proporcionar algo de "ayuda" social, focalizando el gasto público social exclusivamente en los segmentos de la población que han caído por debajo de las líneas nacionales de pobreza y que se encuentran en una situación de total pobreza. A los demás quiere dejarlos a su suerte con la privatización de los programas de pensiones, salud, educación y otros derechos sociales. Otros países plenamente inmersos en el neoliberalismo proporcionan ayuda focalizada a los sectores más pobres de la población, mientras continúan permitiendo e incluso promoviendo la consolidación del ethos ofertista. La "Bolsa Familia" de Brasil, parte del programa de asistencia "Hambre Cero" para los más necesitados, es un caso emblemático de las políticas focalizadas de asistencia social del neoliberalismo. Nunca cuestionan el sistema, sólo mitigan el sufrimiento. Cada país reacciona ante las muy negativas consecuencias sociales del mantra neoliberal en función de sus particulares antecedentes sociales y culturales. Empero, es un axioma que, en un sistema que pone al mercado en el asiento del conductor de su trayectoria socioeconómica, los trabajadores verán a sus salarios reales y derechos laborales continua y sistemáticamente erosionados, y a su Estado de Bienestar reducido a su mínima expresión si no es que completamente eliminado. Así es que las incompatibilidades con el neoliberalismo de las

53 Thomas Kalinowskia and Hyekyung Cho: Korea's Search for a Global Role between Hard Economic Interests and Soft Power, *European Journal of Development Research* (2012) 24, 242–260. doi:10.1057/ejdr.2012.7; published en red 23 febrero 2012.

54 *ibid.*

55 Seyoon Kim: South Korea may use price controls to cool inflation. *Bloomberg* 15 July 2008.

políticas públicas de Corea, como la resistencia a dismantelar los derechos sociales o la violación de algunas de las reglas del mercado, no son más que la lucha escabrosa de la nueva Corea, S.A. para adaptarse al etos neoliberal, poniendo por delante a su propio interés nacional, al igual que cualquier otro competidor lo haría. Sencillamente, hasta ahora parece ser que el propio interés nacional de Corea todavía conserva un grado mucho mayor de solidaridad social, anclado en su contexto cultural, que la versión ortodoxa anglo-estadounidense de economía neoliberal o que incluso la versión de la Unión Europea. Empero, la nueva arena donde Corea juega es sin duda mercadocrática y no cambiará a menos que las sociedades se movilicen para frenar y construir un paradigma de la gente y el planeta.

➔Estrategia de industrialización de Corea

Con el lanzamiento del primer plan económico quinquenal en 1962, Corea siguió un claro camino de desarrollo anclado en su rápida industrialización. Corea primero dedicó toda su energía al desarrollo de industrias de trabajo intensivo, primero con industria ligera en el sector textil, luego con industria más pesada en el sector químico para establecer una base exportadora anclada en mano de obra barata como su principal ventaja competitiva. El primer impulso sectorial se centró en la sustitución de importaciones de bienes de consumo, pero pronto se trasladó a las industrias pesadas. Los sectores industriales seleccionados por el Ministerio de Comercio e Industria eran plásticos PVC, refinerías petroleras, cemento y fertilizantes. El gobierno proporcionó una variedad de incentivos e infraestructura a las industrias, incluyendo parques industriales, con costos subsidiados con énfasis en las exportaciones. La tabla 1.1 muestra el poderoso y sostenido crecimiento de las exportaciones nominalmente y como porcentaje del PIB. La crisis de 1997 y la actual crisis mundial no han tenido un efecto negativo en el crecimiento de las exportaciones. A pesar de una caída en el crecimiento promedio anual de las exportaciones durante el período 1997-2001, éstas aumentaron de forma muy significativa su porcentaje del PIB. De hecho, aumentaron su crecimiento medio anual a 13% y 16% para los próximos dos períodos quinquenales, a pesar de la recesión económica mundial desde el año 2007, lo cual es similar al ritmo experimentado en los períodos previos a la crisis asiática.

Tabla 1.1 – Crecimiento económico de Corea en PIB y exportaciones

Periodo	Tasa de crecimiento PIB %	Valor exportaciones (millardos EUA \$ dólares)	Exportaciones como % del PIB	Crecimiento medio anual exportaciones %
1962-1966	8	1	7,7	
1967-1971	9,7	3	13,7	40
1972-1976	8	22	27,8	127
1977-1981	6,2	77	31,5	50
1982-1986	8,7	141	34,4	17
1987-1991	9,4	307	32,1	24
1992-1996	7,3	510	28,7	13
1997-2001	3,9	734	40,6	9
2002-2006	4,8	1220	32,6	13
2007-2011	3,5	2178	44,1	16

Fuentes: FMI : Estadísticas Financieras Internacionales anuarios de 2006 , 2009 y 2010 , la base de datos del banco Mundial indicadores económicos (Consultado el 07 2013) ; Jai S. Mah, Política Industrial y Desarrollo Económico , la experiencia de Corea, Journal of Economic Issues , Asociación para la economía evolutiva , Vol. 41 , marzo de impulso económico 2007.

Poco a poco, la industrialización de Corea pasó de la manufactura de mano de obra intensiva a la de capital intensivo y capacidades intensivas, conforme su crecimiento económico transformó a sus factores de la producción para ser dominados por la acumulación del capital y de capacidades. A principios de los setenta, seis industrias fueron elegidas como estratégicas: acero, construcción naval, bienes de capital, electrónica, metales no ferrosos, petróleo y productos químicos. Los criterios utilizados fueron los vínculos con las cadenas de valor delanteras y traseras y la contribución al PIB y a las exportaciones para la captación de divisas.⁵⁶ Varios elementos son considerados fundamentales en la estrategia de Corea de rápida industrialización y desarrollo.⁵⁷ Primero, el esfuerzo para normalizar las relaciones con Japón para atraer inversión extranjera directa y enfrentar las insolvencias en la balanza de pagos. Otro elemento era el particular interés en invertir en educación para proporcionar una fuerza de trabajo industrial calificada como motor de crecimiento. El elemento más fundamental era la mano permanente y muy visible del Estado para dictar la política económica, controlar la actividad laboral y el sistema bancario y establecer prioridades para el desarrollo industrial. El Estado puso especial énfasis en reprimir la demanda laboral de mayores salarios y derechos laborales. También ejerció un completo control de los flujos financieros con el control directo de la política monetaria a través del Banco de Corea, y al controlar a la banca estatal y privada. Empero, a pesar de la represión a la actividad laboral, el crecimiento económico dio lugar a un aumento de los salarios reales. Esto, naturalmente, empujó a la estrategia de industrialización del Estado a trasladar su énfasis a las industrias pesadas que son más intensivas en capital y capacidades.

56 Jai S. Mah, Industrial Policy and Economic Development, Korea's experience, Journal of Economic Issues, Association for Evolutionary Economics, Vol 41, March 2007.
57 You-il Lee, South Korea's Meandering Path to Globalisation in the late Twentieth Century, Asian Studies Review, September 2010, vol. 34.

Hasta los noventa, las PYMES reciben poco apoyo del Estado. Hasta que el Estado finalmente reconoció la necesidad de brindar apoyo a este sector, que aún estaba inmerso en actividades de mano de obra intensiva.⁵⁸ La transferencia de tecnologías y la imitación tecnológica fueron componentes clave de la industrialización de Corea en las primeras décadas. En los ochenta, con los salarios aumentando continuamente y por tanto reduciendo la ventaja comparativa de mano de obra, Corea identificó la necesidad de pasar de esa fase al desarrollo tecnológico, apoyando a nuevas industrias con alto contenido nacional de nuevas tecnologías.⁵⁹ Las industrias elegidas fueron semiconductores, automotriz, construcción naval, metálicas y de pequeñas aeronaves. Se puso gran énfasis en la generación de capital de investigación y desarrollo, para hacerlo el motor del desarrollo económico. Una vez más, el gobierno puso especial esfuerzo en someter la toma de decisiones del sector privado para reprimir a su natural cortoplacismo, siempre anclado en la maximización del valor del accionista. Dado que los chaebols habían disfrutado desde un inicio –como principales vehículos para poner en práctica la política industrial de los gobiernos– de la protección y del pleno apoyo del Estado, se les pidió se hicieran de una visión de largo plazo confiándoles que invirtieran en investigación y desarrollo (I+D).⁶⁰ En los noventa, el gobierno puso en marcha un plan de desarrollo para apoyar a las industrias de vanguardia, añadiendo productos farmacéuticos, energía atómica y ordenadores a la lista de sectores estratégicos.⁶¹ También se promovió y apoyó a las industrias de bienes de capital de alto valor estratégico. El fuerte énfasis en la investigación y el desarrollo y el compromiso de disciplinar al sector privado para que siguiera la estrategia de política industrial e invirtiera –con pleno apoyo del Estado– en proyectos de largo plazo, sitúa a Corea en un lugar aparte de los procesos de desarrollo seguidos por otros países, especialmente en Iberoamérica, donde se permitió el cortoplacismo y se sigue desdeñando a la I+D.

Coincidiendo con su transición gradual hacia sectores de mayor valor agregado de tecnología de punta, los chaebols comenzaron a invertir en el extranjero para aumentar la productividad. El aumento sostenido de los salarios, sobre todo en los ochenta, obligó a las empresas coreanas a implementar operaciones de producción subcontratada, invirtiendo primero en la periferia inmediata del sudeste de Asia para luego expandirse gradualmente a Iberoamérica, África y el Medio Oriente. A partir de que China y Corea re-establecieron relaciones diplomáticas en 1992, y en particular después de que China se unió a la OMC, China se ha vuelto el principal receptor de IED de Corea, superando a EUA en 2002,⁶² creciendo a un ritmo mucho más rápido que la IED de otros países en China.⁶³ Por la misma razón, el incremento en el nivel de vida de la mayoría de los coreanos ha provocado una escasez de trabajadores, que afecta especialmente a las PYMES. Los coreanos rehusan cada vez más trabajar en empleos de baja categoría, que debido a los rasgos culturales de Corea son despreciados tradicionalmente. Esto ha provocado un rápido aumento de los trabajadores extranjeros desde la década de 1990. Un informe oficial estimaba que habían 337.000 trabajadores extranjeros en Corea, la mayoría de los cuales son trabajadores no cualificados y el 80% de ellos ilegales.⁶⁴ Huelga decir que estos eventos son un indicador clave de la evolución de Corea de un país en desarrollo a uno desarrollado de manera capitalista clásica.

Corea se ha fijado la meta, desde los noventa, de desarrollar a la llamada sociedad del conocimiento. Para materializarla eligió seis tecnologías de "siguiente generación": tecnologías de la información, biológicas, ambientales, culturales, nano y del espacio. Todas ellas han recibido un apoyo financiero muy importante, como gasto público directo e incentivos fiscales.⁶⁵ Además, otra de las prioridades de política industrial de Corea en el siglo XXI ha sido la promoción y el apoyo de los sectores industriales que son competitivos globalmente. Como parte de su ya habitual estrategia de enfoque externo –que algunos estudiosos califican como intervencionismo microeconómico– los gobiernos coreanos proporcionan especial apoyo a sus transnacionales en sus operaciones en el extranjero, cuando el Estado percibe que se tiene una ventaja de vanguardia tecnológica respecto a otros competidores. Un buen ejemplo es el sector de la energía nuclear, donde se busca hacer de Corea un exportador líder de energía nuclear.⁶⁶ Corea también parece estar poniendo especial énfasis en el fortalecimiento de la cooperación entre los chaebols y las PYMES.⁶⁷ La estrategia actual de Corea se ancla en la innovación industrial para sostener a su exitosa aunque siempre dependiente economía orientada a la

58 Jai S. Mah, Industrial Policy and Economic Development, Korea's experience, Journal of Economic Issues, Association for Evolutionary Economics, Vol 41, March 2007.

59 *ibid.*

60 David A. Smith: Technology, Commodity Chains and Global Inequality: South Korea in the 1990s, Review of International Political Economy, Taylor & Francis, Ltd., Vol. 4, No. 4 (Winter, 1997).

61 You-il Lee, South Korea's Meandering Path to Globalisation in the late Twentieth Century, Asian Studies Review, September 2010, vol. 34.

62 Thomas Kalinowskia and Hyeekyung Cho: Korea's Search for a Global Role between Hard Economic Interests and Soft Power, European Journal of Development Research (2012) 24, 242–260. doi:10.1057/ejdr.2012.7; publicado en red 23 febrero 2012.

63 Xiaohong Zhan: Analysis of South Korea's Direct Investment in China, China & World Economy / 94-104, Vol. 13, No. 1, 2005.

64 Wang-Bae Kim: MIGRATION OF FOREIGN WORKERS INTO SOUTH KOREA: From Periphery to Semi-Periphery in the Global Labor Market, Asian Survey, Vol. 44, No. 2 (March/April 2004), University of California Press.

65 Jai S. Mah, Industrial Policy and Economic Development, Korea's experience, Journal of Economic Issues, Association for Evolutionary Economics, Vol 41, March 2007.

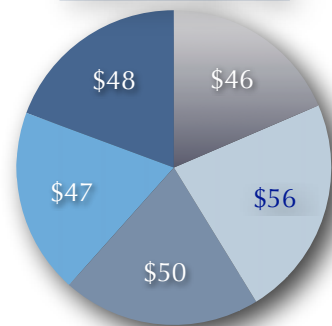
66 Korea Net. Overview, consultado en junio 2013.

67 Korea Net. Overview, consultado en junio 2013.

exportación. La política industrial de Corea se enmarca en cinco elementos estratégicos: mejorar el clima de inversión, promover el crecimiento económico regional, establecer un innovador sistema de I+D, actualizar a industrias emblemáticas e impulsar nuevos motores de crecimiento. Siguiendo su consuetudinario uso de planes económicos con la mira en los sectores industriales, el gobierno ha elegido a 17 nuevas industrias como motores de crecimiento, agrupadas en tres grupos: tecnologías verdes, como sistemas verdes de transporte y de energía renovable; de convergencia de altas tecnologías, como los robots inteligentes y la nano convergencia; y servicios de valor agregado, como la educación y el financiamiento verde.⁶⁸ Corea también busca aumentar su poder de exportación comerciando a través de cuatro elementos estratégicos fundamentales: ampliar los mercados de exportación, atraer a la IED, ir en pos de acuerdos comerciales bilaterales e intensificar las relaciones con los principales socios comerciales, a saber, China, EUA, Asia y la UE. Las principales exportaciones de Corea en 2012 reflejan una mezcla de sus industrias antiguas e innovadoras, como se muestra en la gráfica 1.2.⁶⁹

Gráfica 1.2 – 5 principales exportaciones de Corea 2012

(millardos de dólares EUA)



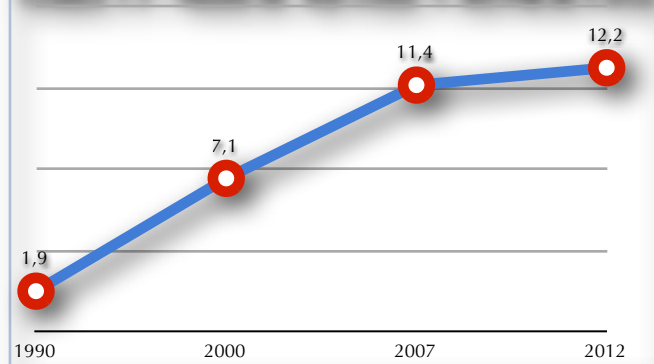
● Petroquímicos ● Petróleo ● Semiconductores
● Coches ● Maquinaria

➔ Política de IED de Corea

Durante las primeras décadas de industrialización, se gestionó a la IED con políticas de regulación estrictas. Hasta los ochenta, con la mayoría de los bancos en propiedad del Estado y el resto bajo firme control, se regularon estrictamente a las entradas y salidas de capital. Por ello, el capital productivo extranjero tuvo un papel muy secundario en el desarrollo de Corea. No se consideraba estratégico en los planes quinquenales de desarrollo. Durante las últimas cuatro décadas del siglo XX (1962-1997), hasta la crisis asiática, la IED en Corea fue de \$25 millardos. En cambio, en el período de ocho años entre 1998 y 2005, la IED casi cuadruplicó el monto de los últimos 35 años, con \$91 millardos entrando a la economía.⁷⁰ Las entradas de capital especulativo de corto plazo fueron desalentadas sistemáticamente hasta los noventa, cuando se inició la liberalización financiera. Algunos autores describen la política de Corea como casi resentida de la IED y claramente sesgada en su contra.⁷¹ Otros estudiosos, como You-il Lee, consideran que la política de IED de Corea exhibe una actitud casi xenófoba.⁷² También argumentan algunos académicos (Hoogvelt) que se prefiere a los préstamos sobre la IED como una cuestión de orden público, ya que aumentaba el poder del Estado sobre los chaebols.⁷³

Las políticas financieras cambiaron, sin embargo, a principios de los noventa con el fin de los regímenes de desarrollo autoritario de Corea. Con el gobierno de Kim Young-sam, llegó el *segyehwa* para establecer a Corea como marca. Corea fue admitida en la OCDE, que por diseño requirió la liberalización total del mercado de Corea. Así que la política financiera se relajó y se perdió el control de los flujos de corto plazo tanto para cartera de inversión como de crédito. Como sabemos, este último contribuyó a la sobre-extensión de crédito y a la insolvencia de los chaebols en 1997.⁷⁴ De la misma manera, los flujos de corto plazo crecieron exponencialmente y en 1996 la inversión en cartera fue 6,2 veces mayor que la IED.⁷⁵ Posteriormente, la administración de Kim Young-sam actuó

Gráfica 1.3 - Monto de IED como % del PIB de Corea



68 Ministry of Trade, Industry and Energy: Industry policies, consulted on July 2013, www.motie.go.kr

69 Korea Net. Overview, consultado en junio 2013.

70 You-il Lee, South Korea's Meandering Path to Globalisation in the late Twentieth Century, Asian Studies Review, September 2010, vol. 34.

71 Thomas Kalinowskia and Hyekyung Cho, The Political Economy of Financial Liberalization in South Korea: State, Big Business, and Foreign Investors, Asian Survey, Vol. 49, No. 2 (March/April 2009), University of California Press.

72 You-il Lee, South Korea's Meandering Path to Globalisation in the late Twentieth Century, Asian Studies Review, September 2010, vol. 34.

73 Ankie Hoogvelt: Globalization and the Postcolonial World, The John Hopkins University Press, 1997.

74 ibid.

75 Jai S. Mah, Industrial Policy and Economic Development, Korea's experience, Journal of Economic Issues, Association for Evolutionary Economics, Vol 41, March 2007.

para promover activamente la inversión extranjera directa con la Ley de Promoción de Inversiones Extranjeras de 1998, que incluía disposiciones sobre seguridad e incentivos para atraer activamente a la IED.

Tabla 1.2- – Monto de IED como porcentaje del PIB 2012

País	Monto de IED(\$ Millardos)	PIB corriente (\$ millardos)	IDXT %
Hong Kong	1270,0	263,3	482,3
Singapur	454,9	274,7	165,6
Chile	192,8	268,3	71,9
Marruecos	49,9	96,7	47,4
Tailandia	159,1	365,6	43,5
Malasia	125,5	303,5	41,3
Sudáfrica	139,7	384,3	36,3
Perú	63,5	197,1	32,2
Nigeria	84,4	262,6	32,1
Colombia	111,9	369,8	30,3
Egipto	75,4	257,3	29,3
Brasil	609,4	2252,6	27,1
México	315,0	1177,3	26,8
Rusia	502,5	2014,8	24,9
Argentina	107,4	474,9	22,6
Indonesia	192,9	878,0	21,9
China	1344,0	8227,1	16,3
Taiwan	59,4	474,0	12,5
India	229,2	1841,7	12,4
Sudcorea	138,7	1129,6	12,2

Sin embargo, incluso después de la crisis, cuando Corea no tuvo más remedio que abrir su economía, continuó apoyando la inversión directa en ultramar (IDU), para promover a Corea, S.A. por encima de la IED como la clave para mantener el crecimiento económico y aumentar las reservas, en lugar de la inversión extranjera directa y de inversiones de carteras especulativas utilizados por otros países, como México. El número de proyectos de IDU de estos conglomerados se había disparado a partir de 1987. Para 1996, los treinta principales chaebols tenían 668 filiales en prácticamente todos los sectores industriales, con muchos activos en ultramar.⁷⁶ De este modo, aún después de pasar de una política de disuasión de la IED a una política favorable a la inversión, la UNCTAD todavía consideró a Corea como una economía cerrada a la IED en función de su índice de "transnacionalidad", que situó a Corea en el lugar 29 entre 32 países en desarrollo en 2003.⁷⁷ En 2005, Corea todavía estaba en la parte inferior, situándose en el lugar 31 entre 32 países en desarrollo.⁷⁸ El más reciente indicador de transnacionalidad disponible es uno de los cuatro componentes utilizados por la UNCTAD para derivar su índice de transnacionalidad.⁷⁹ Esta es la fórmula que mide la proporción del monto de flujos de IED del PIB de un país, en términos de 100. Esto es:

$$IDXT = \frac{\text{Monto IED}}{\text{PIB}} \times 100\%$$

Desde 1990, Corea ha aumentado paulatinamente su monto de IED como proporción del PIB. Empero, todavía es bastante pequeño, al representar apenas el 12% en 2012, como se muestra en la gráfica 1.3. En comparación, los grandes países en desarrollo, o los llamados "mercados emergentes" de Asia Oriental, Iberoamérica y África tienen ratios generalmente mucho más altos, exceptuando a la India, Taiwán y China, que Corea, como se muestra en la tabla 1.2.⁸⁰

De esta forma, a pesar del evidente crecimiento del monto de inversión extranjera directa en la economía coreana, como consecuencia natural de la liberalización económica del país, podemos llegar al corolario de que la IED no ha sido un factor en su desarrollo económico. Como hemos observado, el desarrollo de Corea ha sido en su mayor parte dirigido por directivas de política pública y estrategias claras: primero una estrategia introspectiva y, posteriormente, una vez que los chaebols fueron competitivos en el ámbito global, una estrategia ultramarina. Está claro que hay un sendero consistente fijado por el *Estado dirigista* para impulsar lo que se percibe como el interés nacional: la promoción del capitalismo coreano con una actitud firmemente nacionalista. Así, autores como You-il Lee hacen hincapié en el hecho, desde su valoración, de que la globalización neoliberal en Corea debe ser considerada como un fenómeno que emana de políticas públicas del pasado y no como un cambio de paradigma económico. De hecho, se queja de lo que él considera como la obsesión de Corea con un etos de autosuficiencia y soberanía, que ha motivado una oscilación entre la insularidad y la apertura, que obstaculizó que Corea hiciera una transición más suave a una economía madura. A pesar de ello, al fijarnos en el rendimiento de otras economías emergentes –particularmente en el contexto de

76 You-il Lee, South Korea's Meandering Path to Globalisation in the late Twentieth Century, Asian Studies Review, September 2010, vol. 34.

77 UNCTAD: World investment report 2006.

78 UNCTAD: World investment report 2008.

79 *ibid*: Average of the four shares : FDI inflows as a percentage of gross fixed capital formation for the past three years; FDI inward stocks as a percentage of GDP; value added of foreign affiliates as a percentage of GDP; and employment of foreign affiliates as a percentage of total employment.

80 Table based on CIA, The World Fact Book, consultado en 2 agosto 2013; World Economic Indicators and UNCTAD: World investment report 2008.

"crecimiento con equidad", que es visiblemente evidente en la calidad de los salarios reales— sólo se puede concluir que la reticencia de los gobiernos de Corea durante la mayor parte de su etapa de desarrollo, hasta la crisis asiática, para dejar de fijar la agenda económica y de gestionarla de cerca, ha sido la auténtica razón que explica el verdadero despegue de Corea del subdesarrollo y de la pobreza absoluta. Esto es bastante evidente a pesar del expediente de los gobiernos autoritarios de Corea de utilizar una política de contención salarial en las primeras décadas después de la guerra. En efecto, un indicador que sitúa a Corea completamente aparte de prácticamente la totalidad de los países en desarrollo, como observaremos claramente más adelante, es el comportamiento de los salarios reales manufactureros de Corea, que es un indicador fundamental —una condición sine qua non— de verdadero desarrollo económico y social.

→ El enfoque de Corea en la I+D

Conforme el desarrollo económico avanzaba, los gobiernos autoritarios de Corea identificaron la necesidad de transitar gradualmente de la manufactura de mano de obra intensiva y poco calificada a la manufactura intensiva en capital y capacidades y, más tarde, a sectores basados en el conocimiento y en tecnologías de última generación. Al igual que en el caso de Taiwán, el desarrollo de un sector nacional de I+D se consideró un elemento crucial para la transición exitosa a una economía desarrollada, y fue la base usada para actualizar las políticas industriales de Corea para alejarse de la industria pesada a las de punta y, con el tiempo, a las tecnologías de última generación. En los años sesenta y setenta, conforme Corea pasó de industrias ligeras a la industria química pesada (IQP), el país dependía fundamentalmente de la tecnología extranjera y de la imitación tecnológica. En el contexto de la transferencia de tecnología, la industrialización de Corea siguió varias etapas de desarrollo tecnológico: implementación, asimilación y mejora. Al principio, la tecnología fue simplemente transferida y aplicada. La etapa de asimilación consistió en el uso de técnicas de imitación, también conocidas como ingeniería inversa, cuando un producto importado se desmonta completamente y luego se vuelve a armar para permitir que los ingenieros domésticos aprendan a imitarlo y a hacer su propia copia. Posteriormente, los coreanos hicieron propios a los procesos tecnológicos y comenzaron a mejorarlos. Todo el concepto de desarrollo tecnológico de Corea implicaba la transferencia de tecnología de fuentes externas para eventualmente transitar a una tecnología doméstica.⁸¹ En un inicio no habían tecnologías autóctonas de que hablar, pero, como en el caso de Japón, esto no es una condición previa para desarrollar un acervo de I+D nacional exitoso que termine con la tradicional dependencia tecnológica de los países en desarrollo.

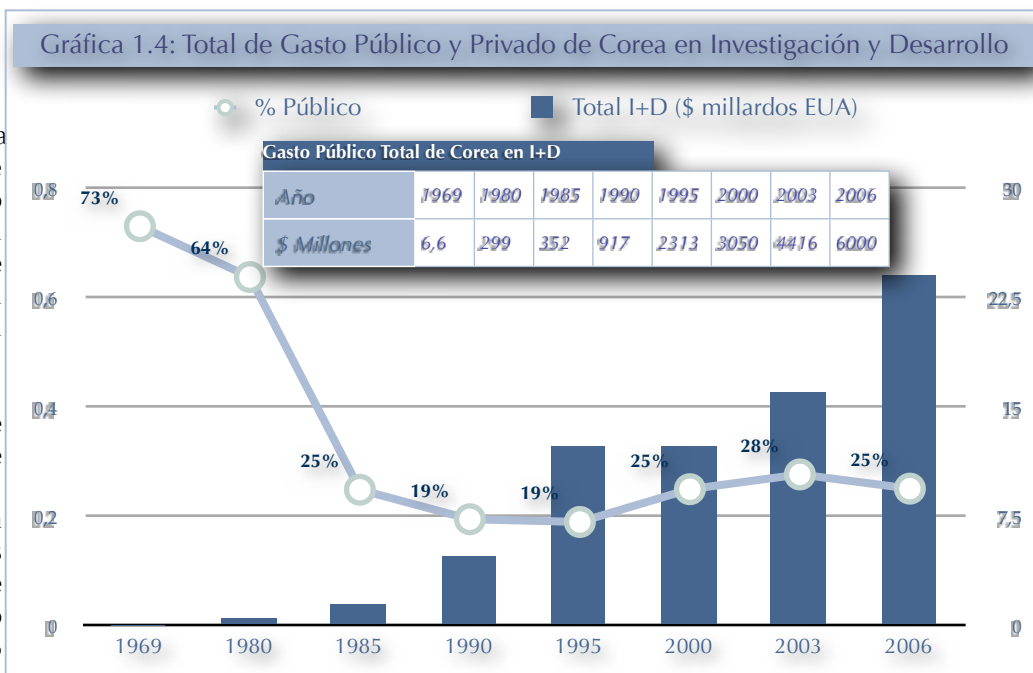
En consecuencia, casi desde el principio, la visión de desarrollo de Corea consideró a la investigación y el desarrollo como un activo fundamental de su modelo, por lo que dedicó una buena cantidad de esfuerzo para desarrollar un acervo nacional de I+D. Sus orígenes se remontan a la fuerte importancia que Corea dio a la educación. Con el nivel de alfabetización de Corea ya en 90% a principios de los sesenta, ésta confirió gran importancia a desarrollar una fuerza de trabajo calificada. Empero, el objetivo previsto no sólo era satisfacer las necesidades de los fabricantes, sino también construir una fuerza de verdaderos investigadores, de trabajadores de investigación preparados para convertirse en profesionales de I+D. Con este fin, el gobierno estableció a mediados de los sesenta el Ministerio de Ciencia y Tecnología y el Instituto Coreano de Ciencia y Tecnología, el primero para supervisar todas las actividades del gobierno en I+D y el segundo para actuar como un laboratorio de investigación industrial. El Ministerio también animó a las universidades a desarrollar sus propios programas de licenciatura en ciencias. En los setenta se establecieron dos comunidades científicas. Éstas incluían a varios institutos de ciencias y a centros de investigación especializados en la construcción naval, procesamiento de combustible nuclear, metrología, química e investigación energética.⁸² El Instituto Coreano Avanzado de Ciencia y Tecnología (KAIST por sus siglas en inglés) se estableció en 1971 para desarrollar y ofrecer programas de posgrado en ciencias. En 2009, el KAIST se fusionó con la Universidad de Información y Comunicaciones, que se había establecido como la única universidad del país de investigación de tecnologías de la información. Poco a poco, el KAIST se involucró en una amplia gama de investigaciones científicas: ciencias naturales, ciencias de la vida y bio-ingeniería, ingeniería, ciencia y tecnología de la información, ciencias de la cultura, negocios, innovación e ingeniería mecánica, sistemas aeroespaciales, nanociencia y tecnología, ciencias médicas e ingeniería, energía, medio ambiente, agua y sostenimiento, transporte verde, gestión de la innovación tecnológica, política de ciencia y tecnología, tecnología de la cultura, dirección, finanzas, información y gestión de medios y, por último, seguridad de la información.⁸³

81 David A. Smith: Technology, Commodity Chains and Global Inequality: South Korea in the 1990s, Review of International Political Economy, Taylor & Francis, Ltd., Vol. 4, No. 4 (Winter, 1997).

82 Photius.com: Korea, South, The Role of Science and Technology, consultado en agosto 2013.

83 Korea Advanced Institute of Science and Technology (kaist.edu): at Glance, consulted in August 2013.

En los ochenta, Corea formalizó su esfuerzo en I+D. La Ley de Desarrollo Industrial de 1985 enmarcó el énfasis que se puso en I+D. De esta manera, por ejemplo, los fabricantes de automóviles de Corea, que en un principio dependían casi totalmente de la tecnología extranjera, sobre todo de Japón, comenzaron a desarrollar sus propias tecnologías, al punto que para los noventa los coches de Hyundai tenían un alto grado de integración de ingeniería doméstica.⁸⁴ La industria de semiconductores es una ilustración aún mejor de la inclinación de Corea por la I+D. Desde 1980, el apoyo del Estado, a través del Plan de Desarrollo de la Industria de Semiconductores, permitió al sector convertirse en la industria de exportación más importante de Corea. Entre 1986 y 1993, el Estado proporcionó tanto como 16 millones de dólares EUA sólo



en becas para I+D de semiconductores. Posteriormente, las exportaciones de semiconductores crecieron de \$4 millones en 1989 a \$26,5 millones en 2004, equivalente al 10,4% del total exportado.⁸⁵ Gradualmente, Corea se convirtió en uno de los mayores inversores en I+D, vinculando a la política pública, la educación y la participación del sector privado. Además, como en el caso de la política económica, los esfuerzos de I+D en Corea del Sur se han guiado por las iniciativas de políticas públicas y no por la investigación académica. No obstante, aunque los gastos en I+D estuvieron inicialmente dominados por el gasto público, ahora lo están por el gasto privado, en una proporción de 3 a 1, como se muestra en la gráfica 1.4.⁸⁶ Empero, el Estado no ha dejado de aumentar su gasto de manera sostenida, como se muestra en la inserción de la gráfica. El gasto en I+D de Corea han aumentado con tanta fuerza desde 1969, que ha promediado un crecimiento anual del 72% en el gasto público frente al crecimiento de 121% en gasto privado anualmente. De esta forma, se puede argumentar convincentemente que la I+D en Corea ha sido liderada por el Estado y adoptada por el sector privado. Hay gran consenso, como en el caso de la política económica general, que el Estado fue capaz de disciplinar al sector privado para que viera a la I+D con una óptica a largo plazo, opuesta a la mentalidad tradicional de negocios de rentabilidad a corto plazo. Esto ha catapultado a Corea a la cima de gasto en I+D en todo el mundo como porcentaje del PIB. En efecto, a mediados de la primera década de este siglo, Corea fue el tercer mayor inversor en I+D con 3,47% (2007), sólo por detrás de Suecia, con 3,6% (2007) e Israel, con 4,68% (2007) y claramente por encima del promedio de la OCDE de 2,29% (2007).⁸⁷

Esto no debe interpretarse como si Corea hubiese saltado a la cúspide de la I+D en el mundo, pero sin duda se ha vuelto tecnológicamente competitiva en muchas áreas. El papel otorgado a la investigación y el desarrollo en la arquitectura de desarrollo de un país es primordial para que emerja con éxito como una economía capitalista desarrollada y económicamente competitiva. De lo contrario, las economías periféricas están destinadas a seguir dependiendo y a estar sujetas a los poderosos intereses de las metrópolis del sistema, sin oportunidad real de romper la relación centro-periferia, donde la mayor parte de los beneficios que se extraen de los recursos naturales y humanos de la llamadas

84 David A. Smith: Technology, Commodity Chains and Global Inequality: South Korea in the 1990s, Review of International Political Economy, Taylor & Francis, Ltd., Vol. 4, No. 4 (Winter, 1997).
 85 Jai S. Mah, Industrial Policy and Economic Development, Korea's experience, Table 2. Journal of Economic Issues, Association for Evolutionary Economics, Vol 41, March 2007
 86 ibid; Pundy Pillay: Linking higher education and economic development – Implications for Africa from three successful systems, Centre for Higher Education Transformation, 2010.
 87 National Science Foundation: Science and Engineering Indicators, Table 4-11: International comparisons of gross domestic expenditures on R&D and R&D share of gross domestic product, by country/economy/region: Most recent year.

naciones en desarrollo son para las metrópolis. Así es como se ejerció el neocolonialismo durante el período de la segunda posguerra y continúa siendo ejercido desde la imposición del neoliberalismo global. A pesar de la condición sine qua non de la I+D sobre el desarrollo exitoso de una economía, debe ser evidente que el establecimiento de un sector de I+D es una tarea bastante compleja. Los esfuerzos públicos, privados y académicos deben comprometerse y coordinarse debidamente para converger en un exitoso emporio productor de conocimiento, capaz de aplicar su destreza tecnológica en aplicaciones prácticas que aumenten el valor y multipliquen sus efectos en toda su esfera de influencia, desarrollando cadenas de valor competitivas. Como Smith explica en su valoración de la I+D de Corea en los noventa, esto requiere de elaboradas y sofisticadas infraestructuras de investigación, legiones de especialistas altamente capacitados, extensos sistemas educativos, cantidades adecuadas de fondos públicos y privados y una estrecha coordinación de los actores institucionales para producir "una rica red de eslabones".⁸⁸ Quizás sea aún más fundamental el compromiso cultural, a través de las instituciones políticas, para hacer de la I+D una fuerza motriz fundamental del desarrollo socioeconómico. A finales de 1990, Smith y otros estudiosos de Corea felicitaron a Corea por su compromiso para el desarrollo de un sector de I+D. Ellos la consideraron como la más avanzada tecnológicamente entre todas las economías emergentes. Sin embargo, con buena razón, todavía eran escépticos acerca de su grado de autonomía con respecto a la tecnología extranjera. Citaban como evidencia el uso aún considerable de ingeniería inversa por encima de la innovación local. Aún de mayor importancia, también citaron en términos concretos –como evidencia de una brecha en el desarrollo de I+D– la proporción de ingenieros y científicos en el total de trabajadores en la fuerza de trabajo (Bello y Rosenfeld, 1990). En 1990 habían 32 ingenieros y científicos por cada 10.000 trabajadores en Corea, mientras que la relación de Japón era de 240 y en Estados Unidos de 160.⁸⁹

Las cosas han cambiado desde entonces. Utilizando indicadores del Banco Mundial, el número de investigadores dedicados a I+D por cada millón de personas en Corea era de 5481 para el período 2005-2010, frente a 5180 en Japón y 4673 en EUA. Sólo Dinamarca, Finlandia, Islandia y Singapur reportaron una mayor proporción. Si nos fijamos en el número de patentes presentadas por los residentes, Japón y EUA están claramente por delante de Corea, presentando 288 y 248 mil patentes en 2011, respectivamente. Empero, China, con 416 mil solicitudes, fue el único otro país por delante de Corea en este registro en 2011.⁹⁰ Esto es muy diferente a la valoración realizada en los noventa. Ahora los números son consistentes con los que prevalecen en algunas de las economías más maduras en el sistema. Por lo que la brecha en I+D de Corea se ha reducido drásticamente. En efecto, el aumento sostenido de la inversión en I+D como porcentaje del PIB en los últimos cincuenta años –que ha puesto a Corea casi al principio de la lista, el número de investigadores involucrados en la I+D en Corea –entre los cinco países al tope de la lista, y el número de solicitudes de patentes presentadas por residentes de Corea –también entre los cinco primeros, constituyen una clara evidencia de que Corea ha en efecto logrado hacer de la I+D una pieza central de su estrategia de desarrollo para avanzar a Corea, S.A. como un participante competitivo en la actual economía global.

➔Política laboral y evolución de salarios y derechos laborales

La mayoría de estudiosos califican a la política laboral coreana durante la mayor parte de su trayectoria de desarrollo del siglo pasado como represora de los derechos laborales. No obstante, como mostraré aquí y detalladamente en la tercera parte de esta valoración, las compensaciones de Corea en general, y del sector manufacturero en particular, muestran una impresionante tendencia de crecimiento, al punto de que los salarios reales actuales se asemejan a los que prevalecen en Japón y van muy por delante de cualquier economía en Asia oriental o cualquier parte del mundo en desarrollo. Las evaluaciones previas de las políticas laborales represivas del Estado no eran incorrectas; es sólo que los trabajadores lucharon con éxito para aumentar su participación en el ingreso. Este logro es un suceso raro. De hecho, muchos analistas reconocen sin ambages que los salarios reales comenzaron a subir en particular desde la década de 1980 como resultado del fuerte activismo laboral. También merece destacarse que, a pesar de la política pública prevalente, al parecer hubo suficiente inteligencia económica en sus responsables –y tal vez un buen grado de sensibilidad social imbuida en el confucianismo– al entender que la generación de demanda agregada para inducir el crecimiento endógeno es elemento esencial para un buen diseño de política económica, sobre todo después del período autoritario. Por el contrario, la mayoría de los países imponen sistemáticamente un modelo de explotación laboral puro y actúan despiadadamente para contener las demandas laborales. Sin importar el crecimiento del PIB, mantienen un etos donde la mayor parte de la legítima participación del trabajo en los ingresos generados –la plusvalía– se transfiere

88 David A. Smith: Technology, Commodity Chains and Global Inequality: South Korea in the 1990s, Review of International Political Economy, Taylor & Francis, Ltd., Vol. 4, No. 4 (Winter, 1997).

89 *ibid.*

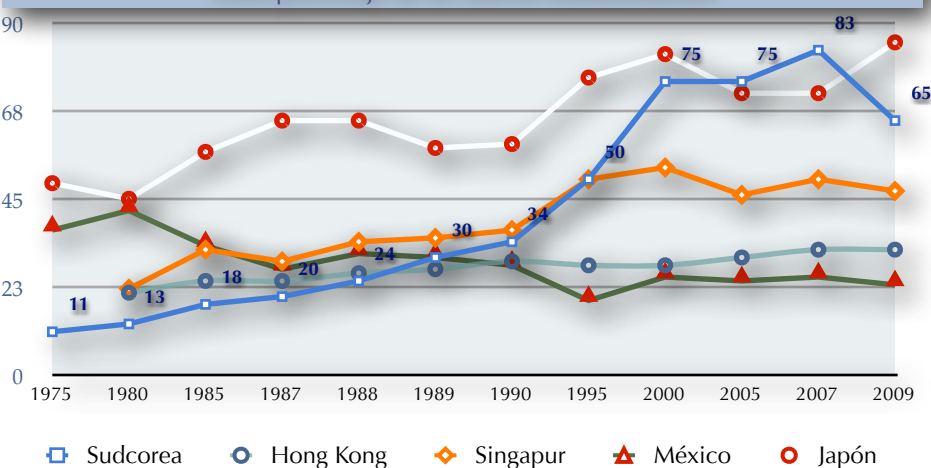
90 The World Bank: World Development Indicators 2013, Table 5.13 – State and Markets, Science and Technology, consultado en agosto 2013.

consistentemente a los patronos para maximizar el valor del accionista. Los gobiernos sistemáticamente se alinean con los empleadores para maximizar la reproducción y acumulación del capital a costa de los trabajadores. Esta relación no es tan diáfana en Corea. Parece seguir un proceso tortuoso. El Estado efectivamente reprimió a los trabajadores, a menudo sin piedad, mas también disciplinó con firmeza a los chaebols y a las PYMES para someterlas a las políticas económicas y en ocasiones les presionó para aumentar los salarios cuando lo consideró económicamente necesario.

Los costes laborales de Corea durante los sesenta y ochenta fueron muy bajos. En comparación con otros países en desarrollo, como México, el costo de compensación total por hora de Corea en manufactura para trabajadores de producción fue, en 1975, \$0,67 contra \$2,32 para México, en términos de poder adquisitivo real, o 29% del de México. En 1980 casi se duplicó a \$1,27, y aún así era sólo el 31% del rango por hora de México, el 63% de Hong Kong y el 60% del costo de Singapur. En 1985 el coste laboral de Corea para trabajadores de producción comenzó a acelerar su crecimiento, lo que representa el 55%, 78% y 57% de los costos por hora de México, Honk Kong y Singapur, respectivamente. Cinco años después, el costo de Corea fue el 122% del de México, el 115% de Hong Kong y 90% de Singapur. Para 2007, el coste total por hora de Corea, en términos de poder adquisitivo, era equivalente al 331%, 261% y 166% de los de México, Hong Kong y Singapur, respectivamente. De hecho, para 2007 Corea iba por delante de Japón, pues su coste equivalía al 115% del coste en Japón, y al 83% del coste equivalente en EUA como se muestra en la gráfica 1.5.⁹¹ Ningún otro país ha sido capaz de lograr una mejora tan dramática en la homologación salarial real con los costos de compensación prevalentes para trabajadores manufactureros en los países centrales del sistema.

Desde un punto de vista cronológico, podemos dividir el estado de las relaciones laborales en Corea en tres fases. La primera fase corresponde a los regímenes autoritarios, desde el final de la guerra de Corea hasta su fin, en 1987. La segunda fase dura una década hasta la debacle asiática de 1997. La tercera fase corresponde a la integración gradual de Corea al capitalismo neoliberal global y su actual consolidación como paradigma puramente ofertista, donde el mercado goza de total supremacía.

Gráfica 1.5: Salarios Reales PPC para trabajadores coreanos de línea de producción como porcentaje de los salarios estadounidenses



Durante la primera fase de industrialización de mano de obra intensiva, los trabajadores prácticamente no tenían derechos. La represión laboral se aplica como norma por los empleadores y las autoridades laborales de la dictadura en una política conjunta y coordinada de control laboral, con la plena cooperación de la, corporativista, Federación de Sindicatos de Corea (FKTU por sus siglas en inglés), un sindicato títere. El régimen de Park controlaba despiadadamente a los trabajadores. No eran en absoluto raros tanto los turnos de trabajo de doce horas y siete días como el recurso al uso de la tortura.⁹² Empero, a pesar de la represión permanente, los trabajadores comenzaron a organizarse y movilizarse durante el período autoritario. Tan pronto inició la década de 1970, las trabajadoras jóvenes, que eran la mayoría en la etapa de la industria ligera en el sector textil, lideraron el movimiento obrero en demanda de salarios, el derecho de los trabajadores a sindicalizarse y mejores condiciones de trabajo. El año 1970 está marcado por los estudiosos (Koo, Goldner, Shin et al) –cuando el trabajador Jeon Tae-il (o Chun Tai-il) se inmoló el 13 de noviembre, en desesperación por las horribles condiciones de trabajo en los, literalmente, talleres de explotación de las fábricas de ropa de Seúl de entonces– como el comienzo del movimiento moderno de trabajadores coreanos.⁹³ Como parte de su lucha tortuosa, se consideran acontecimientos fecundos a los demás conflictos de trabajadores sindicalizados de esa década, por catapultar a los derechos laborales a la vanguardia de la lucha por la democratización de Corea. Estos constituyen el establecimiento exitoso de un sindicato liderado por mujeres en la Compañía Textil Dongil en 1972 y el incidente en la Compañía YH de 1979, cuando una violenta

91 La Alianza Global Jus Semper: Tabla-T4 – Homologación de brecha de salario digno (respecto a EUA) para trabajadores manufactureros de producción en términos de paridades de poder de compra 1975-2009, <http://www.jussemper.org/Inicio/Recursos/Recursos%20Laborales/Resources/T4rcrsllbrlca.pdf> consultado en agosto 2013.

92 Loren Goldner, The Korean Working Class: From Mass Strike to Casualization and Retreat, 1987-2008

93 Hagen Koo, editor, State and Society in Contemporary Korea, Cornell University Press, 1993.

represión de la policía que mató a una mujer e hirió a muchos movilizó a muchos sectores de la sociedad, incluyendo a líderes políticos de la oposición, en demanda de la democratización de las relaciones laborales y el fin de la represión.⁹⁴ Por otra lado, a pesar de la represión del Estado, la lucha social por la democratización y la justicia social no disminuyó. Los estudiantes universitarios y grupos religiosos cristianos, muchos de ellos de la Teología de la Liberación católica, trabajaron unidos para provocar la conciencia social entre los trabajadores sobre sus derechos laborales y humanos.

El último gobierno autocrático, de Chun Doo Hwan, mantuvo una política de dura represión social, entre la que destacan a los trabajadores y estudiantes, los más activo de todos. La masacre de Kwangju de 1980, donde los militares, incluyendo una unidad militar de élite, fue enviada para aplastar sin piedad a la sublevación contra el Estado de estudiantes y ciudadanos –que resultó en un número estimado de muertos de hasta 2000⁹⁵ –es la peor muestra de represión descarada en las postrimerías de la autocracia de Corea. La protesta pública virtualmente se detuvo. Sin embargo, en 1984, a falta de legitimidad, con creciente presión política interna y con el peso de las repercusiones políticas internacionales sobre un Estado policial frente a los próximos Juegos Asiáticos de 1986 y los Juegos Olímpicos de 1988, obligó al gobierno de Chun a relajar el control social, incluyendo el control laboral, y el sindicalismo empezó a subir de inmediato. Un creciente activismo laboral continuó hasta el final del período dictatorial en 1987.⁹⁶

Por otra parte, pese a las duras políticas laborales represivas, la transición, en los ochenta, de industrias ligeras y de mano de obra intensiva a industrias pesadas y de capacidades, agravada por las crecientes demandas laborales, hizo crecer sin cesar a los salarios reales, como se ve en la gráfica 1.5. Difícilmente puede negarse que, en el contexto de un Estado represivo, de capitalismo de compinches, corporativista y orientado a los chaebols, los salarios no habrían aumentado como lo hicieron si no fuera por la valiente lucha de los trabajadores, con las trabajadoras destacando prominente en su activismo. Un elemento que vale hacer notar es el llamado movimiento democrático de solidaridad que se desarrolló durante los setenta y ochenta, galvanizando a diferentes grupos sociales: estudiantes, grupos religiosos, trabajadores y otros grupos ciudadanos. Todos convergieron en un movimiento demandante del fin del régimen autocrático. Para este efecto, hubo acciones de solidaridad entre empresas, donde los trabajadores de una fábrica apoyaron las luchas en otras fábricas. Hubo "huelgas solidarias", como aquella contra Ropas Daewoo, donde las demandas laborales rebasaron a las demandas para promover objetivos políticos más amplios para la democratización.⁹⁷ Este rasgo particular de las luchas sociales de Corea destaca del resto. Por lo general, los diferentes grupos sociales luchan en pos de sus intereses particulares. Rara vez convergen en un solo movimiento aglutinante donde todo el espectro de demandas sociales se funde para abocarse a la demanda de, en este caso, democratización, donde los miembros están plenamente conscientes de que dicha demanda abarca todas las demandas de grupos específicos: derechos económicos, sociales, culturales, etcétera. Esta fue una de esas raras ocasiones; el producto de la gran dignidad de la clase obrera coreana en mi opinión.

El año 1987, con el final del período autocrático propiamente, fue un año emblemático que señaló un giro en las luchas laborales de Corea con la aparición de un nuevo etos de trabajo-Estado-capital, que finalmente terminó el período de represión flagrante y permitió la organización de sindicatos. Esto no debe interpretarse, sin embargo, como el fin de la represión del trabajo, entonces y después, en el etos mercadocrático. Simplemente se terminó el período de represión dictatorial y de violación extrema de derechos humanos. Ésta se hizo menos dura, mas no desapareció. No obstante, el final de este período se traduce en una explosión de nuevos sindicatos, que pasaron de inmediato a la huelga, y, en forma muy destacada, en el crecimiento exponencial de los salarios reales. De hecho, la mejora de derechos laborales y salarios más altos se materializó como resultado directo de una explosión de huelgas. En enero de 1987 la muerte de un estudiante universitario en un interrogatorio policial provocó un inmenso revuelo social que movilizó a miles exigiendo elecciones presidenciales directas. El descontento social se extendió en lo que se conoce como el *Taettujaeng Nodongja* o la Gran Lucha de los Trabajadores, a partir de junio de ese año, lo que provocó miles de huelgas. El tamaño de la ola de activismo laboral era tan grande que algunos analistas (Goldner) la equiparan con las grandes luchas obreras que se desarrollaron a finales del siglo XX en otras sociedades, como *Solidarnosc* en Polonia (1980-1981), los consejos de trabajadores iraníes (1979-1981) y la ola brasileña de huelgas (1978-1983).⁹⁸ La tabla 1.3 muestra la explosión de conflictos laborales y su efecto en el número de días perdidos, la causa principal de la controversia y su peso sobre todas

94 Gi-Wook Shin, Paul Y. Chang, Jung-eun Lee and Sookyung Kim: South Korea's Democracy Movement (1970-1993): Stanford Korea Democracy Project Report, The Korea Democracy Foundation, Shorenstein Asia Pacific Research Center, Stanford University, 2007.

95 Loren Goldner, The Korean Working Class: From Mass Strike to Casualization and Retreat, 1987-2008

96 Gi-Wook Shin, Paul Y. Chang, Jung-eun Lee and Sookyung Kim: South Korea's Democracy Movement (1970-1993): Stanford Korea Democracy Project Report, The Korea Democracy Foundation, Shorenstein Asia Pacific Research Center, Stanford University, 2007.

97 *ibid.*

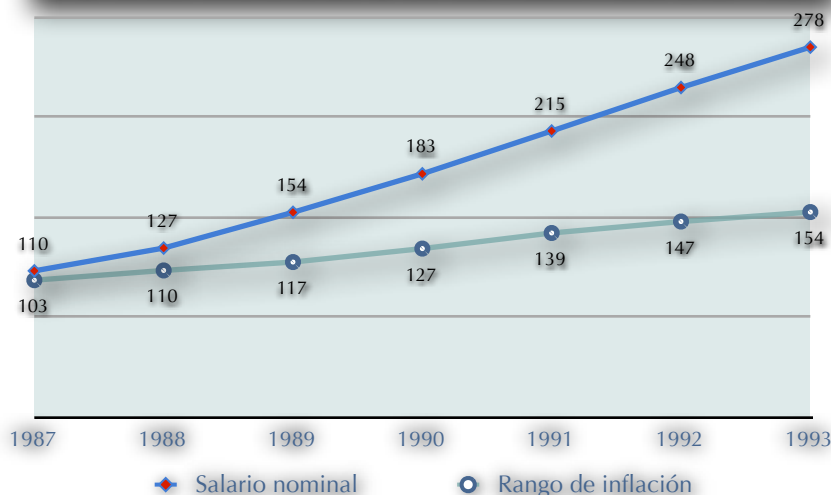
98 Loren Goldner, The Korean Working Class: From Mass Strike to Casualization and Retreat, 1987-2008

las disputas entre 1980 y 1998. La explosión en el número de conflictos es dramática en 1987, con 2,6 conflictos laborales por cada disputa en los siete años anteriores juntos. Aún más sorprendente son los 6,9 millones de días de trabajo perdidos en 1987, lo que equivale a casi 26 veces el número de días perdidos en los siete años anteriores. En cuanto a la causa de la disputa, mientras que el retraso en el pago de los salarios fue la causa principal de los conflictos durante los últimos siete años de dictadura, la negociación salarial fue abrumadoramente la principal causa de disputa en 1987 y en los años siguientes.⁹⁹ Con la Gran Lucha de los Trabajadores en 1987, el número de conflictos laborales explotó, con un incremento de 1258% en sólo un año (de 276 a 3749 disputas). El número de días de trabajo perdidos es aún más dramático, con un incremento de 9549% respecto al año anterior, con 6,9 millones de días de trabajo perdidos contra sólo 72 mil en 1986. De 1987 a 1990, las luchas de los trabajadores en Corea lograron sus mejores ganancias en salarios y derechos laborales, con pleno empleo existente durante el período. Dicho período fue corto pues poco a poco se redujo hasta la crisis asiática de 1997. La sindicalización de los trabajadores también alcanzó su máximo en 1989, con el 23,3% de la fuerza de trabajo sindicalizada, para luego caer a 13,8% en 1998.¹⁰⁰ Con incrementos de salarios nominales de 25-30% que en absoluto fueron raros,¹⁰¹ los salarios reales generales de Corea aumentaron de manera poderosa en el período. El crecimiento del salario nominal promedio general alcanzó el 21,1% en 1989. Entre 1987 y 1993, los salarios nominales aumentaron un promedio de 15,8%, mientras que la inflación promedio aumentó 6,4%, permitiendo a los salarios reales más que duplicarse (123,7%) durante el periodo.¹⁰² La gráfica 1.6 ilustra esta tendencia. En cuanto a los salarios manufactureros, con datos disponibles desde 1975, se observa con aún mayor claridad el enorme crecimiento de los salarios inmediatamente después de la Gran Lucha de los Trabajadores, que crecen aún más rápido en la década de 1990. La gráfica 1.5 ilustra dicho evento.

Tabla 1.3: Disputas Laborales en Corea

Año	# de disputas	días laborales perdidos (1000s)	Principal disputa	como % total de disputas
1980 – 1986	1433	270	salarios atrasados	39,4
1987	3749	6947	incremento salarial	69,7
1988	1873	5401	incremento salarial	50,5
1989	1616	6351	incremento salarial	45,9
1990	322	4487	incremento salarial	51,9
1991	234	3271	incremento salarial	56,4
1992	235	1528	incremento salarial	57,0
1993	144	1308	incremento salarial	45,8
1994	121	1484	incremento salarial	42,1
1995 – 1998	380	3183	incremento salarial	25,8

Gráfica 1.6: Crecimiento de los salarios nominales y tasas de inflación (1986 = 100)



Este elemento concreto, el poderoso aumento de los salarios reales, pone a Corea aparte de, prácticamente, el resto del mundo en desarrollo. Como mostraré en la tercera parte, sólo las economías de Singapur y, en menor medida, de Taiwan han podido aumentar los salarios reales muy por encima del nivel estándar de esclavitud moderna frecuente en los países periféricos, si bien Singapur no se desempeña tan bien como Corea entre los trabajadores de producción.

Varios factores contribuyeron al aumento de los salarios reales de Corea al nivel de las economías desarrolladas. La transición gradual de la mano de obra intensiva a cualificada y de

99 Tat Yan Kong: Labour and Neo-Liberal Globalization in South Korea and Taiwan, Modern Asian Studies, Vol. 39, No. 1, Cambridge University Press, February 2005.

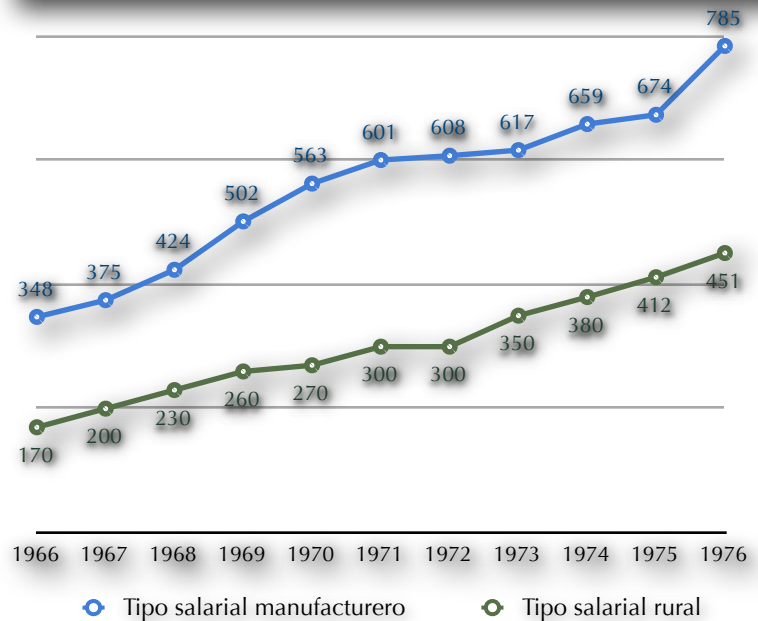
100 ibid.

101 Loren Goldner, The Korean Working Class: From Mass Strike to Casualization and Retreat, 1987-2008

102 Heo, Uk; Jeon, Hougcheul; Kim, Hayam; and Kim, Okjin, "The Political Economy of South Korea: Economic Growth, Democratization, and Financial Crisis," Maryland Series in Contemporary Asian Studies: Vol. 2008: No. 2, Article 1.

industrias pesadas tradicionales a manufactura de alta tecnología jugó un papel inequívoco en el aumento de los salarios en Corea. En este proceso, el Estado jugó sin duda un papel –tal vez relativamente influenciado por algunos valores confucianos, pero sin duda influenciado por una visión a largo plazo– en el aumento gradual de los salarios reales. De igual manera en que el *Estado dirigista* de Corea había disciplinado a los chaebols a seguir la política industrial e invertir en consecuencia, también disciplinó a los chaebols para priorizar la modernización industrial con una visión a largo plazo en lugar de buscar la maximización de beneficios a corto plazo.¹⁰³ Sencillamente esta visión de modernización industrial de baja cualificación a la fabricación sofisticada, para producir artículos de mucho mayor valor agregado, también contempla un aumento en la participación laboral con mayores salarios reales, como consecuencia lógica de la ecuación, ya que requiere a trabajadores más educados y altamente calificados. Y el Estado lo vio no sólo como una necesidad de modernización industrial, sino también como el camino principal para el desarrollo social y, por tanto, la reducción de la pobreza. Algunos lo consideran como el resultado natural del fordismo global que crea a las clases medias que ya no están dispuestas a aceptar trabajos serviles con salarios bajos y que a su vez demandan una mayor proporción del ingreso generado. Como también se puede observar en la gráfica 1.5, los salarios efectivamente aumentaron durante la era autoritaria cuando la eficiencia aumentó y se alcanzó el pleno empleo,¹⁰⁴ siendo este último un objetivo explícito de la política económica en Corea (Watkins: 1998, Hong: 1980). De hecho, los salarios reales comenzaron a crecer de manera sostenida a partir de 1964 en adelante. Parece que a partir de mediados de los sesenta a mediados de los setenta el mercado laboral coreano fue transformado del subdesarrollado clásico –con alto desempleo y lento crecimiento urbano– a uno neoclásico, con pleno empleo, para los setenta.¹⁰⁵ Como se muestra en el gráfico 1.7, los rangos de salarios de manufactura crecieron 72,5% entre 1966 y 1971 (promedio anual de 14,5%) y el 125,6% para 1976 (promedio anual de 12,6%). Además, el Estado también apoyó el desarrollo de la agricultura de pequeños propietarios, y los salarios crecieron aún más rápido, reduciendo ligeramente la relación salario industrial–rural para el período. Esto también fue influenciado por la migración constante del medio rural a las ciudades, reduciendo así la mano de obra para la agricultura. Por ello, los salarios rurales aumentaron 76,4% entre 1966 y 1971 (promedio anual de 15,3%) y 165,3% en 1976 (promedio anual de 16,5%). De aquí que el ratio de salario manufacturero a rural se redujo de 2,0 a 1,7 para todo el periodo.¹⁰⁶ A pesar de que los sindicatos eran prácticamente inexistentes durante este período, los salarios reales registraron un crecimiento sostenido porque Corea estaba y se mantuvo en niveles relativamente de pleno empleo a partir de los setenta.¹⁰⁷ Esto generó un fuerte crecimiento de la demanda agregada y contribuyó a acelerar todos los efectos multiplicadores. Esto le da credibilidad al hecho de que el Estado *Desarrollista* coreano, tanto durante el período autoritario y, posteriormente, hasta la crisis asiática, y a pesar de sus políticas represivas, mantuvo un relativo grado de equilibrio entre el enfoque tradicional ofertista de capitalismo de compinches y el enfoque de demanda necesario para cumplir con sus objetivos sociales de desarrollo. En síntesis, al cumplir el objetivo de pleno empleo del Estado, las dinámicas del mercado impulsaron a los salarios reales y el Estado autoritario no interfirió, pues esto también satisfacía su objetivo de crecimiento con equidad.

Gráfica 1.7 : Tasas de salarios anuales (dólares 1970)



103 David A. Smith: Technology, Commodity Chains and Global Inequality: South Korea in the 1990s, Review of International Political Economy, Taylor & Francis, Ltd., Vol. 4, No. 4 (Winter, 1997).

104 Wontack Hong: Export Promotion and Employment Growth in South Korea, in Trade and Employment in Developing Countries, 1: Individual Studies. Editor: Anne O. Krueger, Hal B. Lary, Terry Monson, and Narongchai Akrasanee, eds., University of Chicago Press, 1980.

105 *ibid.*

106 *ibid.*: based on Ministry of Agriculture and Fisheries, Report on the Results of Farm Household Economy Survey; Economic Planning Board, Report on Mining and Manufacturing Census (or Survey); Bank of Korea, Economic Statistics Yearbook.

107 *ibid.*

Por último, el que Corea, S.A. haya transitado gradualmente de una estructura económica de mano de obra intensiva a una dramáticamente más sofisticada no significa, sin embargo, el abandono de la primera. Ya a mediados de los ochenta los trabajadores coreanos no estaban dispuestos a hacer trabajos ínfimos. Sus ingresos habían aumentado y la ventaja comparativa de mano de obra barata ya no era factor. Así que cuando la presión de las luchas obreras por mejores salarios y mejores condiciones se hizo inevitable, los chaebols siguieron el mismo sendero de las economías maduras en el núcleo del sistema y comenzaron a transferir sus operaciones intensivas en mano de obra o recurrir a subcontratar su producción en países donde el moderno trabajo esclavo sigue siendo la norma, primero en la región, en Malasia, China, Tailandia, Indochina y más tarde en Iberoamérica y otras regiones. En efecto, como ya se ha comentado, la manufactura de mano de obra intensiva ha sido uno de los principales factores que definen a la inversión directa externa coreana hacia entornos de moderno trabajo esclavo. La otra alternativa, que favorece en particular a las PYMES que no pueden optar por sustituir a las personas con máquinas o a subcontratar en el extranjero, ha sido el rápido aumento de los trabajadores extranjeros (en su mayoría ilegales), dispuestos a hacer los trabajos de mano de obra intensiva y bajos salarios que los coreanos ya no quieren.¹⁰⁸

No obstante, el registro histórico hace evidente que la presión incesante de los trabajadores coreanos a través de la lucha constante para organizarse y movilizarse –destacando el *Taettujaeng Nodongja* al final del período autocrático– superó a todos los demás factores en su contribución al aumento de los salarios reales y de los derechos laborales. El aumento sostenido y poderoso de los salarios reales de Corea, tanto en todo el espectro de fabricación –de trabajo poco calificado todavía disponible al altamente calificado y en la economía en general, se debió principalmente a la lucha tortuosa e implacable de los trabajadores por mayores salarios y mejores condiciones. En su estudio de economía política, en medio del proceso de globalización en el mundo post-colonial, Ankie Hoogvelt hace una valoración muy convincente del elemento medular en el aumento salarial cuando afirma que fue *la furia de los movimientos democráticos en Corea que a finales de los ochenta se enfrentan con éxito a las autoridades con una militancia directa que consigue algunas tímidas reformas democráticas. En efecto, es el testimonio a la militancia sindical organizada en al menos tres de las cuatro economías "Tigre" (Corea, Taiwán y Hong Kong) por la que los salarios se han incrementado hasta el punto donde el capital (incluido al no menos importante capital doméstico) se ha visto obligado a buscar lugares más baratos más lejanos, en Malasia, Indonesia y Tailandia.*¹⁰⁹ En todas las economías maduras del capitalismo contemporáneo, los salarios de hambre dejaron de ser la norma vigente sólo como resultado directo de muchas décadas y a veces siglos de luchas obreras contra el capital y sus estados corporativistas, y Corea no fue la excepción. Del mismo modo, cuando la explotación pura y dura del trabajo doméstico ya no era realista, el capitalismo de Corea siguió la misma lógica de las economías maduras y ahora deambula por el mundo tratando de conseguir la mano de obra más barata disponible en los países a los que se les ha asignado el papel de proveedores de moderno trabajo esclavo en la más reciente división internacional del trabajo.

→ Polarización del mercado laboral

El sector laboral coreano fue definido por las políticas de desarrollo originadas en la época autoritaria y que crearon dos mercados laborales con una brecha dramática en la remuneración y los derechos. Por ello, desde el inicio, la política pública de desarrollo económico ha sido un factor clave que ha contribuido poco a poco a la profunda polarización del mercado laboral o al *nodong sijang yanggeukhwa*. Desde el comienzo del desarrollo en los sesenta, Corea ha tenido dos categorías de trabajadores o clases sociales: los llamados regulares y los no regulares. Siguiendo el modelo japonés de industrialización dirigido por los keiretus, la política económica, anclada en el desarrollo de los chaebols, creó un mercado dual de trabajo. La política económica creó un entorno de mercado de trabajo desequilibrado (parcial a los chaebols) que impedía el adecuado desarrollo de las PYMES. Los regulares trabajan a tiempo completo y disfrutan de grandes prestaciones de protección del empleo. Por lo general trabajan para los chaebols. Los no regulares, en contraste, son los temporales, lo de tiempo parcial de agencia de empleo, los mal pagados del servicio doméstico y aquellos de la economía informal que tienen limitada o a veces nula protección del empleo y que trabajan para las PYMES.

El otro factor importante en la formación del sector laboral de Corea ha sido la inserción de Corea en la globalización neoliberal. Elementos de la neoliberalización de la economía coreana que juegan un papel clave en la polarización laboral son la reestructuración industrial, la adaptación tecnológica a la economía neoliberal globalizada y la

108 Wang-Bae Kim: MIGRATION OF FOREIGN WORKERS INTO SOUTH KOREA: From Periphery to Semi-Periphery in the Global Labor Market, Asian Survey, Vol. 44, No. 2 (March/April 2004), University of California Press.

109 Ankie Hoogvelt: Globalization and the Postcolonial World, The John Hopkins University Press, 1997.

competencia con China.¹¹⁰ Hasta la crisis de Asia, Corea tenía bastante buenos índices Gini, pero después la polarización del mercado laboral aumentó la desigualdad incrementando el número de trabajadores pobres. En 1996 el índice Gini era 29,8.¹¹¹ Después de la crisis, el World Fact Book puso el índice Gini en 35,8 en el 2000, subiendo la desigualdad a un índice de 41,9 en 2011,¹¹² mientras que la OCDE lo puso en 30,6 en 2006 y en 31,1 en 2011.¹¹³ Las políticas típicas neoliberales ofertistas de flexibilización del mercado laboral, según lo prescrito por las instituciones de Bretton Woods (FMI y Banco Mundial), han jugado un papel importante en la ampliación de la brecha entre los regulares y los no regulares. Estas políticas buscan desechar trabajadores y debilitar los eslabones de la cadena de producción entre chaebols y PYMES en la consecución de la incesante meta de maximizar el valor del accionista. Como parte de este plan, la inversión directa en ultramar ha movido muchas operaciones de mano de obra intensivas de las PYMES coreanas a proveedores en China, el sudeste asiático o en otro lugar. Merece señalarse que incluso antes de la crisis asiática, las políticas laborales neoliberales estaban en pleno apogeo en Corea. Ya en 1996 la línea dura neoliberal en el gobierno ganó la partida e impuso una nueva Ley del Trabajo aprobada en secreto, sin pasar por la oposición. La ley introdujo la flagrante legalización de las prácticas de precarización, los conceptos de semana de trabajo flexible, fácil despido y contratación de trabajadores temporales, obviamente con menos protecciones.¹¹⁴ Sin embargo, los trabajadores sindicalizados de Corea reaccionaron con las llamadas tácticas tsunami y montaron una huelga general. Tras el fin de los regímenes autoritarios, el Consejo Nacional de Sindicatos (NCTU por sus siglas en inglés) surgió y se convirtió en un desafío para la tradicional FKTU corporativista, lo que la obligó a hacerse más independiente y crítica del Estado. En 1995, el NCTU fue relanzado como la Confederación de Sindicatos de Corea (KCTU por sus siglas en inglés), pero el gobierno intentó retrasar su reconocimiento legal hasta 2000. Cuando se aprobó la nueva ley del trabajo de diciembre de 1996, ambos sindicatos decidieron actuar de forma coordinada y lanzaron la huelga general más grande de la historia del país.¹¹⁵ El gobierno no pudo resistir la presión y en enero de 1997 la nueva ley fue repelida.¹¹⁶ Sin embargo, una ley casi idéntica se aprobó un par de meses más tarde y esta vez entró en vigor. Los dirigentes de los sindicatos no se opusieron. El nuevo KCTU estaba en realidad tratando de establecer una relación de compinches con el Estado que le beneficiara más que a la FKTU y se especuló que el liderazgo estaba en connivencia con los empleadores para bloquear las movilizaciones laborales.¹¹⁷ Los gobiernos neoliberales continuaron haciendo mella de las conquistas laborales obtenidas después de 1987. En 1998 la KCTU y el gobierno cerraron un pacto que permitía los despidos masivos. La tendencia general ha ido transformando la escena en un etos de precarización laboral con los sindicatos volviéndose corporativistas y actuando en connivencia con el Estado y las empresas para imponer la máxima liberalización de las relaciones laborales en Corea. Esto dio lugar a innumerables huelgas, pero la imposición de un etos *laissez-faire* laboral siguió aflorando a buen ritmo. Al final de 2006 se aprobaron nuevas leyes laborales, supuestamente para proteger a los trabajadores irregulares. Estaban diseñadas para que todos los trabajadores irregulares se volvieran regulares a los dos años. Empero, las leyes estaban llenas de lagunas y pocas empresas cumplieron con ellas mientras que muchos empleadores despidieron a los trabajadores en situación irregular antes de que las leyes entraran en vigor.

Aunque Corea no ha crecido en el siglo actual al mismo ritmo de su época de desarrollo, ha recuperado gran parte de su competitividad y ha gestionado la crisis capitalista mundial mucho mejor que los países centrales del sistema. Empero, lo ha hecho a costa de los trabajadores. De hecho, como era de esperarse, en lugar de volver a la era de decreciente desigualdad anterior a la crisis de 1997, la desigualdad ha aumentado. Después de la crisis, el FMI argumentó que la única reforma laboral posible debía ser de reducción de los derechos laborales. Así que presionó para hacer que una nueva legislación –destinada a prevenir la discriminación contra los trabajadores no regulares– se abstuviera de proporcionar igualdad de salario o condiciones de trabajo para ellos.¹¹⁸ El poder feudal puro y duro del neoliberalismo y los chaebols ha obligado a muchos coreanos a unirse a las filas del *precariat*. Es una consecuencia natural de la imposición de la mercadocracia sobre la gente y el planeta. El caso más ilustrativo es la brecha cada vez mayor en la situación laboral y nivel de ingresos en los mercados laborales. Merece decirse que, a pesar del confucianismo, la

110 Ji-Whan Yun: Labour Market Polarisation in South Korea – The Role of Policy Failures in Growing Inequality, Asian Survey, Vol. 49, No. 2, 2009, University of California Press.

111 Yeon-Myung KIM: Towards a Comprehensive Welfare State in South Korea; Second conference of East Asian Social Policy Network, the University of Kent, June-July, 2005.

112 CIA, The World Fact Book, consultado el 22 agosto 2013

113 OECD Stextracts: Income distribution and poverty, inequality, consulted on 17 July 2013. A Gini Index of 100 represents perfect inequality, whereas an Index of 0 represents perfect equality.

114 Tat Yan Kong: Labour and Neo-Liberal Globalization in South Korea and Taiwan, Modern Asian Studies, Vol. 39, No. 1 (Feb., 2005), Cambridge University Press.

115 *ibid.*

116 Hagen Koo: The Dilemmas of Empowered Labor in Korea: Korean Workers in the Face of Global Capitalism, Asian Survey, Vol. 40, No. 2 (March/April 2000), University of California Press.

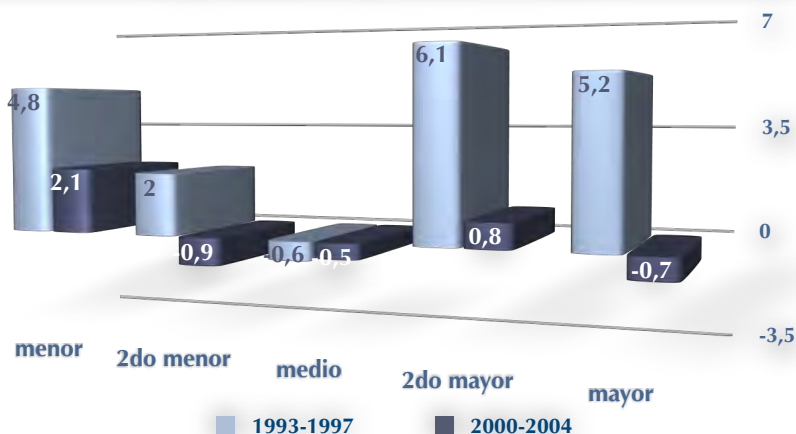
117 Loren Goldner, The Korean Working Class: From Mass Strike to Casualization and Retreat, 1987-2008

118 Ji-Whan Yun: Labour market reforms in Japan and the Republic of Korea, International Labour Review; Dec 2011

cultura de gestión de los chaebols no es para nada humanista. El funcionamiento interno de la cultura corporativa de los conglomerados dinásticos coreanos refleja la misma cultura expoliadora de moderno trabajo esclavo del capitalismo occidental, fuertemente impregnada de rasgos propios de los *barones ladrones*. La historia de Samsung, por ejemplo, muestra el trato cruel de los trabajadores, tanto en Corea como en el exterior.¹¹⁹

La perspicaz valoración de Ji-Whan Yun sobre la polarización del mercado de trabajo apunta al papel vital desempeñado por la política laboral del Estado, a pesar de la implementación de una serie de importantes políticas socioeconómicas destinadas a paliar, nunca para abordar la causa, de la creciente desigualdad y pobreza. Yun afirma que estas políticas fracasaron debido a varios errores de gestión. Errores de cálculo que provocaron la proliferación de PYMES no rentables que imprudentemente compitieron reduciendo costos, causados a su vez por la inadecuada asistencia financiera del gobierno y la reestructuración retardada, la sub-ejecución de la política destinada a fomentar que los trabajadores marginados accediesen a nuevos mercados de trabajo y la escasez de información del gobierno para apoyar adecuadamente a las herramientas de política para combatir la creciente pobreza de los hogares. La lucha de las PYMES por la supervivencia de las más aptas se centra en adquirir el costo de mano de obra más bajo posible. Mientras que los chaebols tienen el poder financiero para adquirir o desarrollar tecnologías, no así las PYMES. Por ello, su única opción ha sido competir con precio, empleando a trabajadores con salarios bajos. Otra consecuencia clásica de la globalización neoliberal ha sido las prácticas de subcontratación de los chaebols, donde los conglomerados crean sus propios subcontratistas fuera del ámbito de los sindicatos bien organizados, para reducir derechos laborales y salarios.¹²⁰

Gráfica 1.8: Promedio de aumento de los rangos anuales de volumen de empleo de cinco quintiles salariales (%)



Fuente de gráfica original: Woo and Choi, "Saneob Nodong," p. 106.

La creciente brecha de ingresos se ilustra con claridad en la gráfica 1.8, del estudio de Ji-Whan Yun, que exhibe claro contraste en el crecimiento de empleo entre los cinco quintiles salariales entre los periodos 1993-'97 y 2000-'04. Se hace muy evidente que el crecimiento de empleo en todos menos en el quintil más bajo de salarios se ha casi colapsado.¹²¹ En efecto, comparándolo con el periodo 1993-'97 el periodo 2000-'04 registra sólo un magro crecimiento en el quintil más pobre y casi sin crecimiento (0,8%) en el cuarto quintil, con caídas de empleo en los tres quintiles restantes. Por el contrario, antes de la crisis de 1997, se produjo un fuerte crecimiento medio en tres de los cinco quintiles –especialmente el mayor y segundo mayor quintiles salariales, con sólo el quintil medio registrando caída de empleo en el período anterior a la crisis. En consecuencia, los trabajadores no regulares y autónomos crecieron enormemente. Entre 2001 y 2004 el empleo no regular aumentó 48,3%, mientras que el empleo total lo hizo sólo 5%.¹²²

Esto está directamente vinculado al impulso de los patronos para recortar costos con estrategias de contención salarial reemplazando a varios grupos de trabajadores regulares con diversos tipos de trabajadores no regulares con menores salarios y derechos laborales. Un caso puntual, el salario medio mensual de los trabajadores en situación irregular era la mitad del de los trabajadores regulares. Esto ha permitido a los empresarios tener éxito en establecer el surgimiento del *precariat* coreano. Como indica la valoración de Yun, el quintil de más alto salario parece ganar más, mientras que los dos quintiles más bajos ya no muestran movilidad ascendente ya que el quintil medio está perdiendo trabajadores en lugar de crecer. Esto produce una polarización laboral en donde el único grupo con crecimiento real es el del ingreso más bajo y donde se ha levantado un muro en el quintil medio, bloqueando la movilidad ascendente, creando una

119 Martin Bulard: South Korea's corporate dynasty, Le Monde Diplomatique, July 2013.

120 Ji-Whan Yun: Labour Market Polarisation in South Korea – The Role of Policy Failures in Growing Inequality, Asian Survey, Vol. 49, 2009, University of California Press.

121 ibid.

122 ibid.

brecha salarial cada vez mayor. Como parte de la reestructuración económica que se produjo a partir de la crisis de 1997, los chaebols desecharon puestos de trabajo en muchos sectores para reducir sus costos de mano de obra, pero también aumentaron los salarios y proveyeron prestaciones laborales más seguras a un pequeño cuadro de trabajadores altamente cualificados para proteger la competitividad de los conglomerados. En cuanto a aquellos que fueron despedidos, no tuvieron más remedio que buscar empleo en el sector de PYMES, auto-emplearse o darse por vencidos. La disponibilidad de una mayor reserva de trabajadores para las PYMES ha reducido lógicamente los salarios en el mercado de trabajo secundario de Corea, cumpliendo así el objetivo de las PYMES de minimizar sus costos laborales.

Otra consecuencia de la reestructuración neoliberal del mercado de trabajo ha sido la marginación de muchos trabajadores en el mercado laboral. Una encuesta encontró que, entre 1998 y 2002, el 14% de los trabajadores no regulares y el 2% de los trabajadores por cuenta propia avanzaron a empleos regulares, mientras que el 20% de ambos grupos decidieron salir del mercado de trabajo.¹²³ En efecto, después de los pocos años de ganancias laborales derivadas de la Gran Lucha de los Trabajadores de 1987, éstos comenzaron a sufrir nuevas dificultades en la década de 1990, de las que nunca se recuperaron, como podemos observar en la muy evidente polarización de la siguiente década. La valoración de Goldner concluye que, como resultado, *miles de activistas se dieron por vencidos, se retiraron a la vida privada, trataron de seguir carreras de clase media o, en el mundo académico, sucumbieron al encanto del pos-modernismo.*¹²⁴ La variante directa ha sido el crecimiento del número de trabajadores pobres cuyos ingresos están por debajo del umbral oficial de pobreza, al punto de que a mediados de la década de 2000 los trabajadores pobres constituían el 60% de la población pobre. Por otra parte, los trabajadores autónomos representaron más de la mitad del total de trabajadores pobres. Al igual que en la mayoría de los países, las mujeres sufren las peores condiciones, ya que representaron el 70% de los trabajadores pobres y soportaron el mayor grado de precariedad en su empleo.¹²⁵

La tendencia general de las relaciones laborales desde la crisis de 1997 ha sido el rápido aumento de los trabajadores informales, como proporción del total de trabajadores en Corea. En 1991 los trabajadores irregulares representaron 44,5% del total. Para 2002 la incidencia de trabajadores en situación irregular había crecido a 51,6%.¹²⁶ Para 2008 los trabajadores irregulares habían crecido hasta representar más del 60%.¹²⁷ Las estimaciones más recientes, de finales de 2010, sitúan a la incidencia de trabajadores irregulares en al menos 70% y hasta 80%.¹²⁸ La transformación deliberada de los trabajadores en una reserva masiva de trabajadores en permanente estado de precariedad en Corea ha sido una de las victorias más exitosas del capitalismo global dirigido por el mercado y obsesionado con el valor del accionista.

El neoliberalismo también atrajo un fuerte crecimiento de los inversores institucionales extranjeros en los mercados asiáticos. Esto es particularmente evidente en Corea. La proporción de acciones en propiedad de inversionistas extranjeros aumentó de menos del 10% en 1995 al 30% en 2003 en Japón. Empero, en Corea creció hasta 50% en 2003. Esto hizo que la cultura de las empresas que cotizan en bolsa evolucionara hacia el valor del accionista. La cultura de codicia de los accionistas extranjeros chocó con la cultura empresarial menos darwinista de Corea, forzando el debilitamiento de los derechos laborales, destacando la disminución de la seguridad en el empleo y las prestaciones privadas a nivel de empresa para los trabajadores fijos,¹²⁹ pero a los trabajadores no regulares les va mucho peor y son evidentemente tratados como ciudadanos de segunda clase.

➔Evolución del Estado de Bienestar de Corea y el efecto del neoliberalismo

Aunque los gobiernos de Corea eran claramente dictatoriales y favorecedores de los chaebols y ahora son oligárquicos, neoliberales y siguen practicando un buen grado de capitalismo de compinches con los chaebols en pos de su propio interés, el Estado coreano también ha sido firmemente nacionalista de manera que se comprometió a mejorar la vida de la sociedad en general. Se puede argumentar que, dado que los coreanos estaban en una situación tan desesperada después de la guerra, era casi imposible no observar una mejora sustancial de sus vidas. De hecho, se puede argumentar que todas las políticas dirigidas a reducir la pobreza y estimular el desarrollo económico y el aumento de la calidad de

123 ibid.

124 Loren Goldner, *The Korean Working Class: From Mass Strike to Casualization and Retreat, 1987-2008*

125 Ji-Whan Yun: *Labour Market Polarisation in South Korea – The Role of Policy Failures in Growing Inequality*, Asian Survey, Vol. 49, No. 2, 2009, University of California Press.

126 Andrew Eungi Kim and Innwon Park: *Changing Trends of Work in South Korea: The Rapid Growth of Underemployment and Job Insecurity*, Asian Survey, Vol. 46, No. 3 (May/June 2006), University of California Press

127 Loren Goldner, *The Korean Working Class: From Mass Strike to Casualization and Retreat, 1987-2008*

128 Roddy Quines: *South Korea: Struggles by 'irregular' workers multiply, solidarity needed*, Links, International Journal of Socialist Renewal, 14 January, 2011.

129 Ji-Whan Yun: *Labour market reforms in Japan and the Republic of Korea*, International Labour Review; Dec 2011

vida están ancladas en primer lugar en el interés propio. Empero, la evidencia muestra que los gobiernos no sólo querían sacar a los coreanos de la pobreza absoluta, sino proporcionarles una calidad de vida digna. No obstante las contradicciones muy evidentes del capitalismo, los gobiernos de Corea intentaron producir cierto nivel de crecimiento con equidad. Así, desde el comienzo, el Estado coreano comenzó a poner en práctica políticas dirigidas a ello. A veces eran resultado de su propio interés, pero algunas pueden considerarse genuinamente ancladas en el deseo de mejorar la vida de los coreanos. Inmediatamente después de la guerra, el gobierno se embarcó en una reforma agraria. Esto incluyó tanto apoyo directo a los pequeños propietarios, inversión en infraestructura y mecanización para la agricultura de pequeños propietarios, así como creación de empleo industrial para los migrantes rurales. El Estado también proporcionó infraestructura y servicios de comercialización, acceso a créditos y, muy críticas, estabilización de precios y protección de posibles importaciones baratas. La productividad era mayor que en propiedades más grandes y contribuyó significativamente a la creación de empleo y a una disminución dramática de la pobreza.¹³⁰ Con justa razón algunos analistas consideran a dicha decisión una política de seguridad nacional para combatir el peligro que representaba el bloque comunista que rodea a Sudcorea. Goldner afirma que los campesinos de Corea acogieron la reforma agraria integral como un asunto de seguridad nacional. Empero, añade que esto fue muy benéfico para el régimen, pues puso fin a los latifundios –normalmente fuente de políticas reaccionarias– y, aumentó la productividad notablemente, pues los campesinos eran dueños de la tierra.¹³¹ Como consecuencia, se produjo un respaldo social de base para la nueva Corea.

Los gobiernos coreanos también empezaron a desarrollar un estado de bienestar desde las primeras etapas. La educación y la asistencia sanitaria ya estaban en el primer plan quinquenal de 1962. En la educación, Corea estableció un estándar a emular para el resto del mundo en desarrollo. A principios de los cincuenta sólo el 13% de los coreanos había recibido algún tipo de educación formal. A finales de los años sesenta, la mitad de los coreanos había ido a la escuela primaria y el 20% a la secundaria. Durante las tres décadas siguientes, se añadieron en promedio cinco años de escolaridad al tiempo que los niños pasaron en la escuela. Entre 1970 y 1989 Corea cuadruplicó su gasto en educación. La calidad académica también ha avanzado de manera tan dramática que los niños coreanos han logrado consistentemente algunos de los puntajes más altos a nivel internacional en las pruebas escolásticas.¹³² En el Programa Internacional para la Evaluación de Estudiantes (PISA por sus siglas en inglés) 2009 de la OCDE, Corea ocupó los lugares cuarto, sexto y segundo en el mundo en matemáticas, ciencias y lectura, respectivamente.¹³³

Corea estableció un plan nacional de salud desde la dictadura de Park Chung-hee. Sin embargo, la cobertura nacional de salud no ha sido en absoluto tan magnánima como la educación. La cobertura de salud se limitaba sólo a los trabajadores regulares y fue voluntaria, a través de las sociedades de seguros médicos organizados por los empleadores, hasta 1977. Empero, el sistema mejoró gradual y notablemente. Ese año el gobierno aprobó una ley que hizo obligatorio el seguro de salud para todos los empleadores con al menos 500 trabajadores. Dos años más tarde, el seguro de salud legalmente vinculante se amplió para incluir a todas las empresas con un mínimo de 300 trabajadores, así como los funcionarios públicos y a los maestros de escuelas privadas.¹³⁴ El umbral se redujo a 100 trabajadores en 1981. En 1988 los trabajadores por cuenta propia (no regulares) en las zonas rurales también fueron incluidos. Finalmente, en 1989 el Estado amplió el sistema para incluir a los trabajadores irregulares en las zonas urbanas. Empero, no todo estaba bien, porque la mayoría de los trabajadores irregulares continuaron siendo tratados como ciudadanos de segunda clase, contribuyendo a la polarización del trabajo discutida previamente. El noventa por ciento del sistema de salud de Corea es atendido por proveedores privados y éstos les cargaban cuotas pagadas de su bolsillos mucho mayores que las de los trabajadores regulares.¹³⁵ En 1999 se implementa la Ley Universal de Seguro de Salud y todas las sociedades de seguros médicos fueron fusionadas en un régimen de pago único para hacer frente a una variedad de desigualdades, muchas contra los autónomos. Un caso importante fue que los trabajadores autónomos tenían que pagar el 100% de la contribución mientras que los trabajadores regulares compartían sólo el 50%, con el resto cubierto por el empleador. Hoy en día, todas las personas en Corea del Sur son elegibles para tener cobertura bajo el Programa Nacional de Seguro de Salud, claramente emulando al modelo japonés.¹³⁶ El sistema proporciona una amplia atención de salud integral. La cobertura total en 2006 fue de más de 47 millones, o más de 96,3% de la población total. Los asegurados se dividen en

130 Kevin Watkins, *Economic Growth with Equity, lessons from East Asia*, Oxfam Publications, 1998.

131 Loren Goldner: *The Making of South Korea*, interviewed by Sasha Lilley on Pacifica Radio, 16 September, 2010.

132 Kevin Watkins, *Economic Growth with Equity, lessons from East Asia*, Oxfam Publications, 1998.

133 Consulted on 28 August, 2009: <http://www.oecd.org/pisa/pisaproducts/pisa2009keyfindings.htm>

134 Young Joo Song: *The South Korean Health Care System*, *Japan Medical Association Journal*, [JMAJ] 52(3): 2009.

135 Soonman Kwon: *Thirty years of national health insurance in South Korea: lessons for achieving universal health care coverage*, *Oxford Journals, Medicine, Health Policy and Planning*, Volume 24, Issue 1, 2009.

136 Jong-Chan Lee, DrPH: *Health Care Reform in South Korea: Success or Failure?*, *American Journal of Public Health*, 93(1), January 2003

dos grupos: los empleados y los trabajadores por cuenta propia o no regulares. Un programa de Ayuda Médica cubre al resto. También hay un programa de seguro de atención a largo plazo para personas mayores con discapacidades.¹³⁷ El empleado asegurado paga 2,84% de sus ingresos y un co-pago. Los trabajadores autónomos contribuyen al sistema en función de sus ingresos, patrimonio, nivel de vida y la tasa de participación en las actividades económicas. Los sistemas se financian a través de las contribuciones de los trabajadores, los subsidios gubernamentales e impuestos al tabaco.¹³⁸ Respecto al sostenimiento del sistema, el sistema de salud de Corea no tuvo déficit hasta la crisis de 1997, cuando el FMI intervino en la reestructuración financiera de Corea, produciendo un déficit sustancial que fue creciendo cada año hasta 2002. El sistema de pago único, sin embargo, mejoró las condiciones y para 2004 la deuda acumulada fue eliminada.¹³⁹ No todo está funcionando adecuadamente, sin embargo. El gobierno ha estado luchando para eliminar la evasión generalizada de cotizaciones de los empleadores de trabajadores no regulares y de pequeñas empresas. En el año 2001 un programa específico para abordar la cuestión fue implementado.¹⁴⁰

Los otros programas de asistencia social desarrollados durante la etapa de industrialización son el sistema de pensiones, así como los programas de seguro de accidentes laborales y el seguro de desempleo. En congruencia con su estructura laboral de dos niveles, los sistemas de pensiones de Corea, así como el de seguro de desempleo fueron diseñados para ofrecer una red de seguridad a los trabajadores regulares y a los funcionarios públicos, con los trabajadores no fijos excluidos. Sin embargo, como resultado de la incorporación plena de Corea al capitalismo neoliberal global, el Estado trató de proporcionar una red de seguridad universal que incorporase tanto a trabajadores regulares como a los no regulares en un sistema integral de seguridad social. Hay una clara dicotomía en el concepto de bienestar de Corea, pues al mismo tiempo que se estableció el paradigma neoliberal a raíz de la crisis de 1997, con la polarización del mercado de trabajo en su médula, el Estado ha tratado de compensar consolidando a su sistema de bienestar en un esquema universal, ahora que este último constituye a la mayoría. Queda por ver si la creciente polarización del mercado de trabajo que ha hecho a la mayoría trabajadores no fijos puede sostener el sistema en el largo plazo.

El Servicio Nacional de Pensiones de Corea (NPS por sus siglas en inglés) se inició formalmente en 1988 con una cobertura obligatoria para los trabajadores fijos en las empresas con un mínimo de 10 trabajadores. Este plan de pensiones cubría al 30% de todos los trabajadores, a saber, los trabajadores regulares del sector privado, la mayoría trabajando para los chaebols, y los trabajadores del sector público.¹⁴¹ Al igual que con el sistema de salud, el plan de pensiones se amplió gradualmente para proporcionar una cobertura completa. En 1999, en medio de la crisis, el NPS se amplió para incluir a los trabajadores regulares y no regulares. Sin embargo, mientras que los trabajadores regulares compartían la aportación al 50% con los empleadores, los trabajadores no fijos tienen que cubrir la aportación completa, que actualmente se sitúa en el 9% de los ingresos brutos. Comprensiblemente, su sostenimiento era problemático porque la mitad de los trabajadores no fijos no reportaba sus ingresos, sobre todo debido al deterioro económico, al aumento del desempleo y a la desconfianza en el Estado. También hubo un significativo subregistro de parte de los profesionales autónomos. La ampliación de la cobertura para incluir a todos los trabajadores implicaba que los trabajadores regulares ya cubiertos sufrirían una pérdida de beneficios. Por lo que el problema provocó fuerte oposición de la KFTU, la oposición política y varios grupos conservadores. Ellos exigieron la separación del sistema en programas para los trabajadores asalariados y para los por cuenta propia. Empero, el gobierno mantuvo una posición firme en aras de la solidaridad social. También hubo un gran debate en torno a la utilización de un beneficio en base a aportaciones, en base a impuestos o en una combinación de ambos. Se esperaba que un beneficio en base a impuestos redujera la brecha de cobertura causada por los millones que no podían contribuir. Empero, el sistema ha permanecido basado en las aportaciones y para mediados de la primera década del 2000, aproximadamente 5,46 millones de trabajadores (33% del total de trabajadores) se había abstenido de contribuir, sobre todo debido a la polarización del mercado que ha sumido a millones de trabajadores fijos en la clase del *precariat* de los trabajadores irregulares (trabajadores jornaleros y a tiempo parcial).¹⁴² El sistema tenía inicialmente un pago de beneficio del 70%. Sin embargo, desde entonces se han hecho un número de reformas para reducir la tasa de pago de beneficios, que se redujo a 60%, luego a 50% y poco a poco se bajará a 40%. Actualmente, el beneficio es de 50% por 40 años de trabajo, pero una

137 Rachel Linstead Goldsmith: Health Care System Structure and Delivery in the Republic of Korea, *New Visions Public Affairs*, Vol. 4, Spring 2012, University of Delaware.

138 Young Joo Song: The South Korean Health Care System, *Japan Medical Association Journal*, JMAJ 52(3): 2009.

139 Rachel Linstead Goldsmith: Health Care System Structure and Delivery in the Republic of Korea, *New Visions Public Affairs*, Vol. 4, Spring 2012, University of Delaware.

140 Yeon-Myung KIM: Towards a Comprehensive Welfare State in South Korea; Second conference of East Asian Social Policy Network, the University of Kent, June-July, 2005.

141 Ji-Whan Yun: Labour Market Polarisation in South Korea – The Role of Policy Failures in Growing Inequality, *Asian Survey*, Vol. 49, No. 2, 2009, University of California Press.

142 Yeon-Myung KIM: Towards a Comprehensive Welfare State in South Korea; Second conference of East Asian Social Policy Network, the University of Kent, June-July, 2005

enmienda para reducir el beneficio 0,5% al año hasta llegar a 40% esta en curso.¹⁴³ Por otro lado, el NPS ha mejorado su inclusión al reducir el nivel mínimo de cotización de 20 a 10 años. No obstante, mientras el NPS siga siendo un sistema basado en las cotizaciones seguirá siendo el programa del sistema de bienestar más afectado por la polarización del trabajo en Corea y seguirá sin poder proporcionar una cobertura total efectiva.

En 1964 se creó un seguro de accidentes laborales, diseñado para apoyarse en las aportaciones salariales en el sector. Por otro lado, el sistema de seguro de empleo se inició sólo hasta 1995. Sin embargo, a diferencia del seguro de salud y del plan de pensiones, estos programas no tienen un doble esquema que separe a trabajadores regulares de irregulares con dos sistemas diferentes de contribución. Éstos cubren a todos los empleados, que incluyen a empleados y a obreros, especializados o no, pero en la práctica excluía a los trabajadores no fijos al no incorporar a los de tiempo parcial, a los temporales y a los por cuenta propia, dado que la cobertura requería de un mínimo de 30 horas por semana y la antigüedad de al menos 3 meses con el mismo empleador.¹⁴⁴ Para abordar el tema, el gobierno respondió tratando de mitigar el impacto de la crisis de 1997 y la inmersión de Corea en la arquitectura neoliberal global ampliando la cobertura del seguro de desempleo para incluir a los anteriormente excluidos que trabajan principalmente para las PYMES. Así, en 1998 los trabajadores jornaleros y temporales fueron incluidos y en 2002 también fueron incorporados los trabajadores a tiempo parcial y los extranjeros.¹⁴⁵ Para incluir a los trabajadores de a tiempo parcial y a los temporales, el mínimo de horas semanales requeridas se redujo a 15 horas y la antigüedad de ocupación fue reducida a 30 días. El beneficio es la mitad del salario diario promedio durante los 3 meses anteriores a caer en desempleo. El beneficio se paga hasta 90 días para los que tienen entre 6 y 12 meses de cobertura y hasta 240 días para los que tienen más de 10 años de cobertura, 50 años de edad o más o están discapacitados.¹⁴⁶ El Programa de Seguro de Empleo también incluye al Programa de Estabilización del Empleo –diseñado para subsidiar el empleo de trabajadores que están amenazados de ser despedidos– y el Programa de Desarrollo de Habilidades de Trabajo y otros programas de beneficio. Ambos programas han sido criticados por la subutilización de su presupuesto.¹⁴⁷ Sin duda, la cobertura está lejos de incluir a millones de trabajadores que aún no cumplen con los requisitos reducidos. Los programas también sufren de un subregistro generalizado de las PYMES. En 2012, las personas aseguradas como porcentaje del total de ocupados se situó en el 45%. Igualmente, la cobertura real del programa de accidentes laborales fue del 58% en 2012.¹⁴⁸

La aparición gradual de un Estado de Bienestar que ofrece una buena red de seguridad para la sociedad coreana, denota claramente el compromiso de los llamados regímenes democráticos y autoritarios de Corea para incorporar a la gran mayoría de la población a un sistema que garantiza un conjunto mínimo de derechos sociales que proporcionan, cuando menos, una calidad mínima de vida todavía digna. Educación, salud, ingresos de jubilación, seguro de desempleo y accidentes y desarrollo de nuevas habilidades, entre otros, contribuyen a proporcionar a los coreanos acceso a los recursos sociales necesarios para forjarse un medio de vida digno. Estos, sin embargo, constituyen sólo un complemento al derecho fundamental e indispensable de pagar un salario digno. El paradigma económico de Corea, con el Estado en el asiento del conductor, en efecto fue en pos de una medida de crecimiento con equidad conforme el sistema de bienestar se expandía gradualmente y los salarios reales crecían de manera sostenible, incluso pocos años después de la crisis asiática y de la posterior transición gradual hacia el paradigma neoliberal ofertista. No obstante, el hecho de que, desde el inicio, la política de Estado también estableció un sistema desigual de bienestar de dos niveles – uno de fuerte protección de los llamados trabajadores regulares y uno más débil de protección de todos los demás trabajadores– facilitó el impulso de las reformas estructurales neoliberales para transferir a muchos trabajadores regulares al nuevo etos dominante de la precarización de los derechos laborales de los trabajadores mediante la imposición de leyes neoliberales de flexibilización laboral. Esto ha contribuido en gran medida a hacer que la categoría de trabajadores irregulares sea la norma, haciendo del *precariat*, de esta manera, la clase trabajadora predominante en Corea y, en consecuencia, sustituyendo la tendencia de reducción de desigualdad, registrada hasta 1997, con polarización laboral.

El Estado ha tratado de abordar la creciente desigualdad mediante la consolidación del sistema de bienestar haciéndolo universal, argumentando que el marco debe estar anclado en un buen grado de solidaridad. Empero, el hecho que

143 National Pension Service: Benefits, consulted on 30 August 2013 on http://english.nps.or.kr/jsppage/english/scheme/scheme_03.jsp#gnbTop

144 Yeon-Myung KIM: Towards a Comprehensive Welfare State in South Korea; Second conference of East Asian Social Policy Network, the University of Kent, June-July, 2005.

145 Ji-Whan Yun: Labour market reforms in Japan and the Republic of Korea, *International Labour Review*; Dec 2011

146 US Social Security Administration: Social Security Programs Throughout the World: Asia and the Pacific, 2010, South Korea, consultado el 3 septiembre 2013.

147 Ji-Whan Yun: Labour Market Polarisation in South Korea – The Role of Policy Failures in Growing Inequality, *Asian Survey*, Vol. 49, No. 2, 2009, University of California Press.

148 Korean Ministry of Employment and Labour: Major Statistics, consultado el 3 septiembre 2013.

millones de personas han sido llevadas a tal grado de precariedad laboral, ha hecho de muchos de los derechos sociales un bien irrelevante. En efecto, como hemos visto, millones de personas prefieren no pagar su contribución a la seguridad social debido a sus bajos e inestables ingresos. Por ello, las contradicciones habituales del capitalismo se exhiben de nuevo aquí. Si un Estado defiende un ethos mercadocrático, cuyo sólo propósito es maximizar el valor del accionista, tiene que eliminar o al menos reducir al mínimo todos los derechos sociales diseñados para proporcionar un grado de equilibrio y cierto grado de equidad. Nadie puede tener las dos cosas. No se pueden aplicar los valores confucianos que ponen el bienestar de la comunidad primero y apoyar simultáneamente la maximización del valor del accionista, porque éste siempre provendrá, predominantemente, de la cuota que justamente corresponde a los trabajadores en forma de salarios, derechos laborales y Estado de Bienestar. Es por ello que la verdadera democracia, cuyo sólo propósito es la búsqueda del bienestar de todos los rangos de la sociedad, y el capitalismo son un oxímoron. Que los valores confucianos han sido determinantes en la aparición de Corea como sociedad capitalista desarrollada es bastante discutible. Empero, lo que está claro es que si el confucianismo ha tenido alguna vez una fuerte influencia en la trayectoria económica de Corea, éste ha sido casi completamente destruido por la codicia pura y dura del capitalismo global en el que Corea ha sido finalmente engullida. La era "democrática" de Corea ha impuesto la supremacía del mercado sobre la gente y el planeta porque la democracia "liberal" actual es realmente una parodia democrática, un eufemismo para mercadocracia. Hoogvelt sostenía a finales del siglo pasado que *el capitalismo de Asia Oriental era un caso de industrialización con éxito que combinó crecimiento con equidad desde un inicio... y también fue excepcional en la medida en que la intervención del Estado encabezó el proceso de modernización en lugar de la empresa individual, el libre mercado y la democracia representativa.*¹⁴⁹ Hoy, eso ya no es el caso. De allí que, como en el resto del mundo, en Corea el mercado goza de total supremacía.

149 Ankie Hoogvelt: *Globalization and the Postcolonial World*, The John Hopkins University Press, 1997.

PARTE II

❖ *Principales diferencias de Corea con el sendero de desarrollo de Iberoamérica*

El propósito de esta sección es abordar la cuestión de lo que Corea ha hecho de manera diferente a otros países para tener resultados dramáticamente superiores. El surgimiento de Corea de una situación económica muy grave y su inclusión en el grupo de las sociedades capitalistas desarrolladas es casi una excepción a la regla. Ningún otro país en desarrollo ha sido capaz de mejorar su calidad de vida material tan dramáticamente como Corea. Singapur y Taiwan también desarrollaron significativamente sus economías, mas no cerca del nivel de Corea. Iberoamérica está combatiendo nuevas olas del tradicional sistema de explotación centro-periferia, y, junto con África, ambas están sumergidas en el neoliberalismo, con resultados infructuosos muy visibles. Iberoamérica, en particular, comenzó su era de industrialización y desarrollo antes que Corea, pero ahora la mayoría de los países están muy por detrás de Corea en casi todas las esferas del desarrollo social y económico. La desigualdad es inmensamente superior a la de Corea y los niveles de pobreza en varios países están empeorando. Una consecuencia importante es que muchos países están inmersos en conflictos sociales profundos. Hay un empuje neoliberal permanente para reducir el papel del Estado a su mínima expresión y privatizar la cosa pública, en particular el sistema de bienestar, y eliminar muchos de los derechos sociales, económicos, civiles, políticos y culturales. Los salarios reales en muchos países de la región solían ser varias veces mayores que los de Corea del Sur en la década de 1970. Como puede esperarse, ahora la relación se ha invertido. Brasil y México, las mayores economías de la región, aplicaron la estrategia de sustitución de importaciones para echar a andar su era de industrialización una década antes que Corea, pero los criterios aplicados para su gestión y la forma en que han lidiado con el neoliberalismo han arrojado resultados mucho menos positivos. México, en particular, ha impuesto un etos neoliberal puro y duro que ha destruido casi por completo el tejido social y ha obligado a la gran mayoría de la población a sufrir, cuando menos, algún grado de pobreza. Dado que los senderos de desarrollo de Corea e Iberoamérica han dado resultados de gran contraste, esta sección exhibirá las diferencias más relevantes para ilustrar el éxito de Corea en levantar a su sociedad de casi la hambruna a las filas de las economías desarrolladas. De la misma forma, también expondrá los fracasos concretos de las políticas de Iberoamérica, especialmente en México, dada su transformación en un estado económico de fundamentalismo neoliberal extremo.

➔ *Nacionalismo ferviente traducido en crecimiento con equidad*

Comparar a Corea con la senda de industrialización de México ofrece una excelente ilustración de las diferencias concretas en la filosofía y la gestión económica, pues México constituye un caso paradigmático de fracaso en el desarrollo económico, exponiendo precisamente lo que no debe hacerse para ello. Como en el caso de Corea, México también tuvo una economía mixta con el Estado en el asiento del conductor del desarrollo y la política económica, con un plan de desarrollo estratégico elaborado para implementarse cada seis años. Tenía muchas empresas de propiedad estatal, nacionalizó las industrias del petróleo y de la energía eléctrica y ancló su desarrollo en el crecimiento endógeno a través de la sustitución de importaciones, sin intentar convertirse en una economía orientada a la exportación. También practicó –y sigue haciéndolo– un alto grado de capitalismo de compinches, con una decena de grandes conglomerados empresariales que todavía quedan, con todas las implicaciones de sus conflictos de intereses inherentes y de una cultura monopolística inducida por el Estado. Carlos Slim, a menudo calificado como el hombre más rico del mundo, es el dueño del mayor monopolio privado de las telecomunicaciones. Empero, en gran contraste con Corea, la clase oligárquica política/empresarial siempre se ha negado a romper los diques que impiden la movilidad social. Opuesto al modelo de Corea, el modelo de México se basa en la consuetudinaria alianza centro-periferia. Hay una alianza implícita entre las metrópolis, sus corporaciones y la oligarquía política/empresarial mexicana, para maximizar los beneficios mediante la extracción de máximo valor de las riquezas naturales y de la fuerza de trabajo de México. El fervor nacionalista muy evidente en el capitalismo de Corea, brilla por su ausencia en el caso de México. En otras palabras, hay un acuerdo implícito para beneficiarse a costa de las personas y el planeta, para mantener a toda costa un sistema de explotación. Por otra parte, muchos de los antiguos grandes conglomerados privados de México se han vendido a las multinacionales extranjeras en muchos sectores, como bancario, comercio minorista, cervecero, líneas aéreas, acero, automotriz, etc. De la misma manera, el Estado, a pesar de la nacionalización de la industria petrolera en 1938 y de la industria de energía eléctrica en 1960, ha dado marcha atrás a partir de 1982, presionando inexorablemente para desmantelar a la economía mixta, privatizar todo y garantizar altas ganancias en las inversiones a sus socios y tutores extranjeros. Siguiendo fervientemente los dictados del Consenso de Washington, la privatización ha sido tan dominante

que, por ejemplo, México ya no tiene servicio de trenes de pasajeros, pues los compradores privados de las vías del tren no estaban interesados en prestar el servicio de pasajeros y el gobierno no sintió responsabilidad social alguna. Desde 1982, la oligarquía en el poder ha empujado en efecto hacia atrás para volver a imponer las condiciones prevalecientes en los tiempos de la dictadura de Díaz, antes de la guerra civil mexicana de 1910, poniendo a vastos sectores de la economía en manos de multinacionales extranjeras. La última embestida para consolidar el fundamentalismo neoliberal puro y duro es privatizar el sector energético, que es considerado por la mayoría de los mexicanos una cuestión de seguridad nacional y el último bastión de nacionalismo. Como en Corea, los gobiernos mexicanos también son autoritarios, una especie de dictadura blanda, que ha llevado a cabo simulacros de procesos electorales cada seis años, con el mismo partido en el poder durante setenta años, hasta 2000. La única diferencia sutil es que a otro partido de extrema derecha, pro grandes empresas, se le ha permitido "ganar" en nuevas parodias electorales diseñadas para impedir que la oposición de centro-izquierda gane una elección. Inmersos en un etos donde el imperio de la ley está ausente, los últimos gobiernos han gozado de tanta impunidad que ahora abiertamente actúan como agentes empresariales, abandonando cualquier misión de desarrollo, y doblegando las leyes de manera sistemática en pro de lo que puede considerarse, por supuesto, como un Estado mafioso súper oligárquico.

La marcha atrás del Estado mexicano en sus políticas socioeconómicas se origina en la ausencia de un compromiso moral entre la mayoría de la gente en el poder para hacer de su país un lugar donde la mayoría de la población disfrute de una calidad de vida digna. Cuando el desarrollo económico endógeno se maneja con cierto grado de compromiso social, se produce un progreso social que se derrama sobre todos los rangos de la sociedad. Por esta razón, sus límites dependen de la gestión pública y la disposición del capital nacional para contribuir a la generación de la demanda agregada de una manera sostenible. Sin duda, en ambos países no había mucha disposición entre los grupos empresariales en este sentido. Empero, el Estado coreano gestionó a las estructuras económicas de tal forma que a través del tiempo el valor añadido en el sector industrial aumentaría exponencialmente de manera sostenida y, por tanto, que los salarios incrementarían su valor real de forma natural. Por otra parte, a pesar de la mentalidad natural de maximización de la ganancia, la clase empresarial de Corea tomó en cuenta que la generación de demanda agregada beneficiaría a sus negocios, porque esto permitiría una movilidad social importante con un mercado interno más amplio que disminuiría gradualmente la dependencia de Corea de los mercados de exportación. Ese no fue el caso en México, incluso en sectores en los que el valor añadido fue creciendo. El verdadero objetivo de quienes ejercen el poder en México, en sí mismo, no es el desarrollo, sino asegurar las viejas estructuras oligárquicas de explotación, que se adaptaron al nuevo entorno de posguerra en armonía con las metrópolis del sistema. Aunque el entorno internacional desde 1945 hasta mediados de los años setenta es muy favorable para el desarrollo endógeno keynesiano, la oposición de la oligarquía a cualquier desarrollo social que reduzca los márgenes de ganancia a los que estaban habituados consuetudinariamente es firme y sistemática. La defensa de las famosas ventajas comparativas en alianza con las empresas transnacionales de las metrópolis produce una feroz oposición a cualquier beneficio social. Las pruebas contundentes demuestran que la defensa de las ventajas comparativas incluye prominentemente el uso de la fuga de capitales para inducir devaluaciones muy planificadas, como es el caso en 1976, que a su vez refuerza sus ventajas comparativas, disminuyendo los costes de mano de obra en cuanto se ajustan sus precios. Un análisis, siguiendo el modelo Krugman-Taylor con datos del Banco de México, demuestra que más allá de la contracción del PIB durante las devaluaciones, la participación laboral en el ingreso se contrae, pues los empresarios ajustan significativamente sus precios conforme aumentan los costos extranjeros, generando inflación, mientras que los salarios reales pierden valor. De este modo, mientras que el PIB cae 3,5% en 1976, la participación laboral en los ingresos se reduce de 34% a 22%, mientras que la participación del capital se eleva del 66% al 78%, un efecto puramente plutocrático.¹⁵⁰

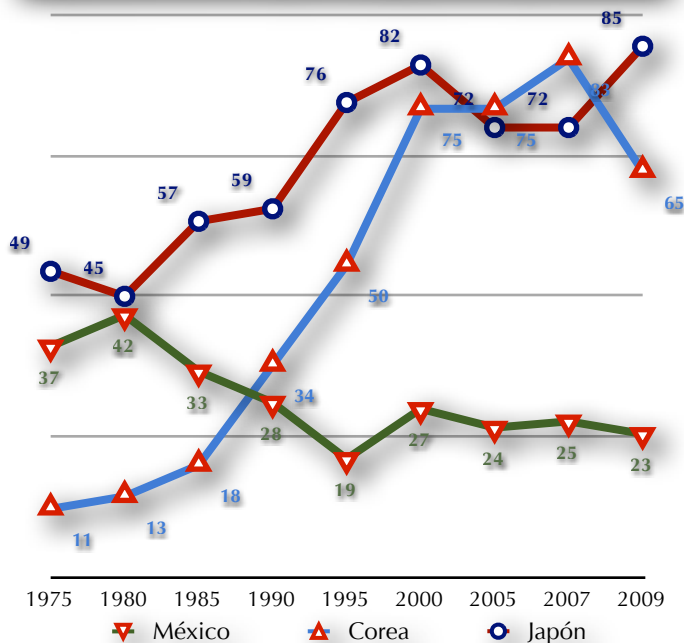
Cuando el capitalismo mundial fue de demanda, al iniciar la Segunda Posguerra, la política económica de México se adhirió a ello. Cuando el sistema pasó a la oferta, la política económica de México emuló los cambios y, sin ambages, se alineó con el sistema a principios de los ochenta. Por lo que no hubo compromiso con el desarrollo, la oligarquía sólo se adapta a los tiempos para asegurar su participación en la relación neocolonial centro-periferia. Así, desde esta perspectiva, el modelo de desarrollo mexicano opta por establecer un límite al desarrollo económico endógeno adhiriéndose plenamente al modelo de atracción de inversión extranjera directa. Esto se lleva a cabo ofreciendo ventajas comparativas permanentes, que permiten a la oligarquía y a sus socios extranjeros lograr márgenes de ganancias muy por encima de lo que las mismas empresas transnacionales suelen extraer de las economías desarrolladas. El principal factor en la ventaja comparativa de México es siempre ofrecer los costes laborales a tasas de servidumbre humana.

150 René Villarreal, *La Contrarrevolución Monetarista*, Océano, 1984.

Además de ofrecer salarios miserables, la clase de los “barones ladrones” ofrece todo tipo de incentivos fiscales y de infraestructura para sus socios inversores extranjeros. A cambio de participar en coinversiones –que hasta 1982 requieren de un mínimo de 51% de capital mexicano– la clase oligárquica ofrecía todo tipo de incentivos con la mano de obra a tasas de pobreza en primera línea. Según Spero, este sistema, que fue utilizado por muchos países en desarrollo durante la era keynesiana, genera ventajas comparativas increíbles para el Norte. En 1978 los ingresos de las multinacionales estadounidenses en el Sur valen el 35% de todos sus ingresos en el extranjero, a pesar de que el Sur sólo representa el 25% de su IED.¹⁵¹ Esto es posible porque la productividad en el Sur es 65% superior a expensas de la miseria de los trabajadores. Por lo tanto, la responsabilidad en el colapso del modelo de desarrollo mexicano –supuestamente anclado en el crecimiento endógeno– no tiene nada que ver con el populismo –el eufemismo favorito utilizado por la oligarquía para referirse a las demandas sociales, la escasez de inversión extranjera directa o la falta de apoyo del Estado a las empresas mexicanas, entre otros mitos. La responsabilidad directa corresponde a los gobiernos de México y a sus grandes compinches de negocios que juegan un juego suma cero para proteger sus viejas estructuras de explotación. En el núcleo de los límites del desarrollo de México se encuentra el enriquecimiento de la plutocracia, anclada fundamentalmente en la apropiación de la plusvalía de los salarios, como arquetipo de vida. Es decir, los límites del modelo mexicano de sustitución de importaciones de la posguerra se imponen premeditada y perversamente por la oligarquía, quien carece de cualquier voluntad política para optar por una vida digna e incluyente para la mayoría, siempre despreciada y discriminada racialmente. No había ningún interés en un modelo de negocios que habría producido demanda agregada, inducido movilidad social y aumentado el volumen de riqueza oligárquica. El verdadero modelo económico mexicano, y de gran parte de Iberoamérica, es la continua adaptación a los tiempos de su vieja relación centro-periferia centrada en la inversión extranjera directa, seducida con rendimientos de inversión superiores a lo normal, al anclar el argumento de venta en el “crecimiento con desigualdad” a través de las ventajas comparativas tradicionales de los recursos naturales y la fuerza de trabajo de la región. Corea, como se señaló anteriormente, hizo todo lo contrario, al siempre relegar la inversión extranjera directa al segundo plano de su modelo de desarrollo.

Y así, la ruina de Corea al final de la guerra se convirtió en pocas décadas en un impresionante resurgimiento que dejó a México y toda Iberoamérica décadas atrás en desarrollo socioeconómico. Para empezar, desde la perspectiva de la búsqueda de bienestar social –la responsabilidad fundamental de cualquier gobierno realmente democrático– hay que señalar que en 1975 el costo real total de compensación de los trabajadores manufactureros de producción en Corea era menos de un tercio del equivalente mexicano, y para 2007 se había transformado en 3,3 veces este costo en México, como se señaló antes. O sea, al compararlos contra el costo de compensación equivalente en EUA, el índice de homologación del salario real de México con EUA fue de 37 o 3,4 veces el índice de Corea de 11 con EUA en 1975. Para 2007, justo antes del golpe de la crisis mundial, los papeles se habían invertido totalmente, pues el índice de México con EUA fue de 25 o menos de un tercio del índice de Corea de 83 como se muestra en la gráfica 2.1.¹⁵² La diferencia es no sólo abismal sino también vergonzosa. La gráfica también muestra que el índice de México con el salario equivalente de EUA ha caído en términos reales casi 50% desde su máximo en 1980, mientras que el índice de Corea aumentó espectacularmente y se situó en más de cuatro quintas partes del salario de EUA antes de la crisis global. Por último, los costos laborales de manufactura de Corea se encuentran en niveles similares a los de Japón, mientras que los de México están a muchas décadas de distancia.

Gráfica 2.1: Índice de homologación de salario digno de costo total de compensación por hora con costo equivalente de EUA para trabajadores de producción



151 Joan Edelman Spero, The Politics of International Economics: St. Martin's Press, 1981

152 La Alianza Global Jus Semper: Tabla-T4 – Homologación de brecha de salario digno (respecto a EUA) para trabajadores manufactureros de producción en términos de paridades de poder de compra 1975-2009, <http://www.jussemper.org/Inicio/Recursos/Recursos%20Laborales/Recursos/T4rcrsblrlca.pdf> consultado en agosto 2013.

Así es que ¿qué yace en el centro de estos sorprendentes resultados divergentes? Si lo reducimos a una razón fundamental, a pesar de la evidente tutela de EUA, los gobiernos de Corea no se sometieron como siervos a las metrópolis del sistema capitalista mundial, en particular a Estados Unidos, y optaron por un crecimiento con equidad, entendido como su interés nacional medular. Como sabemos, los gobiernos de Corea también eran autoritarios, e incluso ahora están lejos de deambular por el ámbito de la verdadera democracia. Sin embargo, a diferencia de los regímenes mexicanos, tienen un alto grado de dignidad y orgullo por su identidad nacional, que, hasta 1997, los comprometió a, de alguna manera, ir en pos del desarrollo social de su pueblo al proveer acceso a los bienes sociales necesarios para que las personas desarrollasen sus aptitudes para ganarse la vida dignamente.

En su análisis del desarrollo del este de Asia, Hoogvelt afirma que el éxito relativo en el desarrollo social de los llamados siete dragones del este de Asia (Corea del Sur, Hong Kong, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Taiwán) provocaron análisis opuestos, según la perspectiva del contexto de economía política utilizado. Entre 1965 y 1990, estos países crecieron a un ritmo más rápido que en cualquier otra región, incluyendo a los países ricos, y a casi tres veces la tasa de los países iberoamericanos.¹⁵³ Por ello, era necesario desarrollar una teoría para explicar su alto rendimiento. Hoogvelt cuenta que los promotores de la llamada teoría de la modernización –estrechamente alineada con la teoría neoclásica precursora del neoliberalismo– intentaron justificarla apelando a su participación en la economía internacional, con las ventajas comparativas resultando de la participación natural de cada uno de los factores de la producción –sobre todo los bajos salarios. En contraste, los economistas neo-marxistas y estructuralistas que desarrollaron la teoría de la dependencia, muy conocida en Iberoamérica, como el argentino Raúl Prebisch, inicialmente consideraron que el éxito en el desarrollo del este de Asia era aparente y temporal, pues las metrópolis explotaban las ventajas comparativas de la región para compensar la pérdida de competitividad, sin traducirlo en un real desarrollo social sostenible.

Sin embargo, cuando se hizo evidente que el desempeño de estas economías era sostenible y Corea, en particular, mejoraba significativamente en muchos indicadores, especialmente en el fuerte aumento de los salarios reales, ambas teorías se vieron obligados a converger en parte en una conclusión que nos narra Hoogvelt. Esto es que el desarrollo capitalista de Asia oriental colocaba al Estado como el principal agente de la economía, por lo que el crecimiento económico tuvo una importante dosis de equidad. Otros, como los teóricos de la economía política neo-listiana¹⁵⁴ también coincidieron en que el éxito del modelo de Asia oriental se debió al papel estratégico del Estado para someter a los actores económicos nacionales y extranjeros al interés económico nacional, acuñando el término estados desarrollistas. Otros, como el sociólogo Peter Berger lo explican argumentando que las estrategias de desarrollo que combinaron crecimiento con equidad desde el inicio de la modernización económica tuvieron éxito, en contraste con el argumento falaz de las oligarquías, sobre todo en Iberoamérica, que insiste en que primero se debe crear riqueza para luego distribuirla, a través del efecto de goteo, que nunca se ha materializado.

Otras teorías, como la Teoría del Nuevo Comercio inicialmente asociado con Krugman y otros autores que se apartaron de la tradición neoclásica, argumentaron, inspirados por el éxito de Asia Oriental, que el mundo real es muy diferente de lo asumida en la teoría neoliberal, pues los mercados domésticos no funcionan de acuerdo a la mano invisible y sufren de distorsiones. Por lo tanto, la estrategia de la ventaja comparativa no es eficaz para el desarrollo, pero el comercio sí, el cual tiene ventajas competitivas de especialización. Es decir, los países no necesariamente se especializan y comercian para beneficiarse de sus ventajas comparativas, sino que también lo hacen en las áreas donde la especialización en sí misma va a generar ganancias crecientes. Este hecho, aunado a las distorsiones del mercado, requiere la intervención del Estado para crear y promover las ventajas dinámicas, como el apoyo al desarrollo de nuevas tecnologías;¹⁵⁵ la antítesis de la filosofía económica de las oligarquías iberoamericanas.

Sin embargo, aunque el consenso sobre el éxito de Asia oriental se centra en la autoridad del Estado para combinar el crecimiento con equidad, era evidente antes de la crisis asiática que la región todavía tenía mucho trabajo por hacer – con la excepción de Corea– para sacar a millones de sus ciudadanos de la pobreza. Los salarios reales –para trabajadores de producción– en Taiwán, Singapur y Hong Kong no han mejorado en la misma medida que en el caso de Corea. Aunque los salarios son mucho menos indignos que los de México y Brasil, una parte sustancial del crecimiento se logró sobre las espaldas de los trabajadores. De ahí que Walden Bello y Stephanie Rosenfeld, críticos del modelo de

153 Ankie Hoogvelt: *Globalization and the Postcolonial World, The New Political Economy of Development*. The Johns Hopkins University Press, 1997. P. 202

154 Proponentes de la economía política conducida por el Estado.

155 Ankie Hoogvelt: *Globalization and the Postcolonial World, The New Political Economy of Development*. The Johns Hopkins University Press, 1997, p. 207.

Asia oriental, concluyeran en su evaluación de los límites del modelo de la región que se hace evidente que los modelos económicos que contraponen la eficiencia del mercado con la igualdad y el crecimiento económico con el equilibrio ecológico son obsoletos.¹⁵⁶ Ergo, cualquier sistema que antepone el bienestar del mercado sobre el bienestar de la gente y el planeta es insostenible y depredador. Por tanto, a pesar de los logros, el ejemplo de Asia Oriental deja en claro que el desarrollo sostenible debe poner a la gente y al planeta sobre el mercado de forma permanente, sometiendo a las presiones innatas del sistema, a saber, la búsqueda de máxima eficiencia y competitividad, a un equilibrio que confiere absoluta prioridad al bienestar a largo plazo de las personas y del planeta. Es decir, un equilibrio siempre debe conciliar los conflictos entre el mercado y la gente y del planeta en favor de estos últimos.

➔ Liberalización selectiva de la política comercial

Otro cambio importante es la política comercial. El modelo coreano se centra en el apoyo del gobierno a ciertos sectores identificados con la capacidad de ser competitivos a nivel mundial (automotriz, electrónica, petroquímica, semiconductores...), por lo que se abre selectivamente el mercado sólo en aquellos sectores en los que se alcanza la competitividad global. En cambio, los gobiernos en muchos países iberoamericanos trataron de mantener sus privilegios de dependencia mediante la apertura de su economía de manera indiscriminada a través de acuerdos comerciales bilaterales o regionales con EUA y, finalmente, la UE. Nuevamente, el caso de México es el más extremo. México se integró al TLCAN en 1994, firmó el Acuerdo de la UE en 2000 y abrió su economía por completo, a excepción del sector de la energía que fue nacionalizado después de estar en manos extranjeras por medio siglo. Los resultados han sido un desastre para millones de mexicanos que se han visto obligados a emigrar ilegalmente a EUA en busca de una vida que ya no existe en México. Ahora, mientras escribo este párrafo, el gobierno mexicano ha enviado iniciativas para privatizar el sector energético, a pesar de la firme oposición del 80% de la población.¹⁵⁷ En contraste Corea se negó durante décadas a firmar acuerdos comerciales, liberalizando sólo aquellos sectores que alcanzaron la competitividad global. Fue sólo después de cinco años de negociaciones que finalmente firmaron acuerdos comerciales con la UE y EUA, que entraron en vigor en 2011 y 2012 respectivamente.

A diferencia de México, la mayor parte de Sudamérica está abandonando su tradicional relación centro-periferia, transitando hacia la formación de un bloque supranacional regional. Brasil, Argentina y sus pequeños socios en la región están siguiendo otro sendero, reduciendo su dependencia con las metrópolis. Así, en la década de 1990, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay establecieron el Mercosur, un bloque de libre comercio para protegerlos de la fuerte embestida de liberalización total desatada por las metrópolis, sobre todo por Estados Unidos. El bloque está aún en formación, con Venezuela y Bolivia integrándose recientemente como miembros de pleno derecho. La meta final es incorporar a los diez países iberoamericanos de Sudamérica a un bloque similar a la Unión Europea, con libre circulación de bienes y personas y con su propia moneda. Este nuevo cuerpo es UNASUR, creado para fusionar a los miembros del Mercosur con la Comunidad Andina de Naciones (CAN), (Bolivia, Perú, Colombia y Ecuador), el otro bloque comercial de Sudamérica, y Chile. Los Estados Unidos han tratado de forma sistemática de bloquear el desarrollo de UNASUR, ampliando el TLCAN a todo el continente, como el Área de Libre Comercio de las Américas. Sin embargo, muchos países se opusieron a la iniciativa, con Brasil y Argentina oponiéndose a ella de forma prominente y descarrilándola, dado que esto permitiría a EUA imponer sus reglas, siguiendo de cerca el espíritu del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) –ya incorporado en el TLCAN– en las Américas. Ante su fracaso, EUA ha recurrido a establecer acuerdos comerciales bilaterales con Chile, Colombia y Perú, tratando de debilitar al subcontinente mediante la formación de un bloque alineado a EUA, junto con el TLCAN y el Acuerdo de Libre Comercio de América Central y la República Dominicana, siguiendo la habitual relación de dependencia centro-periferia.

➔ Conocimiento hecho en casa

El conocimiento autóctono es otra importante diferencia. En el caso de Corea, el papel *dirigista* del gobierno se caracteriza por un compromiso social que no duda en someter a las fuerzas del sistema capitalista mundial a la prioridad nacional de crecimiento con equidad. El objetivo no es el desarrollo en sí del mercado interno en el sentido del paradigma keynesiano para generar demanda agregada respaldándolo con un fuerte Estado de Bienestar, sino crecer con equidad para dejar de depender de las metrópolis. Esto es particularmente importante en el caso de Asia Oriental. De tal suerte que, a partir de la posguerra, EUA puso énfasis en el desarrollo del este de Asia, especialmente en Japón, Corea

¹⁵⁶ ibid.

¹⁵⁷ Rodrigo Vera Y Rosalía Vergara: Se opone 80% de los mexicanos a inversión privada en Pemex, Proceso, 3 September, 2013.

del Sur, Singapur y Taiwán, protegiendo de esta forma el sistema capitalista ante la amenaza del comunismo y asegurando su hegemonía en la región. Esto implicaba que Estados Unidos aceptara condiciones asimétricas sustantivas en el comercio con estos países para promover el desarrollo, lo que finalmente condujo a una fuerte dependencia de estos países con Estados Unidos en exportaciones y tecnologías.¹⁵⁸ Empero, primero Japón y luego Corea se esforzaron en reducir su dependencia al mínimo, anclando a sus economías en el desarrollo de acervos de tecnologías propias y reservas de mano de obra calificada (capital humano). En el caso de Iberoamérica, el crecimiento con equidad nunca estuvo en la órbita de los gobiernos y, por tanto, la I+D y la mano de obra calificada siempre se vieron con displicencia. Por el contrario, a la relación centro-periferia se le protegió cuidadosamente para mantener los privilegios oligárquicos, adhiriéndose a los intereses geopolíticos y económicos prevalentes en las metrópolis, cualesquiera que fuesen.

Estrechamente vinculada a la mano de obra calificada es la educación. Como se señaló anteriormente, Corea consideró desde el principio a la educación como una de las prioridades nacionales más importantes, al punto que ha fijado una norma a emular para el resto del mundo, destacando consistentemente en los resultados de las pruebas. En gran contraste, Iberoamérica va a la zaga y, una vez más, México es el peor entre las mayores economías de la región, con un sistema educativo que es consistentemente excluyente. Un estudio realizado en 2008, encontró que casi la mitad de los estudiantes en edad escolar en los niveles básico y secundario están excluidos del sistema educativo. Se trata de unos 33 millones de mexicanos, un número mayor que el número de mexicanos actualmente inscritos en el sistema educativo.¹⁵⁹ Según el Compendio Mundial de la Educación de la UNESCO, la matrícula neta de México en el nivel bachillerato en 2010 fue del 71%. Dicha cobertura es claramente inferior a la de países como España (95%), Francia (98%), Reino Unido (96%), Estados Unidos (89%), Japón (100%), Corea (96%) y aún menor que Argentina (82%), Chile (83%) y Brasil (77%*). Sin embargo, en donde México sufre un desfase mucho peor es en los estudios superiores, con una oferta que cubre sólo el 28% en 2010. Esto contrasta notablemente con países como España (73%), Francia (55%), Reino Unido (59%), Estados Unidos (95%), Japón (60%), Corea (103%), y ciertamente menor que Argentina (71%), Chile (59%) y Brasil (30%*). Los índices de cobertura incluyen a las ofertas públicas (federal, estatal y municipal) y a la educación privada en todos los niveles.¹⁶⁰ Ya hemos visto que la calidad de la educación ha avanzado de manera tan dramática que los niños coreanos han logrado consistentemente algunos de los puntajes más altos a nivel internacional en las pruebas escolares. En Iberoamérica la calidad escolar es pésima. Mientras Corea se sitúa entre los mejores en la prueba PISA, todas las mayores economías iberoamericanas tienen puntuaciones significativamente inferiores a la media, en un rango entre 44o y 58o, con Argentina registrando las peores puntuaciones, detrás de Chile, Uruguay, México, Colombia y Brasil.¹⁶¹ Un estudio encontró que el 52% de los estudiantes argentinos de secundaria no entienden lo que leen.¹⁶²

El fin de Corea al apoyar a los conglomerados chaebol era desarrollar actores globales con capacidad probada para desarrollar economías de escala tecnológicas y organizativas que les permitiesen ser unos de los mejores actores mundiales en sectores específicos, como construcción naval, electrónica, semiconductores y automóviles. Tanto los chaebols como los conglomerados mexicanos son propiedad de familias de elite y son oligárquicos. Empero, la diferencia esencial con los grupos empresariales mexicanos es que los coreanos han demostrado a través del tiempo un olfato de negocios superior, combinado con la determinación del Estado de disciplinarlos para seguir adelante con la política económica, desarrollando cadenas de abasto domésticas e invirtiendo en investigación y desarrollo para reducir su dependencia de las licencias extranjeras, como hemos visto. Todo esto ha desencadenado efectos multiplicadores fundamentales que canalizaron los beneficios de aumentar el valor agregado que se queda en casa a lo largo de vastos sectores de la población, incluyendo prominentemente a la clase obrera. El Estado mexicano no presionó a los conglomerados mexicanos a seguir un modelo que redujera su dependencia tecnológica con sus socios extranjeros en coinversiones o con acuerdos de licencia de tecnologías. El desarrollo tecnológico ha sido consistentemente relegado al segundo plano de la política económica. El cortoplacismo que busca beneficios inmediatos en las inversiones y la maximización del valor del accionista, ha dominado por completo a la política económica y a la cultura empresarial en México y el resto de Iberoamérica. En efecto, la política de inversión de México durante varias décadas, y en la mayoría de los sectores abiertos a la inversión extranjera, requería de un mínimo de 51% de capital doméstico.¹⁶³ En otros

158 Álvaro J. De Regil, *The Neo-Capitalist Assault – Development with Asymmetries: The Third World and its Post-War Development Strategies*, Essay One of Part II (Asymmetric Order and Collapse). The Jus Semper Global Alliance, June 2001.

159 Federación Iberoamericana de Ombudsmen: *Educación: Sexto Informe sobre Derechos Humanos*, Trama Editorial 2008.

160 UNESCO, *GLobal Education Digest 2012*. * Data of Brazil son de 2007.

161 Consulted on 28 August, 2009: <http://www.oecd.org/pisa/pisaproducts/pisa2009keyfindings.htm>

162 Juan Ignacio Irigaray: *Emergencia educativa en Argentina*, EL Mundo 14/09/2013

163 Michael W. Gordon: *Observations on the Nature of Joint Ventures in Mexico: Are They Involuntary and Transitory Institutions?*, Boston College International and Comparative Law Review, Volume 2, Issue 2 Latin American Commercial Law Symposium, 1/1/1979.

sectores, en los que se permitía la propiedad extranjera en un 100%, como en la industria automotriz, la política de inversión requería un 70% de contenido nacional en las piezas utilizadas en las plantas de ensamble. De hecho, gracias a esta política, el sector disfrutó por un tiempo de la cadena de proveedores interna mejor desarrollada, con todos los beneficios inherentes en sus efectos dinámicos. No obstante, tanto en las plantas de ensamble como con muchos de los proveedores nacionales, la tecnología estaba firmemente en control de las empresas matrices o se licenciaba de proveedores extranjeros a los que se tenía que pagar regalías. El enfoque seguido por Corea de técnicas de imitación, como primer paso hacia la independencia tecnológica, y la I+D autóctonas, eran, y siguen siendo, utilizadas mínimamente en México y el resto de Iberoamérica.

Desde esta perspectiva, el factor fundamental en la forma en que difieren las industrializaciones de Corea e Iberoamérica no es en las etapas específicas de producción disponibles en un país o si estas etapas incluyen los procesos tecnológicos más sofisticados, sino en aquellos que controlan las patentes y licencias tecnológicas del instrumental de producción y de los programas de *software* de ingeniería. Las industrias de Iberoamérica utilizan a menudo las últimas tecnologías disponibles, pero si las patentes son propiedad de extranjeros y no hay ningún esfuerzo para desarrollar gradualmente tecnologías domésticas a través de la ingeniería inversa y la I+D, la mayor parte del valor generado y el control del desarrollo económico se mantiene con las metrópolis del sistema. En este sentido, Smith hace una argumentación convincente sobre las consecuencias del capitalismo global, en particular de las redes globales de producción, sobre el bienestar de las comunidades, especialmente en los países periféricos. Él llega a la conclusión de que la mayor parte de las ganancias y del superávit no permanece en alguna etapa específica de producción o en las secciones más sofisticadas tecnológicamente, sino con aquellos que controlan las licencias de la maquinaria y del *software* del proceso tecnológico utilizado. Esto significa que las empresas que controlan a la tecnología a través de patentes o licencias de mecanismos como instrumental de maquinaria o paquetes de tecnologías de *software* están en posiciones extremadamente poderosas. En consecuencia, el control de las tecnologías necesarias para el diseño de equipos sofisticados, productos y procesos de producción es fundamental en el desarrollo de una economía competitiva en el sentido de que ésta es capaz de retener la mayor parte de los ingresos generados por sus empresas y trabajadores.¹⁶⁴ Brasil, una de las llamadas economías BRIC, ha relegado el desarrollo tecnológico doméstico sólo en menor medida que México, Argentina y el resto de la región, pues algunos sectores de alta tecnología han ido desarrollando sus propias capacidades tecnológicas y se han vuelto competitivos, como las industrias aeronáutica, de combustibles renovables y electrónica de Brasil. Empero, como con el resto de la región, nunca ha habido un esfuerzo constante y permanente para desarrollar un plan para crear un acervo tecnológico doméstico en los sectores industriales donde hay oportunidades importantes para convertirse en tecnológicamente independientes. El énfasis ha sido laxo y muy dependiente del gobierno de turno. En Corea, por otra parte, el desarrollo de un acervo de conocimiento doméstico ha sido un elemento consistente de la estrategia de desarrollo nacional tanto en regímenes autocráticos como en la democracia representativa. La tabla 2.1 refleja hasta qué punto las principales economías iberoamericanas están por detrás de Corea en el gasto en I+D, la cual gasta más que Japón.¹⁶⁵

País	como % PIB
Corea	3,74
Japón	3,36
Brasil	1,16
Argentina	0,60
México	0,40
Chile	0,37
Colombia	0,16

➔ Control directivo

El control y el desarrollo de conocimientos técnicos también se relaciona con el control directivo en las empresas de coinversión. La política de disuasión de la IED de Corea del Sur incluyó una fuerte renuencia a ceder el control de la gestión a los inversionistas extranjeros en empresas conjuntas. Un caso emblemático es la industria automotriz. Corea comenzó esta industria en la década de 1960, décadas después de México, Brasil y Argentina. Sin embargo, en gran contraste, no cedió el control de la gestión e invirtió en I+D. En efecto, una valoración de este sector en mercados emergentes destaca que *éste es el único país que invirtió en I+D para el desarrollo de producto, retuvo el control de gestión en empresas conjuntas con empresas multinacionales (EMNs), y tenía ambiciosos objetivos de exportación. La industria en Brasil es más antigua que la de Corea del Sur, pero carece de capacidades de desarrollo de producto y la competitividad de manufactura es limitada a pesar de que la industria está controlada en su totalidad por las empresas*

164 David A. Smith: Technology, Commodity Chains and Global Inequality: South Korea in the 1990s Review of International Political Economy, Vol. 4, No. 4 (Winter, 1997), Published by: Taylor & Francis, Ltd.

165 The World Bank: World Development Indicators 2013, Table 5.13 – State and Markets, Science and Technology, consultado en agosto 2013.

multinacionales. Por otra parte, los autores señalan que gradualmente surgieron tres empresas coreanas: Daewoo, Kia y Hyundai, después de obtener de sus empresas conjuntas con socios extranjeros la experiencia y el conocimiento, mas nunca cedieron el control directivo.¹⁶⁶ Los coreanos se aseguraron de mantener a raya a sus socios de coinversión. El mantener el control de gestión les permitió tomar decisiones que, de lo contrario, probablemente no habrían sido en beneficio de Corea. La evidencia histórica muestra claramente que el crecimiento sostenido de los salarios de Corea, si éstos hubiesen trabajado para empresas con la gestión bajo control de los inversionistas extranjeros, no habría sido posible, como podemos ver en Iberoamérica, India o África. Los trabajadores que trabajan para las transnacionales ya sea directamente o subcontratados siempre perciben un salario miserable –en términos de paridad de poder compra– en comparación con el salario que se paga a un trabajador en las metrópolis que hace exactamente el mismo trabajo. No hay igual paga por igual trabajo, sino una decisión política (Arghiri Emmanuel, 1969) de los socios nacionales y extranjeros para explotar a los trabajadores, ya que en ambos casos, el propietario de las licencias, patentes, maquinaria, *software* y procesos es el mismo, ya sea que lo hagan en un país del centro o de la periferia, y no tiene ninguna relación con los diferenciales del costo de vida. En el caso de Corea, el hecho de que no cedieran la gestión a las TNLs y que durante décadas no estuvieran muy interesados en la entrada de IED, aunado a su cultura confuciana, los facultó, si tenían la voluntad, para proporcionar salarios mucho más altos a sus trabajadores.

Esto no debe interpretarse, en absoluto, como que los chaebols fueron magnánimos. No hay duda de que el principal factor generador del aumento sostenido de los salarios reales fue, por mucho, las poderosas movilizaciones de los trabajadores coreanos. Los sindicatos, como en Iberoamérica, habían sido coaccionados por el Estado y los empleadores y eran organizaciones prominentemente corporativistas. Empero, los trabajadores fueron más combativos que en Iberoamérica y muchos se movilaron para formar sindicatos disidentes durante el período autoritario. Por lo que, a pesar de la represión laboral, las huelgas estallaron desde finales de 1960 en las plantas de exportación procesadoras, como Signetics, Korea-Pfizer, Oak Electrónica y GM-Saehan.¹⁶⁷ Esto mejoró las condiciones laborales como lo demuestra el aumento sostenido de los salarios reales en la industria manufacturera, que reduce la brecha con los salarios equivalentes de EUA, al menos desde 1975, como se muestra en el gráfico 1.5. La mayoría de las valoraciones, sin embargo, apuntan a 1987 como el año en que los salarios finalmente crecieron. Empero, nuestra fuente –datos laborales compilados por el Departamento del Trabajo de EUA– muestra un crecimiento sostenido de los salarios reales en dólares EUA desde los setenta. Por tanto, de alguna manera, el poderoso activismo laboral, junto con el compromiso del Estado para crecer con equidad y algún olfato de negocios de los empresarios para prever los beneficios de un mercado interno creciente, se conjuntaron para ceder terreno al aumento de los salarios reales. Fue también el activismo laboral sostenido lo que finalmente logró en 1987, a través de su Gran Lucha de los Trabajadores, el establecimiento de una nueva plataforma en compensaciones laborales, que las puso en el mismo ámbito de las compensaciones laborales de los trabajadores de las metrópolis del sistema.

El florecimiento de Corea del Sur desde la guerra con el norte comenzó con una estrategia exportadora anclada en los salarios de hambre y la abierta represión. El dictador Park siguió un camino similar, pero apoyó la formación de chaebols al mismo tiempo que las micro-gestionó, asegurándose de que cumplieran con las cuotas de producción y exportación. Park reprimió a los trabajadores y reforzó el papel de la FKTU como confederación sindical corporativista. La creación de zonas francas de exportación atrajo a transnacionales japonesas y de EUA, pero siempre como socios minoritarios sin control de la gestión. Éstas eran consideradas como brazos colaboradores del régimen de Park y, por tanto, percibidas por los trabajadores como sus explotadoras. De esta manera, las organizaciones laborales disidentes montaron una fuerte oposición contra la presencia de las TNLs en su país y constantemente objetaron el permitir que tuvieran algo más que una posición minoritaria en su país. Los conflictos laborales con las filiales de IBM, Motorola, Tandy y Citibank en 1990, ofrecen una buena visión de la racionalidad de los trabajadores en su posición. Los dirigentes sindicales afirmaron que *las multinacionales no mejoran nuestra tecnología o nos dan oportunidades de empleo de forma gratuita*. Rechazaban la imagen de las TNLs como socios, refiriéndose a ellas como una "influencia perniciosa". Por otra parte, para muchos, tanto trabajadores obreros como oficinistas, el estar empleados por una transnacional equivalía a sufrir "el dolor y la humillación", un estigma psicológico que no existía con las empresas de coinversión que eran firmas de propiedad mayoritaria coreana y que, por consiguiente, mantenían el control directivo con los coreanos.¹⁶⁸

166 Avinandan Mukherjee Trilochan Sastry: Automotive Industry in Emerging Economies A Comparison of South Korea, Brazil, China and India, Economic and Political Weekly November 30, 1996

167 Mauro Guillen: Organized Labor's Images of Multinational Enterprise: Divergent Foreign Investment Ideologies in Argentina, South Korea, and Spain, Industrial and Labor Relations Review, Vol. 53, No. 3 (Apr., 2000), Cornell University, School of Industrial & Labor Relations.

168 *ibid.*

En marcado contraste, las plantas maquiladoras de México, surgidas a partir de los sesenta como plantas de ensamble para la exportación, rara vez han sido enfrentadas por los trabajadores. La mayoría no tienen sindicatos, los trabajadores sufren una represión sistemática y sus derechos laborales son habitual y abiertamente violados. Además, realmente no proporcionan beneficio alguno a México, que no sea a los propietarios de las plantas. En un inicio eran propiedad de grupos empresariales mexicanos, pero ahora también son propiedad de empresas extranjeras, incluidas empresas coreanas. Estos verdaderos talleres de explotación están completamente separados de la economía nacional, ya que la media de contenido local es de 3%.¹⁶⁹ En Corea, las plantas procesadoras de exportaciones eran propiedad de coreanos y existieron durante la primera fase de industrialización. Poco a poco fueron eliminadas conforme las plantas con mano de obra calificada e intensivas en capital las reemplazaban. Por el contrario, las maquiladoras mexicanas eran en un inicio permitidas estrictamente en las ciudades mexicanas fronterizas con EUA. Ahora, en contraste aún más marcado con Corea, se les permite en cualquier lugar, a partir de la consolidación de la alianza de centro-periferia para la explotación laboral que se produjo después de la firma del TLCAN.

➔ **Inversión extranjera directa**

La política de inversión extranjera en México con el TLCAN es el peor tipo posible de política para dañar a un país. El TLCAN es tan nocivo que sirvió de base al hasta ahora derrotado Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI). El AMI – originado en la OCDE– es un intento de imponer una constitución global de derechos para los dueños del capital mundial. El AMI es el elemento primordial del neoliberalismo.¹⁷⁰ Es la más clara expresión de su filosofía, donde el capital toma clara precedencia sobre los estados y sus sociedades civiles, ya que intenta imponer reglas que virtualmente destruyen el concepto de Estado soberano y de real democracia. Como dice Pierre Bourdieu, del Collège de France, el AMI es la medida política diseñada para cuestionar todas las estructuras colectivas que puedan obstaculizar la protección de las multinacionales y sus inversiones de la soberanía de los estados, ya que la lógica pura del mercado busca destruir los obstáculos: la nación, los trabajadores y sus sindicatos, las asociaciones, las cooperativas y aún la familia.¹⁷¹ El AMI en efecto pretendía demandar a los estados como si fuesen una empresa. Empero, el AMI es desde un inicio la realidad en el TLCAN. El caso de la victoria de Metalclad contra el Estado mexicano es emblemático. El capítulo once del TLCAN estipula que las controversias entre empresas y los estados del TLCAN serán examinadas por un tribunal comercial internacional, que actuará de acuerdo con el Convenio de CIADI¹⁷² –institución ligada al BM– (sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre estados y nacionales de otros estados).¹⁷³ De este modo, el capítulo once del TLCAN impone el tutelaje de los dueños del mercado sobre la soberanía de los estados y se coloca a 180 grados de la política de Corea sobre la IED. La tabla 2.2 muestra las últimas cifras sobre el valor de la IED en Corea y en las principales economías iberoamericanas, su porcentaje del PIB, el Índice de Desarrollo Humano y el Índice Gini.¹⁷⁴ La política económica disuasiva de la inversión extranjera directa de Corea se observa claramente respecto a las principales economías iberoamericanas. El valor de la IED de Chile como porcentaje del PIB, es seis veces el de Corea y al menos 2,5 veces mayor que cualquiera de los de sus vecinos de la región. Empero, el desarrollo humano de Chile, en el lugar 40 en el mundo, está muy por debajo del de Corea, que ocupa el puesto 12 en el mundo, y apenas por encima del de Argentina, que ocupa el puesto 45. Chile,

Tabla 2.2: Valor de inversión extranjera directa en 2012, Índice de Desarrollo Humano (IDH) e índice Gini de desigualdad

País	Valor IED entrante (millones de dólares)	Como % del PIB	IDH	Índice Gini de Desigualdad 2000-10
Chile	206594	78,0	0,819	52,1
Brasil	702208	31,2	0,73	54,7
Colombia	111924	30,3	0,719	55,9
México	314968	26,8	0,775	48,3
Argentina	110704	23,3	0,811	44,5
Corea	147230	13,0	0,909	31,0

169 Anne Vigna: Mexico: Hell is the Tijuana assembly line, The Jus Semper Global Alliance, A TLWNSI Issue Brief, September 2010.

170 Amigos de la Tierra: las empresas mandan: ¿quién paga la cuenta?, Agosto 2003.

171 Pierre Bourdieu, "The Essence of Neoliberalism," Le Monde Diplomatique, December 1998.

172 International Centre for Settlement of Investment Disputes.

173 Fernando Bejarano González: El conflicto del basurero tóxico de Metalclad en Guadalcázar, San Luis Potosí. En: Laura Carlsen, Tim Wise, Hilda Salazar (Coord.): Enfrentando la globalización Respuestas sociales a la integración económica de México. Colección América Latina y el Nuevo Orden Mundial. México: Miguel Ángel Porrúa, Universidad Autónoma de Zacatecas, Global Development and Environment Institute Tufts University, Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, 2003.

174 UNCTAD: World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development; UNDP: Human Development Report 2013, The Rise of the South Human Progress in a Diverse World; World Bank, World Development Indicators: GDP (current \$), consulted on 12/9/2013; OECD Extracts: Income distribution and poverty, Gini at disposable income post taxes and transfers for 2010 (Data extracted on 10 Jul 2013).

considerado por muchos analistas como la cenicienta del neoliberalismo bien aplicado, registra uno de los más altos índices de desigualdad, ubicándose entre los últimos 15 índices Gini, junto con muchos países iberoamericanos, la región más desigual del mundo. De hecho, de los 19 países iberoamericanos, sólo seis tienen peores índices de Gini que Chile en el último Informe de Desarrollo Humano del PNUD. El valor de la IED de México, como porcentaje del PIB, es sólo el doble del de Corea, debido principalmente a que el sector energético sigue estando protegido de los inversores extranjeros, pero, como puede esperarse, su IDH y su índice Gini están a años luz de distancia de los de Corea. Llama la atención que Argentina tenga el valor más bajo de IED entre las economías más grandes de la región y también el mejor índice de desigualdad. No podemos correlacionar directamente estas variables, pero está claro que la política de disuasión de la IED de Corea ha sido un factor estratégico importante en el éxito del capitalismo propio de Corea y en los indicadores de desarrollo social dramáticamente mejores que los de cualquiera de los países iberoamericanos. Huelga decir que todos los países iberoamericanos antes mencionados tuvieron un rango mucho más alto en el índice de transnacionalidad 2005 de la UNCTAD, comentado anteriormente, que Corea.

Ninguna de las principales economías de Iberoamérica mantuvo una política única de industrialización que definiera el papel a jugar de la IED en sus planes de desarrollo. La mayoría de los países de Sudamérica sufrieron de continua inestabilidad política, con frecuentes golpes militares que generalmente reprimían a los sindicatos, pero que a veces consideraban a los inversionistas extranjeros como males necesarios, a veces como abiertos enemigos o villanos y algunas veces, como en la dictadura de Pinochet en Chile, como socios amistosos. Una valoración comparativa de la política de IED de Argentina es ilustrativa de la región. Ésta identifica un historial de políticas alternativas que oscilan entre políticas restrictivas y permisivas de la IED como parte de la estrategia de sustitución de importaciones de la Argentina, en función de si el régimen era autoritario, populista o llamado democrático, así como, en función de la mentalidad predominante de los trabajadores sindicalizados, a veces muy críticos con las empresas extranjeras y a veces consideradas como necesarias.¹⁷⁵

Sin embargo, esto ha ido cambiando de forma consistente hacia una clara tendencia nacionalista/proteccionista durante más de una década. En efecto, como parte del sendero liderado por Brasil y Argentina para reducir su dependencia económica y política de las metrópolis, varios eventos de la región que han sobrevenido señalan una reducción de las políticas neoliberales anteriores hacia un factor cada vez más nacionalista y regional que adquiere gran peso en las nuevas políticas. El más prominente es el compromiso con la construcción de un bloque comercial regional con el Mercosur y, en definitiva, una unión supranacional con UNASUR. También han hecho un giro de 180 grados en la política de inversión extranjera para sus sectores energéticos estratégicos. Brasil y Argentina privatizaron total o parcialmente las industrias del petróleo en la década de 1990, pero ahora, en marcado contraste con México, han revertido su posición anterior y están tomando el control total de sus sectores de petróleo, relegando a los inversores extranjeros a una posición minoritaria.

No obstante lo anterior, un evento aún más digno de mención son las políticas de Brasil y Argentina para aumentar la participación del trabajo en el ingreso, lo que indica un freno drástico al modelo tradicional de explotación laboral atrincherado en Iberoamérica.

Brasil tomó una decisión que es trascendental e histórica debido a su enorme efectividad para reducir la pobreza de una manera muy significativa y en el lapso de poco más de una década. A partir de 2010 el Estado brasileño ha estado aumentando anualmente el salario mínimo real, hasta el año 2023, siguiendo la simple regla de incrementar los salarios nominales aplicando la tasa de inflación más el crecimiento del PIB registrado dos años antes. Sin duda, esta política va a transformar gradualmente los salarios brasileños en salarios dignos. De esta manera, Brasil se comprometió a cerrar la brecha salarial que prevalece entre las compensaciones laborales brasileñas actuales, todavía indignas, y el entorno de salarios dignos existente en las economías desarrolladas, en el contexto actual del mercado. El compromiso se convirtió en ley durante el gobierno de Lula y, por tanto, el gobierno de Dilma Rouseff ha seguido adelante con su aplicación. A la tasa que están creciendo los salarios reales, no lograrán un carácter de salario digno en 2023, pero, sin duda, las compensaciones laborales habrán dado un gran paso en el cierre de la brecha de salario digno para ese año.¹⁷⁶

175 Mauro Guillen: Organized Labor's Images of Multinational Enterprise: Divergent Foreign Investment Ideologies in Argentina, South Korea, and Spain, *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 53, No. 3 (Apr., 2000), Cornell University, School of Industrial & Labor Relations.

176 See: Alvaro J. de Regil: Brazil: In perfect harmony with TLWNSI's concept, *The Jus Semper Global Alliance*, a TLWNSI Issue Brief, January, 2010.

Argentina disfrutó tradicionalmente del más alto nivel de vida en Iberoamérica en gran parte del siglo XX. En la primera parte, a pesar de que la economía dependía mucho de las divisas de la exportación de productos agrícolas, Argentina era considerada uno de los países más ricos del mundo. Los salarios reales tuvieron una brecha muy favorable frente a los salarios reales de muchos países de Europa, un factor que atrajo a millones de inmigrantes europeos para poblar gran parte de su territorio, hasta entonces escasamente poblado. Sin embargo, durante la segunda mitad del siglo, a pesar de su énfasis en la industrialización por sustitución de importaciones, Argentina experimentó un largo período de crisis políticas y económicas recurrentes, con las altas tasas de inflación convirtiéndose en una característica permanente de su economía. Los golpes militares, el deterioro de los términos de intercambio para sus exportaciones agrícolas y una estrategia inacabada de sustitución de importaciones, no le permitieron convertirse en una economía desarrollada y en cambio descendió a volverse una economía de ingresos medios con un nivel de vida deteriorado y creciente desigualdad. A finales de los años ochenta, Argentina adoptó las recetas del Consenso de Washington y vivió un corto episodio de auge económico a fin de siglo. Empero, la apertura *laissez-faire* de la economía argentina en realidad resultó en su colapso total debido a la base puramente especulativa y depredadora sobre la cual estaba anclada. Con el abandono de la economía de demanda en favor del enfoque neoclásico puro y duro, los salarios reales –como en el resto de Iberoamérica– se deterioraron sustancialmente y la desigualdad creció exponencialmente hasta que la economía se desplomó en 2001-2002. No obstante, los gobiernos de neoliberalismo extremo fueron derrocados por el pueblo y, desde 2003, Argentina ha pasado de un *etos* puramente *laissez-faire* a una política económica mucho más cautelosa –con algunas medidas de regulación, con un enfoque económico menos privatizado y más inclinado a apoyar a la demanda. Los gobiernos de centro-izquierda han hecho hincapié en la recuperación de los salarios reales. Aunque esto no se ha puesto en práctica mediante la legislación de una fórmula precisa para aumentar los salarios reales, como es el caso de Brasil, sin duda han sido capaces de recuperar los salarios a un ritmo impresionante. Esto se ha traducido en una recuperación sostenida de los salarios reales. De ahí que los salarios reales manufactureros, en particular, están en su nivel más alto desde al menos 1996, más que duplicando su valor real previo durante el breve auge neoliberal. Esto se ha traducido en un incremento de 429% de los salarios nominales en dólares EUA entre 2002 y 2012,¹⁷⁷ lo que, después de ajustar la inflación –usando el estimado del *Billion Prices Project* del MIT,¹⁷⁸ se traduce en un aumento de 84% en su índice de homologación de salario digno con los salarios equivalentes de EUA.

Tanto las políticas de Brasil como las de Argentina se desvían del modelo centro-periferia tradicional predominante en la región, en congruencia con sus políticas públicas actuales.¹⁷⁹ Empero, el reto es consolidar la construcción de un nuevo paradigma que está todavía demasiado lejos del concepto de crecimiento con equidad seguido por Corea durante su época de desarrollo. Este tipo de eventos positivos se pueden evaluar como políticas muy magras y que llegaron demasiado tarde, dada la imparable embestida en todo el mundo para consolidar el, no obstante, insostenible paradigma neoliberal ofertista. De ahí que todos los países estén experimentando fuertes presiones para reducir drásticamente los salarios reales y precarizando los derechos laborales con el único objetivo de aumentar el valor del accionista.

Como se señaló antes, Corea logró consolidar la cuota del trabajo en el ingreso en un nivel propio de las cuotas del trabajo en las economías desarrolladas. En consecuencia, desde finales de los ochenta Corea ya no puede competir con salarios bajos con el sudeste asiático, China o Iberoamérica. Lo que ha hecho en cambio es promover a Corea, S.A. con una estrategia nacionalista, mas aún con visión exterior, que desplaza a la producción de mano de obra intensiva a los países periféricos, donde todavía puede extraer la mayor parte de la plusvalía generada a un costo laboral miserable. Corea, S.A. está emulando el proceso de acumulación de capital históricamente aplicado por las metrópolis del sistema. Así mismo, Corea ha ejercido una presión a la baja sobre los salarios reales desde 1997, a pesar de enfrentar una fuerte resistencia popular. También ha hecho grandes avances en el desarrollo de su conocimiento tecnológico doméstico, que compensa marginalmente al crear empleos mejor pagados. Empero, como afirma Smith, la voluntad política jugará el principal papel en lo que ocurre a continuación: *El futuro no será determinado por la 'economía': moverse hacia arriba o hacia abajo en las cadenas de productos básicos está íntegramente relacionado con las dinámicas políticas en las sociedades anfitrionas, así como las presiones políticas en el núcleo (como el impulso proteccionista de EUA).*¹⁸⁰

177 La Alianza Global Jus Semper: Véase apéndice: Tabla-T5 – Homologación de brecha de salario digno (respecto a EUA) para todos los empleados en el sector manufacturero en términos de paridades de poder de compra 1996-2012 para Corea y economías selectas.

178 La tasa de inflación oficial de Argentina se ha vuelto polémica en los últimos años porque el gobierno ha sido acusado de manipular los datos. La mayoría de los analistas cuestionan la tasa oficial reportada por el INDEC, la oficina de estadísticas oficiales responsables de esta medida. Mientras que el INDEC reportó una tasa de inflación de 9,5% para 2011, la mayoría de los estimados más que la duplicaron. El "Billion Prices Project" de MIT considera a la inflación real en 23,99%.

179 Véase: Álvaro de Regil Castilla: La brecha de salarios dignos manufactureros de Argentina: todavía un trecho por recorrer mas cada vez más cerca, La Alianza Global Jus Semper, Breviario Temático LISDINYS, septiembre de 2011.

180 David A. Smith: Technology, Commodity Chains and Global Inequality: South Korea in the 1990s Review of International Political Economy, Vol. 4, No. 4 (Winter, 1997), Published by: Taylor & Francis, Ltd.

→ Gestión de la política monetaria

Otro factor importante que define los divergentes caminos de desarrollo de Corea e Iberoamérica fue la superior destreza de Corea en el manejo de la política monetaria y de los flujos financieros. Desde los setenta hasta finales del siglo XX, Brasil, México y Argentina sufrían de continuas crisis económicas, debido a la mala gestión de los flujos financieros y la política monetaria. A menudo esto se debió a la corrupción estrechamente vinculada al capitalismo de compinches puro y duro, que provocó grandes devaluaciones monetarias e hiper inflación, sobre todo en Brasil y Argentina, pero desde luego también en México. La historia reciente está llena de grandes escándalos repletos de daño moral deliberado que tuvieron un impacto directo sobre la política monetaria y fiscal, los niveles de endeudamiento público y privado y la gestión de los sistemas bancarios. Las crisis recurrentes son la puerta de entrada para que las instituciones financieras de las metrópolis –a través de los esquemas de rescate reestructurados del FMI/BM– forzaran la apertura prematura de las economías, el descarrilamiento de estrategias de desarrollo pasadas y la pérdida de soberanía a cambio de garantizar a las oligarquías regionales el sostenimiento del control del poder con el apoyo de sus tutores.

En México, de nuevo en el extremo de la escala, el sector bancario fue expropiado por el Estado durante la crisis de la deuda de 1982, después de estar bajo propiedad privada doméstica la mayor parte de su historia. Luego, los bancos fueron privatizados de nuevo a través de una serie de esquemas de capitalismo de compinches extremo, enfangados en enorme corrupción y plasmados en flagrantes planes de peculado que posteriormente quebraron a muchos de ellos. Las carteras de los bancos fueron desintoxicadas gradualmente y los bancos rescatados a costa del contribuyente (escándalo Fobaproa) para luego de nuevo ser vendidos a bancos extranjeros. El nivel de corrupción es tan alucinante que provocó una inusual valoración coreana. La valoración proporciona una conclusión que ilustra el daño moral que manchó la gestión del sistema: *la experiencia mexicana indica que la intervención gubernamental puede causar graves problemas de daño moral. La prevalente mala gestión y el compadrazgo generalizado en Fobaproa indican que grandes cantidades de dinero público se utilizaron para salvar a ricos banqueros y empresarios, quienes eran responsables de imprudentes prácticas de préstamos o que tomaron dinero prestado de los bancos de forma ilegal, y que no pagaron.*¹⁸¹ Hoy en día, cerca del 90% del sector bancario es propiedad de los principales bancos extranjeros, en particular, de España, EUA, Canadá y el Reino Unido. Los países con sistemas bancarios en manos de extranjeros se encuentran en una posición muy débil para ejercer políticas monetarias y de desarrollo. Las decisiones de crédito en el sistema suelen separarse de las necesidades de financiamiento productivo de las empresas nacionales, pues están sujetas a los intereses de los accionistas extranjeros, que a su vez ponen en peligro la reactivación de préstamos para la producción y el desarrollo.¹⁸²

En marcado contraste, los gobiernos de Corea durante la época de desarrollo ejercen un estricto control sobre los bancos y los flujos y no sufren ninguna crisis hasta 1997, por su laxitud contaminada de compadrazgos con los chaebols. Los gobiernos de Corea regulaban a los flujos de capital financiero a través de una omnipresente presencia reguladora. Entre 1961 y 1980, el Estado poseyó la mayor parte de los grandes bancos, incluido el Banco de Corea, cinco bancos comerciales a nivel nacional, seis bancos especiales, y los dos bancos de desarrollo (Banco de Desarrollo de Corea y el Banco de Exportación e Importación). El Estado micro gestionaba al sector, regulando cada aspecto, desde revisiones salariales hasta límites máximos para cada banco, controlando sus fondos operativos y tasas de interés. El Estado también controlaba el sistema financiero y la política monetaria nombrando a todos los altos funcionarios de los bancos y autorizando todas las asignaciones de crédito. Esto le permitió evitar cualquiera de las constantes crisis financiero/económicas de Iberoamérica hasta que también incurrió en la relajación reguladora del sector por el compadrazgo.¹⁸³

Otro contraste claro es el nivel de ahorro tradicionalmente mucho más alto, no sólo en Corea sino en toda Asia oriental, que en Iberoamérica. Antes de la crisis asiática de 1997, el ahorro en Asia oriental promedió 30% del ingreso nacional frente al 20% para Iberoamérica. Mientras que la China de bajos ingresos ahorró 40% del ingreso nacional, el México de ingreso medio lo hizo en sólo 15%. Los ahorros mucho mayores del este de Asia, y desde luego de Corea, que de Iberoamérica, le permitieron financiar su desarrollo con ahorro interno. Evitando así muchos de los problemas de endeudamiento que Iberoamérica ha encarado.¹⁸⁴ Pero ¿por qué el ahorro es mucho menor en Iberoamérica? Una de las razones con cierto mérito argumenta que *la alta acumulación de capital humano y la orientación a la exportación han producido círculos virtuosos de crecimiento, empleo y equidad en el Este de Asia. Por el contrario, la escasa educación y*

181 Nae-Young Lee. The Political Economy of Bank Restructuring in Mexico. Kyun Hee University, South Korea, October 2001.

182 Alicia Girón González y Noemi Levy Orlik: México: ¡Los bancos que perdimos! De la desregulación a la extranjerización del sistema financiero. IIEC, Instituto de Investigaciones Económicas. Facultad de Economía, UNAM, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2005.

183 You-il Lee, South Korea's Meandering Path to Globalisation in the late Twentieth Century, Asian Studies Review, September 2010, vol. 34

184 Kevin Watkins, Economic Growth with Equity, lessons from East Asia, Oxfam Publications, 1998.

la estrategia de sustitución de importaciones en América Latina han generado círculos viciosos en los que la falta de oportunidades económicas han exacerbado la pobreza, reduciendo los incentivos para el ahorro y la educación, y limitando el crecimiento económico agregado.¹⁸⁵ Por supuesto, antes de las oportunidades económicas y de la pobreza, destaca la falta de compromiso de los gobiernos iberoamericanos para proporcionar educación con calidad. Esto genera una falta de oportunidades para millones de ciudadanos. De hecho, las actitudes en Iberoamérica son negativas. El bajo nivel de compromiso de los ciudadanos con el desarrollo nacional y la falta de confianza en sus gobiernos todavía produce una salida continua de ahorros hacia las metrópolis del sistema.

➔ **Cohesión racial**

Una diferencia discutible mas muy evidente es la cohesión racial de Corea frente a la diversidad racial de Iberoamérica. Algunos analistas (Jae -Young Ko, Wan-bae Kim¹⁸⁶) ven en la cohesión un factor que ha fortalecido el nacionalismo de Corea, el cual, aunado a una cultura confuciana, ha facilitado un sentido de construcción de la nación y la voluntad de la clase gobernante de Corea para incluir, en lugar de excluir, a más sectores de la población en las filas de la gente con acceso a una calidad de vida digna. Otros autores (Goldner, You-il Lee, Wan-soon Kim et al) consideran a esta cohesión un mito o factor negativo. En cualquier caso, lo que es un hecho, es el sistema de clases sociales, étnicamente cargado, prevalente en Iberoamérica. En los países con un gran componente prehispánico o con grandes poblaciones de origen africano en su población, como México, toda Centroamérica, Brasil, el Caribe y los países andinos, el racismo está muy extendido, aunque cubierto por un espeso velo de hipocresía. Lo habitual es que mientras más clara sea la piel mayores son las oportunidades para disfrutar de una calidad de vida digna. Algunos se refieren al contexto social como *pigmentocracia*. En Iberoamérica, las comunidades indígenas sufren una discriminación extrema en el acceso a los sistemas del Estado de Bienestar y de desarrollo humano. Un ejemplo de ello, en México, muchas comunidades rurales tienen escuelas que no ofrecen los seis años de educación primaria. Por el contrario, se puede afirmar que el hecho de que Corea tenga una población étnica y lingüísticamente homogénea, ha contribuido de forma significativa a evitar la discriminación cargada de racismo y a estimular mucha mayor movilidad social.

Como complemento de esta sección, la tabla 2.3 proporciona una vista esquemática de las diferencias entre Corea e Iberoamérica en las variables aplicadas que son claves para el desarrollo.

Tabla 2.3: Comparación esquemática de las variables políticas, comerciales y culturales públicas que influyen en el desarrollo económico y humano entre Corea e Iberoamérica

Variable	Corea	Iberoamérica
Estrategia medular de desarrollo	Construcción de la nación, estrategia de mirar hacia adentro junto con el crecimiento con equidad mediante la inversión en bienes sociales/productivos.	Adaptación de la relación neocolonial centro-periferia al paradigma económico prevaleciente –de demanda o de oferta– al maximizar las ventajas comparativas centradas en mano de obra barata a costos de moderno-trabajo-esclavo.
Papel del Estado	Cultura de Estado <i>dirigista</i> , con fuerte énfasis en asegurar que el sector privado cumpliera con los planes de desarrollo. Énfasis en hacer de Corea una potencia económica independiente y competitiva centrada en la aparición de Corea, S.A. en el escenario mundial.	Estado <i>dirigista</i> sólo durante la era keynesiana. Adaptación posterior al neoliberalismo y plena adopción del mantra: apertura económica, privatización y reducción del Estado al mínimo común denominador. Rectificación reciente hacia políticas proteccionistas, sobre todo en los sectores energético y financiero y creación de bloques económicos/políticos regionales en la mayor parte de Sudamérica. Completo sometimiento a los intereses de Estados Unidos en México, Centroamérica, República Dominicana, Colombia, Perú y Chile.
Inversión en los bienes sociales/productivos	Alta prioridad a proveer alta cobertura y educación de alta calidad como base de un crecimiento con equidad, proveyendo acceso a los recursos productivos y logrando el pleno empleo. Construcción gradual y expansión del sistema de bienestar para incluir a todos los trabajadores en activo.	Prioridad baja, baja cobertura y educación de baja calidad. Desarrollo incoherente del sistema de bienestar y privatización parcial de la educación, la sanidad, las pensiones, emulando el modelo de EUA.

185 Nancy Birdsall and Juan Luis Londoño: Asset inequality does matter: Lessons form Latin America, OCE Working paper, Inter American Development Bank, March 1997
 186 Migration of foreign workers into South Korea: From Periphery to Semi-Periphery inthe Global Labor Market, Asian Survey, Vol. 44, No. 2 (March/April 2004), University of California Press.

Variable	Corea	Iberoamérica
Estrategia de industrialización	Anclado en el desarrollo de chaebols, primero a través de la sustitución de importaciones y la producción de mano de obra intensiva para luego hacer la transición al desarrollo del conocimiento tecnológico doméstico y mano de obra de altas capacidades. Fuerte apoyo al desarrollo de cadenas de abasto domésticas.	Anclado en el desarrollo de conglomerados nacionales, primero a través de sustitución de importaciones con uso intensivo de capital y fuerte atracción de inversión extranjera directa, utilizando mano de obra barata y la disponibilidad de los recursos naturales. Ningún esfuerzo de transición a manufactura de altas capacidades y de alto valor agregado. Pobre esfuerzo en el desarrollo de las cadenas de abasto domésticas.
Inversión extranjera directa	Políticas de disuasión para mantener a la IED en niveles bajos, por lo general considerada como villana o mal necesario. Fuerte preferencia por la utilización de préstamos para financiar los planes de desarrollo.	Alta prioridad para atraer a empresas extranjeras, por lo general consideradas como males o socios necesarios. Uso amplio de plantas maquiladoras en México, Centroamérica y Caribe, completamente desvinculadas de las cadenas de abasto nacionales.
Cultura gerencial en la IED	Nacionalista, no cediendo el control de gestión en las empresas de coinvertión.	Mucho menos nacionalista y con tendencia a ceder el control de la gestión de las empresas de coinvertión. Fuerte mentalidad colonial.
Términos de comercio asimétricos	A favor de las exportaciones de Corea durante los primeros decenios de desarrollo.	No hay trato preferencial
Liberalización económica	Proteccionista, abriendo selectivamente sólo aquellos sectores que alcanzaron posiciones competitivas globales. Rechazo a firmar acuerdos comerciales hasta finales de 2000	Proteccionista durante décadas hasta surgimiento del neoliberalismo en los 80. Adhesión entusiasta al mantra del Consenso de Washington para proteger privilegios oligárquicos tradicionales de la relación centro-periferia. Apertura casi indiscriminada de los sectores económicos y firma de acuerdos comerciales regionales y bilaterales. Implacable presión para privatizar el sector energético estratégico en México. Rectificación reciente hacia políticas proteccionistas, en particular en sectores de energía, minería y financiero y creación de bloque económico/político regional en la mayor parte de Sudamérica.
Investigación y desarrollo	Fuerte énfasis en el desarrollo de tecnologías propias. Uso extensivo de métodos de imitación/ingeniería inversa y muy alta inversión en I+D para reducir la dependencia tecnológica al máximo y desarrollar sectores tecnológicos de alto valor añadido.	Alto displicencia por el desarrollo de conocimientos propios con excepción relativa de Brasil. Mentalidad de corto plazo propensa a optar por uso de licencias, cediendo a las transnacionales el beneficio de economías de mucho mayor valor añadido.
Política monetaria	Control cercano del sector financiero y de la política monetaria. Políticas públicas diseñadas para producir altos niveles de ahorro. El riesgo moral con chaebols tuvo efecto directo en la crisis de 1997.	Control laxo del sector financiero. Bajo nivel de ahorro y alta fuga de capitales. Alto daño moral afianzado como norma habitual. Altos niveles de corrupción gestaron extensas malversaciones socializando costos y privatizando ganancias.
Cultura de negocios	Capitalismo de compinches entre el Estado y chaebols es endémico. Nacionalista, no cede el control de gestión en las empresas de coinvertión. Relativamente favorable a las visiones de desarrollo a largo plazo debido al esfuerzo permanente del Estado para disciplinar al sector privado.	Capitalismo de compinches predomina en cultura empresarial, sobre todo en los grandes conglomerados. Anti-nacionalista. Depredadora, explotadora e inmersa en la práctica de moderno trabajo esclavo, mentalidad excesiva a corto plazo, monopólica y con altos niveles de corrupción.
Derechos laborales	Amplia violación de derechos laborales. Menor control de sindicatos debido al combativo e implacable activismo obrero, que permitió a los trabajadores adquirir un gran aumento de la cuota del ingreso y consolidar una nivel más alto en tabuladores salariales. La persistente polarización entre trabajadores regulares y no regulares se está reduciendo negativamente debido a la creciente precarización de las condiciones laborales a todo lo largo del espectro después de la inmersión completa de Corea en el sistema global neoliberal.	Endémica violación de los derechos fundamentales del trabajo, amplia práctica de moderno trabajo esclavo. Mayoría de sindicatos están controlados en connivencia con el Estado. Activismo relativamente bajo de los trabajadores en defensa de derechos. Alto desempleo produce altos niveles de trabajadores en economía informal. Reducción sistemática de compensaciones laborales en particular en México. Brasil y Argentina han implementado políticas para revertir tendencia mejorando así cuota en el ingreso de los trabajadores.
Valores culturales	Fuerte identidad y orgullo nacional; cultura de compartir, de solidaridad y de interés por el bienestar de la comunidad, posiblemente influenciada por valores confucianos. Cohesión étnica y lingüística.	Fuerte individualismo, bajo solidaridad, alta percepción de la lucha de clases. Diversidad étnica y lingüística. Altos niveles de racismo y de "clacismo". Mentalidad colonialista impide construcción de una fuerte identidad nacional.

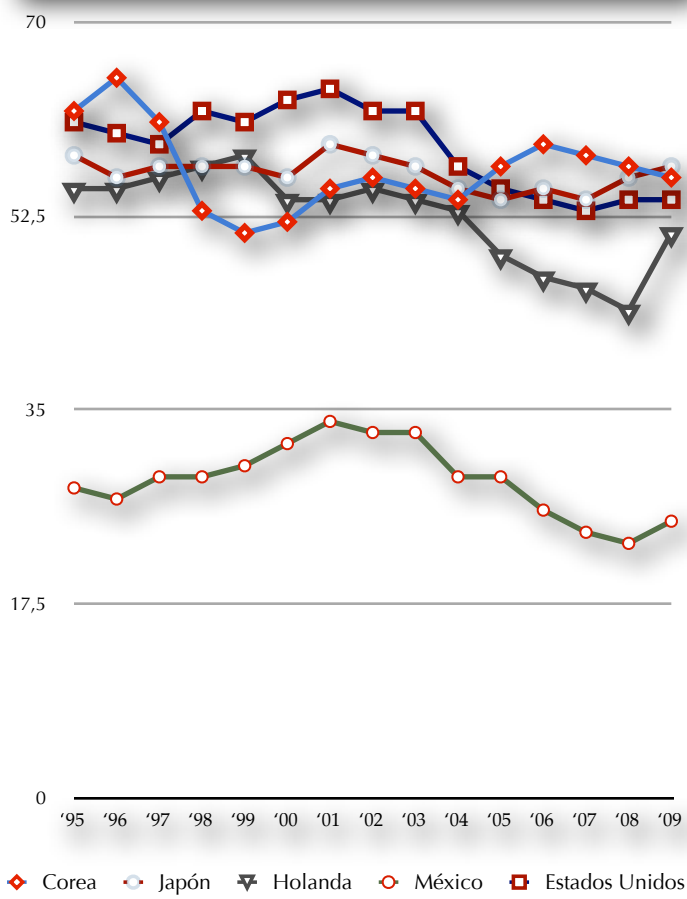
Como corolario de esta sección, todo esto contradice el argumento neoliberal tradicional de que Iberoamérica ha fracasado debido a la intervención del Estado, mientras que el este de Asia siguió el dogma neoliberal. Esto no sólo es falso, sino que la crisis actual ha puesto de manifiesto la necesidad de una mano muy visible del Estado para someter a la enorme avaricia del capitalismo y anteponer a la gente y el planeta sobre el mercado. La clave del éxito de Corea fue, en síntesis, el fuerte y competitivo nacionalismo/proteccionismo conjuntado con la poderosa fuerza de una clase obrera militante cuyo fin fue capturar su cuota justa en el ingreso. Por un lado, Corea invirtió en los bienes productivos, comprometiéndose a lograr el pleno empleo, siguiendo un sendero hacia la industrialización anclado en el aumento sostenido del valor agregado; lo que provocó un aumento de los salarios reales y con el neoliberalismo y su "libre comercio" notoriamente escasos, hasta este siglo. Por otro lado, Corea tiene a una clase obrera muy combativa que luchó duramente para lograr una calidad de vida digna durante las llamadas eras autoritaria y de "democracia". Además, aunque Corea está plenamente inmersa en el neoliberalismo, las estructuras sociales, tecnológicas y empresariales de su edificio económico, que fueron construidas durante su estrategia de desarrollo, le permiten sin duda hacer frente a las poderosas fuerzas del asalto neoliberal de forma mucho mejor que Iberoamérica, donde México, la segunda economía, se destaca por haberse ya entregado por completo a los dictados depredadores del capitalismo global. Una perspectiva de Empleo de la OCDE para México para el año 2011 estima el empleo informal en casi dos tercios del empleo total. El reporte informa que *La incidencia del empleo informal ha aumentado sustancialmente desde un nivel ya alto y más que en crisis anteriores. Esto refleja una fuerte disminución de la proporción de la población en edad de trabajar en el empleo formal durante la fase inicial de la crisis debido a la disminución de la demanda de exportaciones y a un fuerte aumento en la proporción de la población en edad de trabajar en el empleo informal (hasta 63% del empleo total) durante la última fase de la crisis y la fase inicial de la recuperación. Este aumento del empleo informal refleja la tendencia de quienes perdieron su empleo en el sector formal a entrar en el trabajo informal y, posiblemente, la participación de los miembros de la familia previamente inactivos en el trabajo informal para compensar la pérdida de ingresos de los hogares.*¹⁸⁷ El futuro de Corea bajo el neoliberalismo está por verse, pero sin duda será el resultado de un choque de fuerzas opuestas. En efecto, aunque Corea se encuentra en una posición mucho mejor que la mayoría de los países del mundo, el actual aumento de la desigualdad no se encuentra con una fuerza de trabajo dócil y los chaebols tendrán tiempos difíciles para cumplir con sus metas de aumentar el valor del accionista a través de la precarización laboral. La única diferencia es que los trabajadores coreanos no están solos, pues esta vez los asalariados están movilizándose en todo el sistema mundial para poner fin al etos neoliberal y sus prácticas depredadoras.

¹⁸⁷ Employment Outlook 2011 – How does Mexico compare? OECD, 2011.

PARTE III

El concepto de salario digno LISDINYS se basa en la sencilla idea de igual paga por igual trabajo. Idea que es parte del derecho internacional en el artículo 23 de la Declaración Universal de Derechos Humanos. La lógica es muy simple. Si las economías de todos los países del sistema capitalista han sido globalizadas no democráticamente –puesto que nunca se preguntó a las ciudadanía si querían que sus economías fuesen globalizadas, entonces los salarios también tienen que ser globalizados, para que los trabajadores que hacen el mismo trabajo –sobre todo para las mismas empresas o indirectamente desde sus cadenas de abasto– ganen los mismos salarios reales que los trabajadores equivalentes en los países matrices. Empero, deliberadamente, mientras que los precios, los mercados y el acceso a los mercados laborales se han globalizado, no los salarios. Al contrario, no sólo no se han globalizado sino que su valor real ha sido vigorosamente erosionado en la periferia así como en las economías en el núcleo del sistema. Así, mientras que los salarios en las economías desarrolladas han sido gradualmente erosionados, en la periferia han sido reducidos buscando llegar al mínimo común denominador. Actualmente, dicho parámetro son los salarios que se pagan en China e India, que son a todas luces salarios de moderno-trabajo-esclavo, aún a pesar de haber crecido en términos reales en los últimos años.¹⁸⁸ Lo que ha sucedido es que la llamada mano invisible del mercado, que arguye hacer la asignación más eficiente de los recursos, ha funcionado muy visiblemente siempre a favor de la oferta; a saber, los inversores institucionales darwinistas y, literalmente, extractores de vida, de los mercados financieros globalizados: Goldman Sachs, Morgan Stanley et al. Con tan sólo abrir cualquier diario, podemos ser testigos todos los días de cómo las agencias calificadoras de los llamados mercados financieros exigen dismantelar el Estado del Bienestar y ejecutar la flexibilización total de los mercados laborales en Europa, como lo han estado haciendo durante décadas en la periferia, para que sus empresas puedan sentirse en libertad de contratar y despedir a placer, sin la monserga de los derechos laborales ni cualquier atisbo de responsabilidad social corporativa. Esta presión de los mercados financieros internacionales se ha ejercido implacablemente en Corea desde la crisis de 1997. Esto ha hecho mella en los salarios reales de los trabajadores coreanos.

Gráfica 3.1: Porcentaje de la cuota laboral en el ingreso (costes laborales unitarios)



En efecto, la gráfica 3.1 muestra la participación laboral en el ingreso de todos los sectores de la economía en términos de costes laborales unitarios de Corea. Es evidente que la participación del trabajo de Corea experimenta un fuerte descenso a partir de 1997. Una comparación de la participación laboral de Corea en el ingreso entre su punto más alto en 1996 y su punto más bajo en 1999, registra una caída del 21,3% en sólo tres años, de cuotas de 65,3% a 51,4 %, respectivamente.¹⁸⁹ Sin embargo, como se señaló antes, la cuota en el ingreso de Corea fue capaz de consolidar su nivel en un rango que se corresponde con el de las economías desarrolladas y dramáticamente más alto que el porcentaje de países como México, como se ilustra en esta gráfica. Los costos de compensación laboral en el sector manufacturero

188 Álvaro de Regil Castilla: Una aproximación comparativa a la brecha de salarios dignos china, La Alianza Global Jus Semper, Un Breviario Temático LISDINYS, junio 2010; y: La brecha de salarios dignos de La India: un entorno más de moderno-trabajo-esclavo, La Alianza Global Jus Semper, Un Breviario Temático LISDINYS, agosto 2010.

189 OECD Stat Extracts: Unit Labour Costs - Annual Indicators: : Labour Income Share Ratios Data extracted on 23 Sep 2013.

también experimentaron un descenso, siguiendo la tendencia general que, con pocas excepciones, ha reducido claramente la participación del trabajo en el ingreso. No obstante, como se muestra más adelante, Corea ha sido capaz de mantener su relación con los salarios equivalentes estadounidenses en términos de poder adquisitivo.

❖ Una perspectiva de salarios dignos

Valorar la calidad de los salarios manufactureros coreanos desde el enfoque LISDINYS (brecha de salario digno) tanto para trabajadores de línea de producción como para todos los empleados (de producción y todos los demás) exhibe el progreso dramático de los salarios reales en las últimas décadas. El análisis se ejecuta siguiendo la metodología de LISDINYS para determinar lo que constituiría un salario digno para las personas empleadas en el sector manufacturero en Corea, con el salario estadounidense equivalente utilizado como parámetro. Primero, se expone en detalle el concepto LISDINYS de salario digno. Luego, revisaremos los salarios nominales y reales coreanos para el periodo 1975-2009 para trabajadores de producción y los salarios nominales y reales para todos los empleados manufactureros para el periodo 1996-2012 –en términos de paridades de poder de compra (PPC)– para valorar la dimensión de la brecha entre salario real y homologado (salario digno). Subsecuentemente, se realiza una proyección para determinar la tasa de crecimiento anual y el número de años requeridos, respectivamente, para cerrar plenamente la brecha de salario digno de los salarios manufactureros con salarios equivalentes estadounidenses.

➔ Concepto LISDINYS de salario digno

Las brechas entre los salarios reales y los salarios dignos en la mayoría de los países en desarrollo son tan amplias que realísticamente sería imposible, por muchas razones, cerrar las brechas en pocos años. Como regla general, el marco conceptual de LISDINYS incrementa los salarios reales aplicando la suma del índice inflacionario del año inmediato anterior más varios puntos porcentuales adicionales a los salarios nominales. La cantidad exacta adicional depende del tamaño de la brecha y del plazo que se imponga cada gobierno para lograr la meta de cerrar la brecha. Esto sería una decisión de economía política. La meta de LISDINYS es la homologación de los salarios –en términos de PPCs– de los países en desarrollo con sus contrapartes estadounidenses en un plazo máximo de treinta años o una generación. Los estudios de LISDINYS indican que para cumplir la meta –en el plazo máximo de treinta años– la mayoría de las economías tendrían que aumentar anualmente los salarios un promedio de 5% (+/- 2%) sobre la inflación. Así que si, por ejemplo, la inflación promedio es de 5%, los salarios aumentarían nominalmente en promedio 10% para cumplir la meta. Evidentemente, esto ya no es el caso en Corea. Hay una brecha con los salarios equivalentes estadounidenses que ha oscilado entre índices de homologación de 70 y 80 durante más de una década. Esto es consistente con el rango encontrado en los países desarrollados que aún tienen una brecha con EUA. Por ello, el propósito en cuestión es mostrar la dramática mejoría de los salarios manufactureros de Corea desde 1975 y el hecho que Corea esté a sólo unos pocos años de cerrar la brecha, si la voluntad política de los diversos actores –trabajadores, patronos y Estado– se combinan.

El marco conceptual de LISDINYS está firmemente anclado en el contexto de verdadera democracia. Esto es, un entorno realmente democrático tiene como único fin el bienestar de la gente y el planeta. En este entorno el mercado está sujeto firmemente para funcionar como un vehículo para generar bienestar material en lugar de ser un fin en sí mismo como es ahora. Desde luego, el concepto LISDINYS parte de la aseveración de que no vivimos en sociedades democráticas sino *mercado-cráticas*, donde el mercado se ha apoderado de los recintos de gobierno y dicta las políticas públicas para satisfacer sus muy privados intereses. En esencia, la cosa pública ha sido privatizada y los políticos la discuten en privado con los dueños del mercado: los inversionistas institucionales. Las políticas que la UE toma actualmente para supuestamente proteger al euro es el ejemplo más reciente de cómo los mercados financieros dictan la política pública para imponer el mantra neoliberal. Esto incluye, prominentemente, la degradación de las normas laborales y la reducción del Estado de bienestar a su mínima expresión. Los mercados financieros –vía sus agencias calificadoras y principales corredurías bursátiles– simplemente ejercen las amenazas necesarias para imponer su voluntad en la política económica; voluntad en que su muy privado interés –la maximización del valor del accionista– está inherentemente incrustado.¹⁹⁰ El concepto LISDINYS transita en la dirección opuesta, donde los gobiernos cumplen con el mandato público. Sucintamente, el concepto LISDINYS se compone de los siguientes elementos:¹⁹¹

190 The Economist: 1) Fear spreads – A big rescue package for Greece has not protected other countries such as Portugal, 6th May 2010; 2) Labour reform in Spain isn't working, 17th, June 2010; 3) Reforming France State of denial, 17th June 2010; 4) Credit-rating agencies – Judges with tenure – Making financial markets less reliant on ratings will not be straightforward, 13th August 2011.

191 Para una presentación detallada ver: La Alianza Global Jus Semper: La Iniciativa Salarios Dignos Norte y Sur (LISDINYS). Un programa estratégico para comprometer al sector privado (Borrador de Trabajo 2011): http://www.jussemper.org/Inicio/Resources/LISDINYS_Borrador_2011.pdf

1. El argumento

- En la real democracia el propósito de todo gobierno (el mandato público) es procurar el bienestar de todos y cada uno de los rangos de la sociedad, y con especial énfasis en los desposeídos, con el único fin de que todos los rangos sociales tengamos acceso a una vida digna en un entorno en donde el fin de las sociedades democráticas sea el bien social y no el mercado. El mercado es sólo un vehículo para generar bienestar material.
- En este entorno, y con los mercados globalizados, los trabajadores que desempeñen la misma labor o una equivalente para la misma empresa, en la generación de productos y servicios que esta empresa comercialice a precios globales en el mercado global, tienen que disfrutar de una remuneración equivalente.
- Esta remuneración equivalente se considera un salario digno, el cual es un derecho humano.
- El parámetro de referencia utilizado son los salarios pagados por las empresas en el Norte: usualmente EUA.
- Un salario digno provee a los trabajadores en el Sur con la misma habilidad para satisfacer sus necesidades, en términos de alimentos, vivienda, ropa, salud, educación, transporte, ahorros y aun esparcimiento, que la que disfrutaban los trabajadores equivalentes del Norte, la cual definimos en términos de las paridades de poder de compra (PPCs) según las definen el Banco Mundial (BM) y la OCDE.
- La calidad de vida material en LISDINYS se define en términos de poder de compra de tal forma que la igual remuneración ocurre cuando el poder de compra es igual.
- El poder de compra se determina utilizando las PPCs.
- Las PPCs son los rangos de conversión monetaria que eliminan las diferencias en niveles de precios entre países.

2. Definición de salario digno

- Un salario digno es aquel que, utilizando la misma lógica del Convenio 100 de la OIT, otorga "igual paga por trabajo de igual valor" entre el Norte y el Sur en términos de PPCs.
- La premisa es que los trabajadores deben ganar igual paga por trabajo de igual valor en términos de calidad de vida material por razones obvias de justicia social, pero también, e igualmente importante, por razones de sostenimiento global económico, ambiental y social.

3. Criterios que lo sustentan

El argumento de un salario digno equivalente se sustenta en dos criterios del derecho internacional:

- ◆ El artículo 23 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos de la ONU, en los incisos:
 - a. Toda persona tiene derecho, sin discriminación alguna, a igual salario por trabajo igual,
 - b. Toda persona que trabaja tiene derecho a una remuneración equitativa y satisfactoria, que le asegure, así como a su familia, una existencia conforme a la dignidad humana y que será completada, en caso necesario, por cualesquiera otros medios de protección social.
- ◆ El Convenio 100 de la OIT de "igual paga por trabajo de igual valor" que se aplica para la igualdad de género, mas aplicado en este caso para la igualdad Norte-Sur, utilizando como mecanismo las PPCs.

4. Otros considerandos éticos de los derechos humanos

- La propuesta es hacer que los trabajadores del Sur ganen salarios dignos en línea con los del Norte en términos de PPCs en el curso de una generación (treinta años).
- Tal y como expresa la Agenda de Trabajo Digno de la OIT, dicho concepto ha llevado al consenso internacional de que el empleo productivo y el trabajo digno son elementos medulares para lograr la reducción de la pobreza.
- No puede haber un entorno de trabajo decente sin el salario digno como la norma para la remuneración del trabajo.
- No habrá ningún progreso hacia el real sostenimiento de la gente y el planeta –revirtiendo la degradación ambiental y reduciendo sustancialmente la pobreza– si no hay crecimiento sostenido, en ese lapso, de la calidad de vida del Sur, cerrando gradualmente la brecha salarial entre el Norte y el Sur; atacando así una de las principales causas de pobreza, y yendo a la vez en pos del desarrollo sostenible –reduciendo racionalmente el consumo en el Norte y aumentándolo digna y racionalmente en el Sur, reduciendo así nuestra huella ecológica en el planeta.
- Esto implica que igual paga por igual trabajo en el contexto Norte-Sur –de calidad de salario digno– confluirá en un punto en el futuro lejano donde la huella humana sobre el ambiente sea sustancialmente menor que la actual.

5. Concepto de salario digno utilizando PPCs

- El concepto de salario digno PPC es transparente. Para determinar los salarios reales –en términos de PPCs– se aplican las PPCs del país en cuestión a sus salarios nominales, lo que determina los salarios reales de cada país.

- La paridad de poder de compra refleja la cantidad en dólares que se requiere en un país en cuestión para tener el mismo poder de compra que tiene \$1 dólar EUA en Estados Unidos; v.gr.: si el índice PPC en un país es 69, entonces se requieren \$0,69 dólares en ese país para comprar lo mismo que compra \$1 dólar en EUA; el costo de vida es, por tanto, más bajo. Si el PPC fuese superior a 100, digamos 120, entonces se requieren \$1,20 dólares en ese país para comprar lo mismo que compra \$1 dólar en EUA; el costo de vida es, por tanto, más alto.
- Para calcular un salario digno, el salario real de una categoría específica de trabajadores de EUA es usada como parámetro y la PPC del país en cuestión es entonces aplicada al salario estadounidense.
- Esto provee el salario digno equivalente que el trabajador del país en cuestión debería ganar para estar a la par –en términos de poder de compra– a la calidad de vida material disfrutada por el trabajador estadounidense equivalente. Este es el salario homologado en términos de poder de compra.
- De esta forma, la comparación entre el salario real vigente en el país en cuestión exhibe la brecha –en términos reales– entre el salario real actual del trabajador del país en cuestión y el salario digno homologado que debería de estar percibiendo para ser compensado equitativamente en términos de PPCs.
- En la práctica, como las PPCs varían anualmente –debido al dinamismo natural de las fuerzas económicas– el ritmo de homologación gradual de salarios a través de pequeños incrementos al salario real requiere de ajustes anuales.
- La diferencia entre el salario real con una naturaleza de calidad de vida de subsistencia y el salario homologado de una naturaleza dignificada es el monto que originalmente pertenece a los trabajadores pero que sus patronos perversamente retuvieron para incrementar sus beneficios y el valor del accionista.
- Es de destacar que esta argumentación ni siquiera toma en cuenta que el paradigma neoliberal de apoyo absoluto a la oferta ha deprimido consistentemente, durante tres décadas, el poder adquisitivo de los salarios reales en Estados Unidos –el país parámetro para la homologación salarial. Esto se ha intentando subsanar cuando la mujer se ha integrado a la fuerza del trabajo y, ficticiamente, a través del sobreendeudamiento, que a la postre nos ha llevado a la gran implosión del capitalismo en 2008. Por ello, este análisis de homologación se hace en el contexto de un derrotero de tres décadas de depresión global del salario real en favor del capital financiero internacional.

6. Un ejemplo real en 2012 (tabla 3.1)

- Como se indica en la tabla 3.1, el costo total de compensación de los trabajadores manufactureros equivalentes en Corea equivalía nominalmente a \$20,72 por hora en 2012, que en términos reales (PPC) representa \$26,29, o 74% de lo requerido para ser compensados a la par con sus contrapartes en EUA en el sector manufacturero –de acuerdo al concepto LISDINYS de salario digno de igual paga por igual trabajo de igual valor.
- Mientras que el costo de vida en Corea en 2012 –en términos PPC– fue 79% del EUA, el índice de homologación 74 expone una brecha de 26%; pues los coreanos requerían ganar nominalmente \$28,12/hora (79% del salario EUA) para disfrutar de un salario equivalente en poder de compra a los \$35,67 que los de EUA ganan nominalmente.
- Comparativamente, los salarios reales coreanos están dentro del rango de los índices de homologación de los empleados de manufactura de las economías desarrolladas, y han estado en esa posición desde principios de siglo. En 2012, éstos son más altos que el índice de Japón, similares a los del Reino Unido, Canadá, Singapur y España, y todavía claramente por debajo de los de Australia, Francia, Alemania y los países escandinavos como Noruega.
- En comparación con México, los salarios reales de Corea son casi tres veces los salarios mexicanos, una comparación aún más dramática si se considera que en 1975 la situación era lo opuesto.
- El índice de homologación de Corea con los salarios equivalentes de EUA también está claramente por delante de los de Singapur, Argentina, Brasil, Nueva Zelanda, así como los de los países de Europa oriental como la Rep. Checa.
- Como referencia, China y la India tienen los peores índices de homologación con los salarios equivalentes estadounidenses de todos los países con costos disponibles de compensación laboral en el sector manufacturero.
- Para más detalles, véase el apéndice.

Tabla 3.1: Corea: Salario nominal (costo de compensación total), salario real y homologación de salario digno para todos los trabajadores manufactureros en términos de paridad de poder de compra con EUA en 2012 frente a otras economías

2012	Salario nominal/ hora (compensación total)	PPC 2012	Salario real PPC por hora	Salario nominal homologado por hora	Índice de homologación (brecha salarial es el inverso)
Estados Unidos	\$35,67	100	\$35,67	\$35,67	100
			100%	100%	

Tabla 3.1: Corea: Salario nominal (costo de compensación total), salario real y homologación de salario digno para todos los trabajadores manufactureros en términos de paridad de poder de compra con EUA en 2012 frente a otras economías

2012	Salario nominal/ hora (compensación total)	PPC 2012	Salario real PPC por hora	Salario nominal homologado por hora	Índice de homologación (brecha salarial es el inverso)
Corea del Sur	\$20,72	79	26,29 \$	28,12 \$	74
	58%		74%	79%	
México	\$6,36	68	9,36 \$	24,25 \$	26
	18%		26%	68%	
Canadá	36,59	129	\$28,42	45,93 \$	80
	103%		80%	129%	
Brasil	\$11,20	96	\$11,69	34,19 \$	33
	31%		33%	96%	
Argentina	\$18,87	89	\$21,09	31,92 \$	59
	53%		59%	89%	
Francia	\$39,81	115	\$34,63	41,01 \$	97
	112%		97%	115%	
España	\$26,83	101	\$26,66	35,90 \$	75
	75%		75%	101%	
Alemania	\$45,79	107	\$42,67	38,28 \$	120
	128%		120%	107%	
Reino Unido	\$31,23	114	\$27,51	40,50 \$	77
	88%		77%	114%	
Bélgica	\$52,19	115	\$45,27	41,12 \$	127
	146%		127%	115%	
República Checa	\$11,95	79	\$15,20	28,04 \$	43
	34%		43%	79%	
Japón	\$35,34	147	\$23,96	52,61 \$	67
	99%		67%	147%	
Singapur	\$24,16	85	\$28,58	30,15 \$	80
	68%		80%	85%	
China (2009)	\$1,74	61	\$2,86	\$20,81	8
	5%		8%	61%	
India (2010)	\$1,46	46	\$3,15	\$16,16	9
	4%		9%	46%	

Tabla 3.1: Corea: Salario nominal (costo de compensación total), salario real y homologación de salario digno para todos los trabajadores manufactureros en términos de paridad de poder de compra con EUA en 2012 frente a otras economías

2012	Salario nominal/ hora (compensación total)	PPC 2012	Salario real PPC por hora	Salario nominal homologado por hora	Índice de homologación (brecha salarial es el inverso)
Australia	\$47,68	160	\$29,88	56,92 \$	84
	134%		84%	160%	
Nueva Zelanda	\$24,77	130	\$19,11	46,23 \$	54
	69%		54%	130%	

3. LISDINYS y el sostenimiento a largo plazo

Es menester destacar que imaginar reevaluar los salarios reales de cualquier sociedad que padezca salarios de miseria, propios de moderno-trabajo-esclavo, debe considerarse con prudencia. El enfoque LISDINYS para proveer de salarios dignos a los trabajadores explotados se realiza en el contexto del sostenimiento a largo plazo. Cerrar la brecha de salario digno de cualquier país –sin más consideración que dispensar el mismo poder de compra que actualmente disfrutaran los trabajadores equivalentes en las economías desarrolladas– es insostenible, por la sencilla razón de que muchos recursos críticos se vuelven escasos y la huella humana sobre el planeta ya puede haber cruzado un umbral sin posibilidad de retorno a las condiciones anteriores. Los niveles de consumo del mundo “desarrollado” están dejando una huella ambiental insostenible, como han alertado infructuosamente un gran número de voces calificadas. De tal suerte que la homologación salarial para la homologación de los niveles de vida entre países desarrollados y en desarrollo –en el contexto de mercado– no puede ser un objetivo a largo plazo. El objetivo final propuesto por LISDINYS tiene que ser un crecimiento sostenible que reduzca el consumo y la huella humana de manera radical.

Esto requiere de una nueva definición de desarrollo y de progreso muy lejos del capitalismo (y del PIB). A la cultura del consumo exacerbado –para impulsar el valor del accionista– tiene que reemplazarla una cultura cuyo único fin sea la procuración de niveles dignos de bienestar social, empero sostenibles permanentemente. Para ello, la calidad de vida de los países en desarrollo tiene que mejorar sensiblemente –al tiempo que se elimina la desigualdad– y los niveles de consumo de los países desarrollados tiene que reducirse sustancialmente. Los niveles de consumo radicalmente reducidos del Norte tienen que seguir generando un entorno de calidad de vida digna cuyo rasgo principal sea lograr el sostenimiento a largo plazo. El consumo muy eficiente de fuentes renovables y no renovables tiene que ser su principal atributo. Con cada vez mayor frecuencia se habla de paradigmas estacionarios sin crecimiento económico en sí mismos (Haribey, Latouche, Custers, Stoll). Empero, estamos todavía lejos de cristalizar una idea común de desarrollo hacia el futuro. Para que sea posible, se requiere de la cooperación total, especialmente de las metrópolis del sistema. Empero, por desgracia, la mayoría de los gobiernos están bajo la férula de los dueños del capitalismo salvaje: los inversionistas institucionales –los especuladores de los mercados financieros– y sus corporaciones. Por ello, hasta ahora, los gobiernos consistentemente han desdeñado cualquier cambio de paradigma, como presenciamos en innumerables situaciones en cada región del orbe.

Así las cosas, mientras no seamos capaces de ponernos de acuerdo, las sociedades civiles de los países en desarrollo –emergentes y demás– seguirán obligadas a dotar a sus trabajadores de salarios dignos en el actual contexto de mercado, vía homologación gradual de salarios, como lo propone LISDINYS. Dicha demanda es claramente insostenible; mas a menos que los dueños del poder económico abandonen el actual paradigma insostenible, los trabajadores tienen todo el derecho de exigir igual paga por igual trabajo de igual valor de LISDINYS –en términos PPC– hasta que nosotros –la humanidad– consolidemos nuestra propia destrucción, la que sin duda sucederá si los empleadores y gobiernos siguen rehusándose a mejorar los salarios reales en la periferia y a reducir el consumo en las metrópolis.

Por todas las razones antes expuestas, el concepto LISDINYS tiene que tomar como parámetro a las compensaciones salariales del mundo desarrollado. En las últimas décadas, algunas economías –predominantemente Corea y España– han dado grandes pasos para transformar sus compensaciones en salarios dignos. Ciertamente, el plan constitucional de Brasil para incrementar el salario mínimo anualmente –siguiendo la simple regla de aumentarlo conforme al índice de inflación más el crecimiento del PIB– es el primer caso que sirve como evidencia fuerte –difícilmente superable– de que

el marco conceptual de LISDINYS es claramente realista cuando existe la voluntad política de un Estado. En efecto, la posibilidad de que los otros países del BRIC, de los otros países llamados emergentes y del resto del mundo en desarrollo cierren gradualmente sus brechas de salarios dignos depende prominentemente de la voluntad política de sus gobernantes. Hasta ahora casi todos han dado muestras claras de su incondicional lealtad al modelo centro-periferia de explotación laboral. Empero, desde 2003 Argentina consistentemente ha mostrado la voluntad política para hacer de sus salarios –junto con los brasileños– otra excepción a la regla al llevar adelante una política específica para hacerlos dignos. Del mismo modo, Singapur y Taiwán también han mejorado significativamente los salarios reales de sus trabajadores. Sólo el tiempo dirá si dichas políticas se volverán la norma en estos países.

No obstante, debo insistir que en caso de que un país se embarque en un programa a largo plazo para la apreciación de salarios reales, homologar los niveles de consumo con los del mundo desarrollado –a su actual nivel de consumo– no es un enfoque sostenible y responsable. El verdadero sostenimiento requiere del drástico cambio de paradigma para que los niveles de consumo tanto en el Norte como en el Sur confluyan en un punto donde nuestra huella nos provea de una calidad de vida digna, mas con un nivel de consumo mucho menor (eficiente) que garantice el sostenimiento a largo plazo global y localmente.

➔ Desempeño de la brecha de salario digno de Corea para los trabajadores de producción y todos los empleados

Al igual que con todas nuestras valoraciones de esta naturaleza, para situar los salarios reales de Corea –respecto a los de sus homólogos en Estados Unidos– se utilizan datos comparativos de los informes de la Oficina de Estadísticas Laborales (OEL) del Departamento de Trabajo de EUA para los salarios de los trabajadores de producción y de todos los empleados de manufactura, analizando el curso seguido tanto por los costos de compensación total como por la paga directa en Corea, durante los periodos 1975-2009 (trabajadores de producción) y 1996-2012 (todos los empleados en manufactura).¹⁹² Debe quedar claro que el acceso a los bienes intangibles (educación, salud, formación...) es fundamental para la erradicación de la pobreza y el desarrollo de una calidad de vida digna. Sin embargo, el pago de salarios dignos es un factor fundamental con preeminencia sobre todos los demás. Si una sociedad ofrece acceso a educación y a un sistema de salud, pero los salarios están por debajo del estándar de salario digno, la gente no será capaz de utilizar sus talentos individuales y habilidades especializadas para proveer para sí y sus familias un nivel de vida acorde con la dignidad humana. Por otra parte, el potencial de crecimiento económico se vería obstaculizado en gran medida. Utilizando los mismos datos de compensación de manufactura, se presenta una comparación con Argentina, Brasil y México con gráficas para ilustrar mejor la clara diferencia en el desempeño de las compensaciones laborales entre Corea e Iberoamérica.

Tabla 3.2: Brechas de salario digno para costos totales de compensación por hora para trabajadores de producción en términos de PPC 1975-2009

		1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007	2009
Parámetro	1. costo total de compensación por hora EUA (dólar)	6,19	9,67	12,76	14,88	17,24	19,73	23,60	25,13	26,19
Corea	INB PPCs en Moneda Nacional (Peso)	238,90	469,83	475,86	534,16	668,81	655,04	760,44	750,77	929,23
	Tipo de cambio (pesos x 1 dólar)	484,0	607,4	870,0	707,8	771,3	1131,0	1024,1	929,3	1276,9
	INB PPCs en dólares EUA	0,49	0,77	0,55	0,75	0,87	0,58	0,74	0,81	0,73
	2. Compensación nominal homóloga PPC \$ EUA	3,06	7,48	6,98	11,23	14,95	11,43	17,52	20,30	19,06
	3. Compensación real actual en \$ EUA	0,67	1,27	2,34	5,02	8,70	14,74	17,78	20,98	17,03
	4. Compensación nominal actual \$ EUA	0,33	0,98	1,28	3,79	7,54	8,54	13,20	16,95	12,39
	Déficit compensación \$ EUA (2 menos 4)	2,73	6,50	5,70	7,44	7,41	2,89	4,32	3,35	6,67
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	0,11	0,13	0,18	0,34	0,50	0,75	0,75	0,83	0,65

¹⁹² El rango manufacturero/hora o salario nominal/hora es el "costo de compensación/hora" según lo define la Oficina de Estadísticas del Dpto. del Trabajo de EUA: incluye (1) paga directa/hora y (2) gastos patronales del seguro social y otros impuestos laborales. Para una descripción detallada de la tabla 2, ver las definiciones en el apéndice.

Tabla 3.3: Brechas de salario digno para paga directa por hora para trabajadores de producción en términos de PPC 1975-2009

		1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2007	2009
Parámetro	1. costo total de compensación por hora EUA (dólar)	5,18	7,87	10,28	11,85	13,61	15,75	18,39	19,17	20,15
Corea	INB PPCs en Moneda Nacional (Peso)	238,90	469,83	475,86	534,16	668,81	655,04	760,44	750,77	929,23
	Tipo de cambio (pesos x 1 dólar)	484,0	607,4	870,0	707,8	771,3	1131,0	1024,1	929,3	1276,9
	INB PPCs en dólares EUA	0,49	0,77	0,55	0,75	0,87	0,58	0,74	0,81	0,73
	2. Compensación nominal homóloga PPC \$ EUA	2,56	6,09	5,62	8,94	11,80	9,12	13,66	15,49	14,66
	3. Compensación real actual en \$ EUA	0,61	1,14	2,10	4,40	7,30	10,74	14,69	17,25	14,02
	4. Compensación nominal actual \$ EUA	0,30	0,88	1,15	3,32	6,33	6,22	10,91	13,94	10,20
	Déficit compensación \$ EUA (2 menos 4)	2,26	5,21	4,47	5,62	5,47	2,90	2,75	1,55	4,46
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	0,12	0,14	0,20	0,37	0,54	0,68	0,80	0,90	0,70
Paga directa como % de costo de compensación total	90,9	89,8	89,8	87,6	84,0	72,8	82,7	82,2	82,3	

En el período de treinta y cuatro años valorado en las tablas 3.2 y 3.3, para trabajadores de línea de producción, podemos observar dos rasgos notables relativos a los salarios reales y los salarios dignos descritos en las páginas anteriores. El primer rasgo es la tendencia consistente en la mejora sostenida en el índice de homologación salarial. La homologación de Corea en 1975 registraba un sombrío índice de 11 –o 11% de lo requerido para recibir una compensación equivalente. Empero, el índice creció un promedio de más del 14% anualmente, para cerrar en un índice de 65 en 2009, en el costo total de compensación por hora. Esto fue así a pesar de la drástica caída de un índice de 83 registrado en 2007, por la crisis económica global. La tendencia es muy similar pero todavía más impresionante en la homologación de la paga directa (tabla 3.3). Dicha homologación registra su mejor índice también en 2007 (90) para luego caer a un índice de 70 en 2009, por la profunda recesión del sistema global. El segundo rasgo –inherente en el registro de un mayor nivel de homologación para paga directa que para costo total de compensación– es el hecho de que los trabajadores coreanos lleven a casa una porción mucho mayor del costo total de compensación que los trabajadores equivalentes de EUA; de ahí los mayores índices. Esto es consistente durante todo el período a excepción de los últimos años, al final del siglo, debido a la crisis asiática de 1997, como se observa en el índice de homologación para el año 2000. El Departamento de Trabajo de EUA dejó de publicar los datos para trabajadores de producción después de 2009.

En cuanto al valor real de los salarios para todos los empleados en la industria manufacturera (incluyendo a los trabajadores de producción), nos encontramos con la misma tendencia de homologación del salario digno observado con los trabajadores de producción, como se muestra en las tablas 3.4 y 3.5, aunque esta vez de forma menos pronunciada. Es decir, hay un crecimiento sostenido del índice de homologación, pero la caída debido a la crisis global es muy suave en el caso de los costos totales de compensación y no existente en el caso de la paga directa. Después de alcanzar su punto máximo en 2008, sólo hay una pérdida de un punto en la homologación del costo total de compensación en 2010, para entonces reanudar su crecimiento como se observa en 2012. En cuanto a la paga directa no hay pérdida, pero todavía no hay una reanudación del crecimiento de la homologación para cerrar la brecha de salario digno.

Tabla 3.4: Brechas de salario digno para costos totales de compensación por hora para todos los empleados en manufactura en términos de PPC 1996-2012

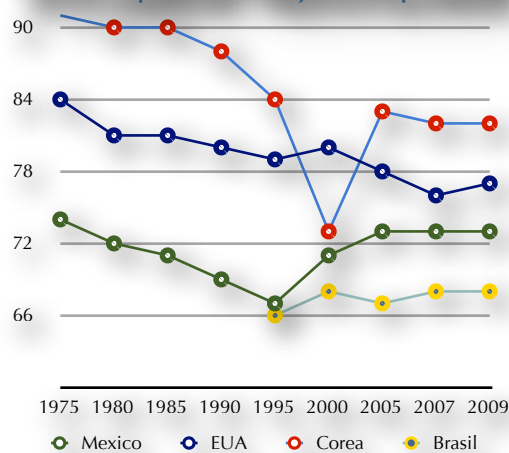
		1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Parámetro	1. costo total de compensación por hora EUA (dólar)	22,47	23,49	24,96	27,36	29,31	30,48	32,78	34,81	35,67
Corea	INB PPCs en Moneda Nacional (Peso)	731,42	773,44	746,17	769,32	795,94	774,43	783,38	824,39	887,49
	Tipo de cambio (pesos x 1 dólar)	805,0	1400,4	1130,9	1250,3	1145,2	954,3	1098,7	1155,7	1125,9
	INB PPCs en dólares EUA	0,91	0,55	0,66	0,62	0,70	0,81	0,71	0,71	0,79
	2. Compensación nominal homóloga PPC \$ EUA	20,42	12,97	16,47	16,83	20,37	24,73	23,37	24,83	28,12
	3. Compensación real actual en \$ EUA	10,50	11,99	14,58	16,66	18,17	21,40	23,63	24,86	26,29
	4. Compensación nominal actual \$ EUA	9,54	6,62	9,62	10,25	12,63	17,37	16,85	17,73	20,72
	Déficit compensación \$ EUA (2 menos 4)	10,88	6,35	6,85	6,58	7,74	7,36	6,52	7,10	7,40
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	0,47	0,51	0,58	0,61	0,62	0,70	0,72	0,71	0,74

Tabla 3.5: Brechas de salario digno para paga directa por hora para todos los empleados en manufactura en términos de PPC 1996-2012

		1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Parámetro	1. costo total de compensación por hora EUA (dólar)	17,73	18,62	19,87	21,54	22,78	23,62	25,09	26,26	27,15
Corea	INB PPCs en Moneda Nacional (Peso)	731,42	773,44	746,17	769,32	795,94	774,43	783,38	824,39	887,49
	Tipo de cambio (pesos x 1 dólar)	805,0	1400,4	1130,9	1250,3	1145,2	954,3	1098,7	1155,7	1125,9
	INB PPCs en dólares EUA	0,91	0,55	0,66	0,62	0,70	0,81	0,71	0,71	0,79
	2. Compensación nominal homóloga PPC \$ EUA	16,11	10,28	13,11	13,25	15,83	19,17	17,89	18,73	21,40
	3. Compensación real actual en \$ EUA	8,66	8,78	10,62	12,63	14,62	17,61	19,13	19,99	20,64
	4. Compensación nominal actual \$ EUA	7,87	4,85	7,01	7,77	10,16	14,29	13,64	14,26	16,27
	Déficit compensación \$ EUA (2 menos 4)	8,24	5,43	6,10	5,48	5,67	4,88	4,25	4,47	5,13
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	0,49	0,47	0,53	0,59	0,64	0,75	0,76	0,76	0,76
Paga directa como % de costo de compensación total	82,5	73,3	72,9	75,8	80,4	82,3	80,9	80,4	78,5	

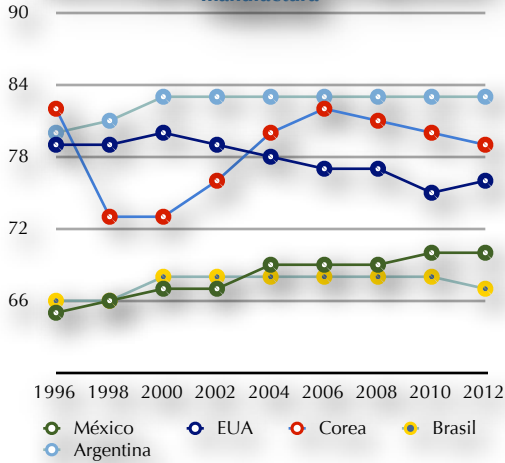
Los datos disponibles para todos los empleados en el sector manufacturero apenas comienzan en 1996. Sin embargo, podemos observar que la paga directa por hora como parte del costo total de compensación es ligeramente inferior, promediando 80% frente a 81% para trabajadores de producción entre 1995 y 2010, que no es estadísticamente significativa. Lo relevante, empero, es que, dado que la paga directa por hora constituye un indicador clave para medir lo que los trabajadores realmente se llevan a casa, los trabajadores de manufactura coreanos se llevan una mayor proporción del costo total de compensación que la mayoría de los trabajadores en los países con datos disponibles.¹⁹³ La gráfica 3.2 muestra que los trabajadores de producción coreanos consistentemente llevan a casa una porción del costo total varios puntos mayor que los trabajadores equivalentes de EUA, excepto durante los años de la crisis asiática. La gráfica también muestra que los trabajadores coreanos llevan a casa una parte mucho mayor del costo total de compensación que los trabajadores equivalentes brasileños y mexicanos, y que sigue siendo mayor durante la crisis asiática. El remanente, después de la paga directa, representa a gastos

Gráfica 3.2: Paga directa por hora como % de costo total de compensación - trabajadores de producción



193 Paga directa incluye paga por tiempo trabajado (sueldos y salarios) y prestaciones directamente pagadas.

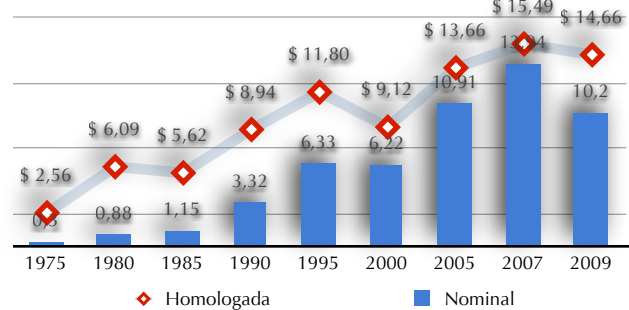
Gráfica 3.3: Paga directa por hora como % del costo total de compensación - todos los empleados en manufactura



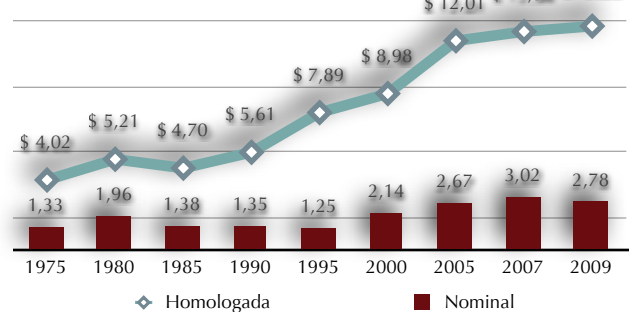
de seguro social del patrono y a impuestos relacionados con el trabajo. La gráfica 3.3 presenta el caso de todos los empleados en el sector manufacturero, con datos disponibles a partir de 1996. La media de lo que llevan a casa es más baja en todos los países respecto a lo llevado por los trabajadores de producción, porque el gasto social y los impuestos laborales tienden a ser mayores cuando se incluyen a los trabajadores de mayores ingresos, como los empleados administrativos. Además, estos gastos aumentaron su participación en EUA (21,1% a 23,9%) y Corea (17,5% a 21,5%) entre 1996 y 2012. En cambio cayeron en Argentina, Brasil y México. El ingreso que llevan a casa en Argentina es el más alto porque los gastos sociales y los impuestos laborales tienen el porcentaje más bajo de los costos de compensación total, en 17,4% en 2012. En contraste drástico, aunque estos costos han disminuido en Brasil y México, siguen siendo mucho mayores que para los otros países de la gráfica, en 32,8% y 30,2% respectivamente, lo que disminuye la porción del ingreso que llevan a casa todos los empleados en manufactura. Por último, como en el caso de los trabajadores de producción, la paga directa cayó drásticamente para los trabajadores coreanos durante la crisis asiática, para luego recuperarse y, posteriormente, perder algo de terreno desde el inicio de la crisis global. Empero, los trabajadores coreanos siguen llevando a casa una mayor porción de los costos de compensación que los trabajadores de EUA en 2012.

Las gráficas 3.4 y 3.5 contrastan la evolución del desempeño de la homologación de salario digno, para la paga directa por hora, con EUA entre los trabajadores de línea de producción de Corea y México, respectivamente, en línea con el concepto LISDINYS.¹⁹⁴ La brecha de salario digno de Corea con trabajadores equivalentes de EUA registra una reducción sostenida a partir de 1985. Igualmente relevante es el hecho de que la brecha con EUA de la paga que llevan a casa no aumenta en absoluto y en su lugar sigue bajando a un ritmo acelerado en los últimos cinco años del siglo, lo que significa que aunque los salarios nominales cayeron, lo hicieron claramente menos que los salarios equivalentes de EUA, a pesar de la crisis asiática. En gran contraste, la brecha de salario digno de México crece a partir de mediados de los ochenta de manera muy sostenida. Dado que los salarios equivalentes de EUA registran un crecimiento sostenido a partir de 1985, los salarios homologados de México también

Gráfica 3.4: Brecha salarial nominal y nominal homologada de Corea (paga directa - trabajadores de producción solamente)



Gráfica 3.5: Brecha salarial nominal y nominal homologada de México (paga directa - trabajadores de producción solamente)

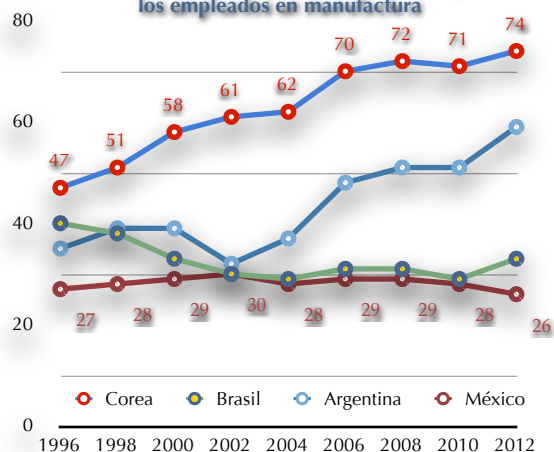


La paga directa total por hora para trabajadores de línea de producción como proporción del costo total de compensación en México se encuentra entre los más bajos (73%) en 2009, como se ve en la gráfica 3.2, frente al resto de países incluidos en la base de datos de la OEL (78%). Por ello, no sólo la paga es considerablemente menor a la cota (homologada) de salario digno de México (gráfica 3.5), sino que los impuestos laborales están entre los más regresivos.

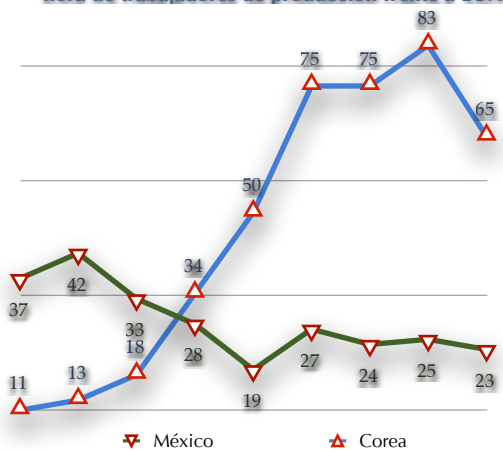
194 Fuente de datos salariales: International comparisons of hourly compensation costs for production workers 1975-2009 and for all employed in manufacturing 1996-2012, International Comparisons Program; United States Department of Labour - Bureau of Labour Statistics.

La tabla 3.6 compara los índices de homologación de salario digno para Corea, Argentina, Brasil y México para las personas empleadas en el sector manufacturero. Corea está muy por delante de todos, con una tendencia sostenida a la homologación que cierra gradualmente la brecha de salarios dignos con los trabajadores equivalentes de EUA. México exhibe nuevamente el peor desempeño en homologación, con prácticamente una línea plana que tiende a empeorar desde que la crisis mundial aflora. La homologación de Brasil cae sustancialmente después de su recesión de fin de siglo para luego estabilizarse en un índice bajo. Empero, se produce una recuperación después de 2010, muy probablemente provocada por la ley de recuperación salarial que comenzó a surtir efecto precisamente en 2010. Argentina es un caso diferente respecto a Brasil y México. Aunque no hay datos disponibles para todos los empleados de manufactura antes de 1996, podemos observar cómo el país no sólo se ha recuperado de una de las peores debacles económicas en la historia mundial –2001-2002, cuando se congelaron los depósitos bancarios, sino que Argentina ahora se aproxima a niveles de homologación propios de salarios dignos de las economías desarrolladas. Entre 1996 y 2002 los tipos salariales reales (PPP), de Argentina (costo total de compensación por hora) estaban creciendo a un ritmo ligeramente más rápido que en EUA. Esto se refleja claramente en los índices de homologación de salario digno para el período. Luego se derrumbaron por completo durante la crisis del corralito.¹⁹⁵ No obstante, en gran contraste con las políticas económicas de México, el gobierno ha hecho un punto central de su estrategia de recuperación el recuperar el empleo y los salarios para generar demanda agregada para dignificar las condiciones de vida. Así, para el período de recuperación de 2002-2012, los tipos reales (PPC) de los salarios por hora de Argentina (en dólares EUA) mejoraron en un promedio anual de 13,4% (remuneración real) y en 52,7% (en términos nominales), frente a la tasa mucho más baja de 5,9% de EUA, lo que

Gráfica 3.6: Índice de homologación de salario digno con EUA del costo total de compensación por hora para todos los empleados en manufactura



Gráfica 3.7: México y Corea: Índice de homologación de salario digno del costo total de compensación por hora de trabajadores de producción frente a EUA



equivale a más del doble de la tasa de EUA. De esta forma, el "índice de homologación salarial" de Argentina con EUA registra un fuerte y sostenido crecimiento desde 2003, casi triplicando el índice 32 registrado en su nadir en 2002 con el índice 59 de 2012. Esto también ha permitido reducir la brecha de índice de homologación con los trabajadores equivalentes de Corea, como también se observa en el gráfico 3.6. El desafío actual de Argentina está en ser capaz de mantener su crecimiento de los salarios reales, tanto en términos absolutos como en su homologación con los salarios equivalentes de EUA. Si tiene éxito, los salarios reales se volverán de la especie de los salarios dignos en menos de una década.

1975 1980 1985 1990 1995 2000 2005 2007 2009

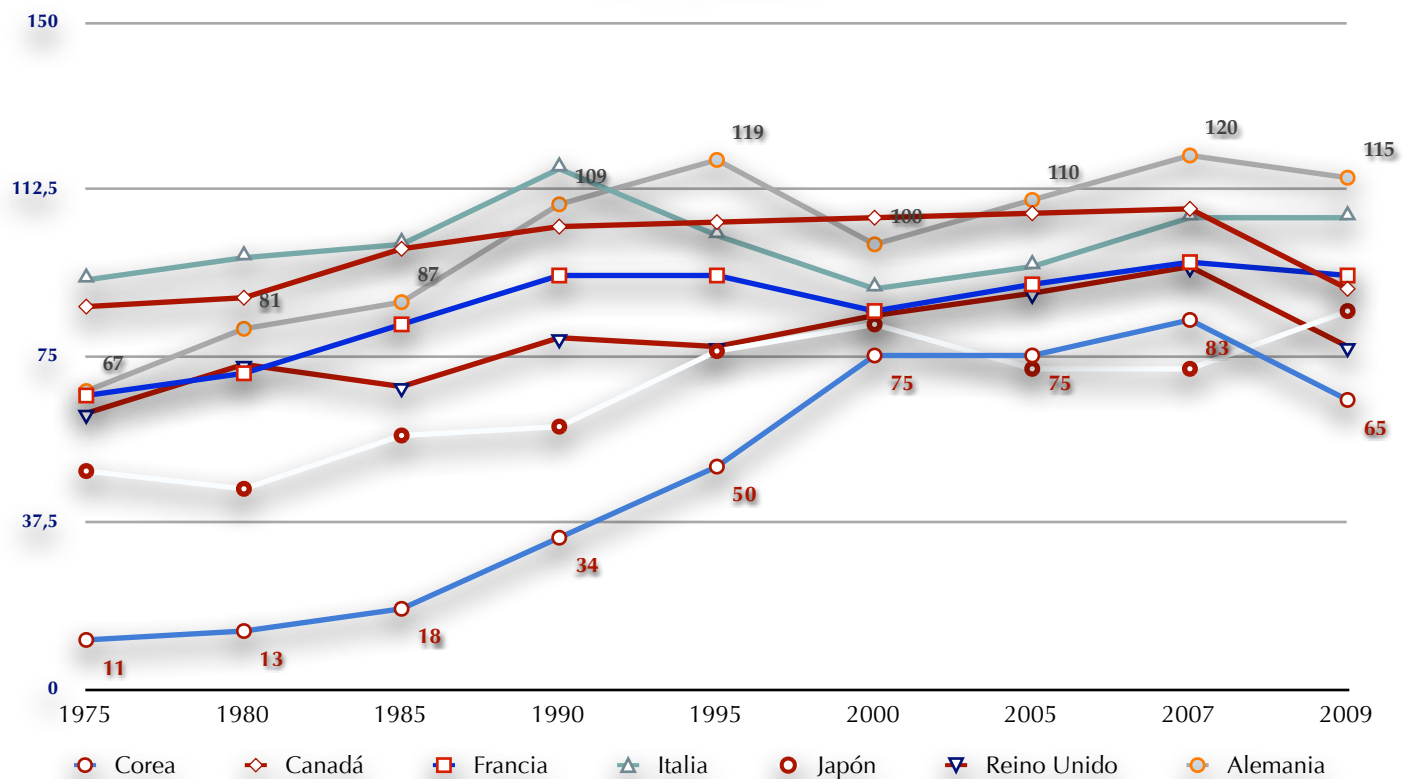
Por el contrario, la recuperación de México a partir de su debacle de 1995 no se materializó. Se ha estabilizado en los bajos veinte (cuadro 3.7), y es sólo la mitad de su mejor índice de 45 en 1981. Este es el resultado de una política deliberada del gobierno de contención salarial, que, en el mejor de los casos, incrementa anualmente el salario mínimo al mismo ritmo que la inflación del año anterior. Por tanto, cuando se compara el desempeño de homologación de los tipos salariales de Corea, para trabajadores de línea de producción con los de México, el contraste es el más dramático de todos. Al hacer que la demanda agregada sea un punto medular de su estrategia de desarrollo, Corea ha alcanzado a los rangos de las economías desarrolladas. Antes de la implosión del capitalismo, Corea alcanzó su cenit de homologación en 2007, cuando registró un índice de 83 (tabla 3.7), que en ese momento estaba casi diez puntos por encima de Japón. En consecuencia, si se comparan los registros de homologación de México y Corea desde 1975, el resultado obtenido por dos políticas económicas divergentes y claramente opuestas –principalmente ofertista de México y predominantemente de demanda de Corea– no podía ser más dramático. En efecto, la gráfica muestra la diferencia dramática en el desempeño en homologación de

195 Véase: Álvaro de Regil Castilla: La brecha de salarios dignos manufactureros de Argentina: todavía un trecho por recorrer mas cada vez más cerca, La Alianza Global Jus Semper, Breviario Temático LISDINYS, septiembre de 2011.

salarios dignos de ambos países. Mientras el índice de homologación de México con EUA fue de 3,4 veces mayor que el de Corea en 1975, para 2009 había completamente intercambiado su posición pues el de Corea era 2,6 veces mayor que el de México. De hecho, en 2007, justo antes de que la crisis global aflorara, el índice de Corea fue 3,3 veces mayor que el de México y claramente dentro del rango de las economías desarrolladas.¹⁹⁶

La gráfica 3.8 ilustra cómo Corea se ha equiparado con los llamados países del G7 y ahora su índice de homologación de los tipos de salario digno (costo de compensación total) está claramente dentro de la gama de los registrados de estos países desde el año 2000 para trabajadores de línea de producción.

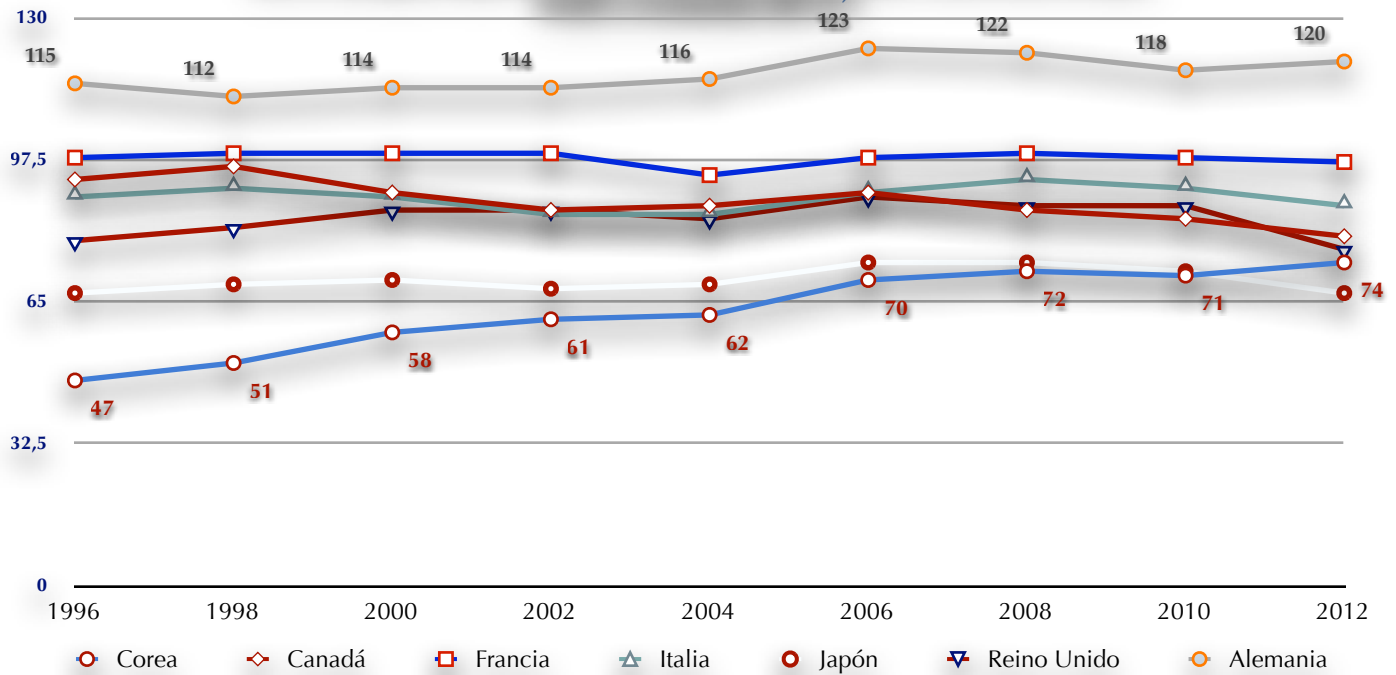
Gráfica 3.8: Índices de homologación de los tipos reales PPC de salario digno (EUA=100) para trabajadores de producción de 1975 a 2009 (Corea frente a economías del G7)



En cuanto a todos los coreanos empleados en el sector manufacturero, la gráfica 3.9 muestra que Corea está dentro de la gama de índices de homologación del llamado G7, y de hecho, con un índice más alto que el de Japón en 2012. Dado que los datos sólo van hasta 1996, la homologación de los tipos de salario digno de Corea con las principales economías no es tan dramática como en el caso de los trabajadores de línea de producción, donde los datos inician en 1975. Empero, el cierre sostenido de la brecha se observa claramente, a pesar de la crisis asiática de 1997, e incluso durante la actual crisis global. De hecho, Corea registra su mejor índice de homologación en 2012, mientras que el resto de las economías, con excepción de Alemania, registran un aumento de la brecha entre 2010 y 2012.

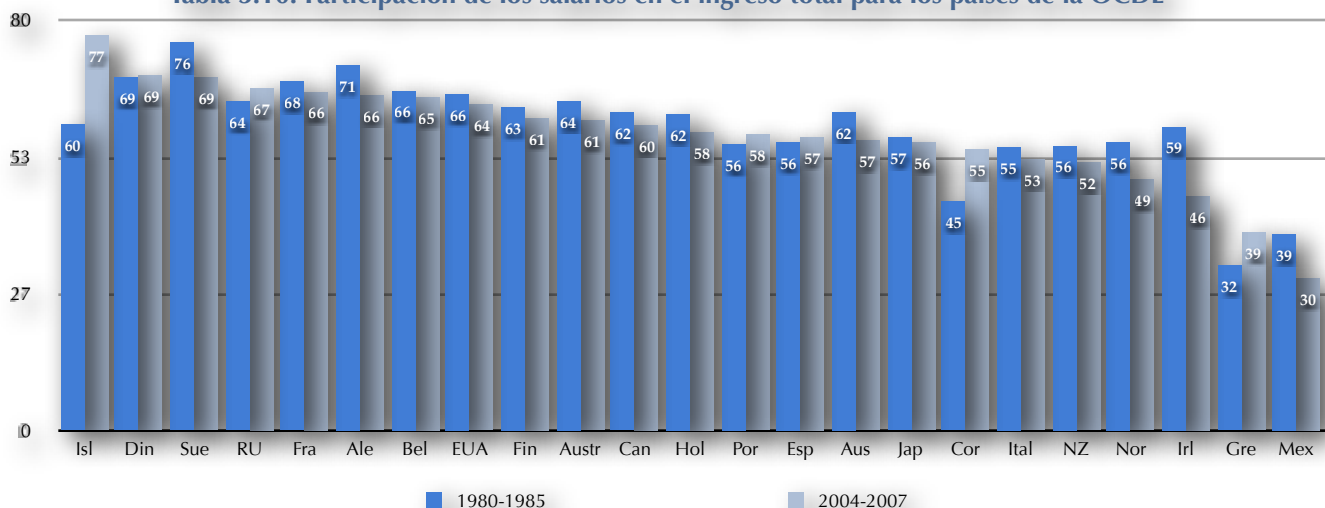
¹⁹⁶ Véase: Álvaro de Regil Castilla: México y Salarios Dignos: la personificación máxima del darwinismo social como política pública sistémica, La Alianza Global Jus Semper, Una valoración temática LISDINYS, febrero 2012.

Gráfica 3.9: Índices de homologación de los tipos reales PPC de salario digno (EUA=100) para todos los empleados en manufactura de 1996 a 2012 (Corea frente a economías del G7)



La comparación de la participación salarial de los países de la OCDE confirma que la participación en el ingreso de los salarios disminuye en la mayoría de los países en los años siguientes, sobre todo después de 2010, una vez que las políticas depredadoras del mantra neoliberal que están siendo profundizadas en todo el sistema global se reflejan en estas medidas. Sin embargo, el comparar el período 1980-1985 con el período 2004-2007 muestra el poderoso incremento de la participación salarial en el ingreso de Corea, que creció 20 puntos, o un 22,2%, sólo superado por el crecimiento de Islandia de 28,3%. Por el contrario, la pauperización de los trabajadores mexicanos en manufactura y en toda la economía se ve confirmada en la tabla, donde la cuota de los salarios de México en el ingreso no sólo es la más baja, sino también del país con el peor desempeño, con una caída del 22,3% en participación, junto con el 22,7% de Irlanda, un país que, por cierto, se embarcó en una jugera neoliberal pura y dura, como se muestra en la tabla 3.10.¹⁹⁷

Tabla 3.10: Participación de los salarios en el ingreso total para los países de la OCDE

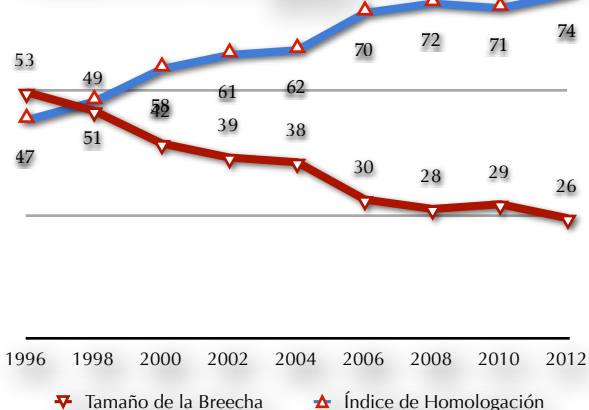


197 ILO: Global Wage Report 2010/11: Wage policies in times of crisis Geneva, International Labour Office, 2010 (Table 2, p.24)

➔ Crecimiento sostenible de la homologación del salario real con los salarios equivalentes de EUA

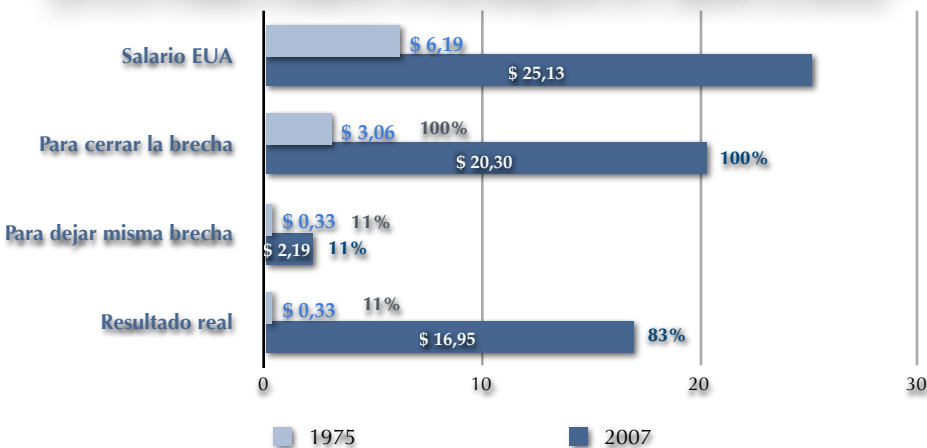
En síntesis, respecto a salarios dignos, la política económica de los gobiernos coreanos desde el inicio de su era de industrialización – abordada en detalle en las secciones anteriores– combinada con la lucha tortuosa pero valiente y permanente de los trabajadores en pos de salarios propios de la dignidad humana, provocan un crecimiento económico sostenido con equidad. Más relevante es el hecho de que, incluso durante la crisis asiática y la actual recesión global, la homologación de los tipos salariales de Corea en el sector manufacturero ha sido capaz de sostener el cierre de su brecha salarial con los salarios equivalentes de EUA, como se muestra en la tabla 3.11. La brecha se ha reducido desde 1996 de 53% a sólo 26%, una caída del 50% en dieciséis años. Esto ha producido un gran aumento en la participación laboral en el ingreso de Corea a lo largo de toda la economía, como se señaló anteriormente. Si miramos más atrás, hasta 1975, el colapso de la brecha es aún más dramático, como se mostró en la tabla 3.7.

Gráfico 3.11: Tendencia entre índice de homologación y tamaño de la brecha del tipo salarial por hora manufacturero para todos los empleados en manufactura en Corea frente al salario real equivalente de EUA



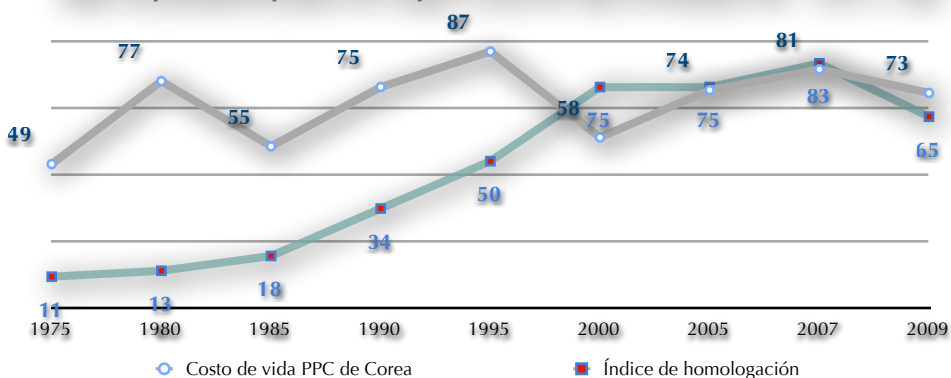
En efecto, la gráfica 3.12 ofrece una visión del exitoso y poderoso aumento de la homologación salarial manufacturera de Corea para los trabajadores de producción con sus contrapartes en EUA de 1975 a su mejor índice de homologación en 2007. Durante ese período, el tipo salarial equivalente por hora de EUA aumentó 306%. El tipo salarial por hora homologado de Corea –en términos PPC– aumentó nominalmente 5036%. El costo de vida PPC coreano aumentó 64% hasta 2007. Una política de contención del salario real –para dejar la misma brecha con el salario equivalentes de EUA– habría supuesto el aumento del salario nominal en sólo 564% (de \$0,33 a \$2,19) para 2007. Para igualar los salarios en términos PPC –que cerraría la brecha– habría requerido un aumento del salario nominal de 6051% para 2007 (de \$0.33 a \$20.30). El resultado real fue el aumento de 5036% en términos nominales (de \$0,33 a \$16,95), lo que permitió a Corea aumentar su homologación con el salario equivalente de EUA de un magro 11% al 83%, un logro colosal. Los salarios nominales aumentaron mucho más que el costo de vida PPC y los salarios nominales de EUA. Esto permitió que los salarios de los trabajadores coreanos de producción se acercaran a los de sus homólogos en EUA y que contribuyeran al aumento general de la participación laboral en el ingreso de Corea, como se señaló anteriormente. El

Gráfica 3.12: Comparativo del tipo salarial nominal/hora de trabajadores de producción de Corea para cerrar o sostener la brecha de 1975 con contrapartes EUA y resultado real (dólares)



Para igualar los salarios en términos PPC –que cerraría la brecha– habría requerido un aumento del salario nominal de 6051% para 2007 (de \$0.33 a \$20.30). El resultado real fue el aumento de 5036% en términos nominales (de \$0,33 a \$16,95), lo que permitió a Corea aumentar su homologación con el salario equivalente de EUA de un magro 11% al 83%, un logro colosal.

Gráfica 3.13: Desempeño de índices de homologación del salario manufacturero real PPC/hora para trabajadores de producción frente a contrapartes de EUA y conducta de índice de paridad de poder de compra (costo de vida en términos PPC – EUA = 100)



fuerte aumento de los salarios reales de los trabajadores de producción de Corea se ve aún más corroborado comparando el índice del costo de vida PPC con su homologación del índice del tipo salarial equivalente de EUA, como se muestra en la gráfica 3.13. El costo de vida PPC de Corea era la mitad (49%) del de EUA en 1975. Pero luego se incrementó significativamente para promediar alrededor de 70% entre 1980 y 2009. Empero, la homologación del tipo salarial con el tipo equivalente de EUA creció en forma sostenida hasta el año 2000 donde, subsecuentemente, se ha estabilizado en el rango de los 70 –tanto para empleados en el sector manufacturero como trabajadores de producción.

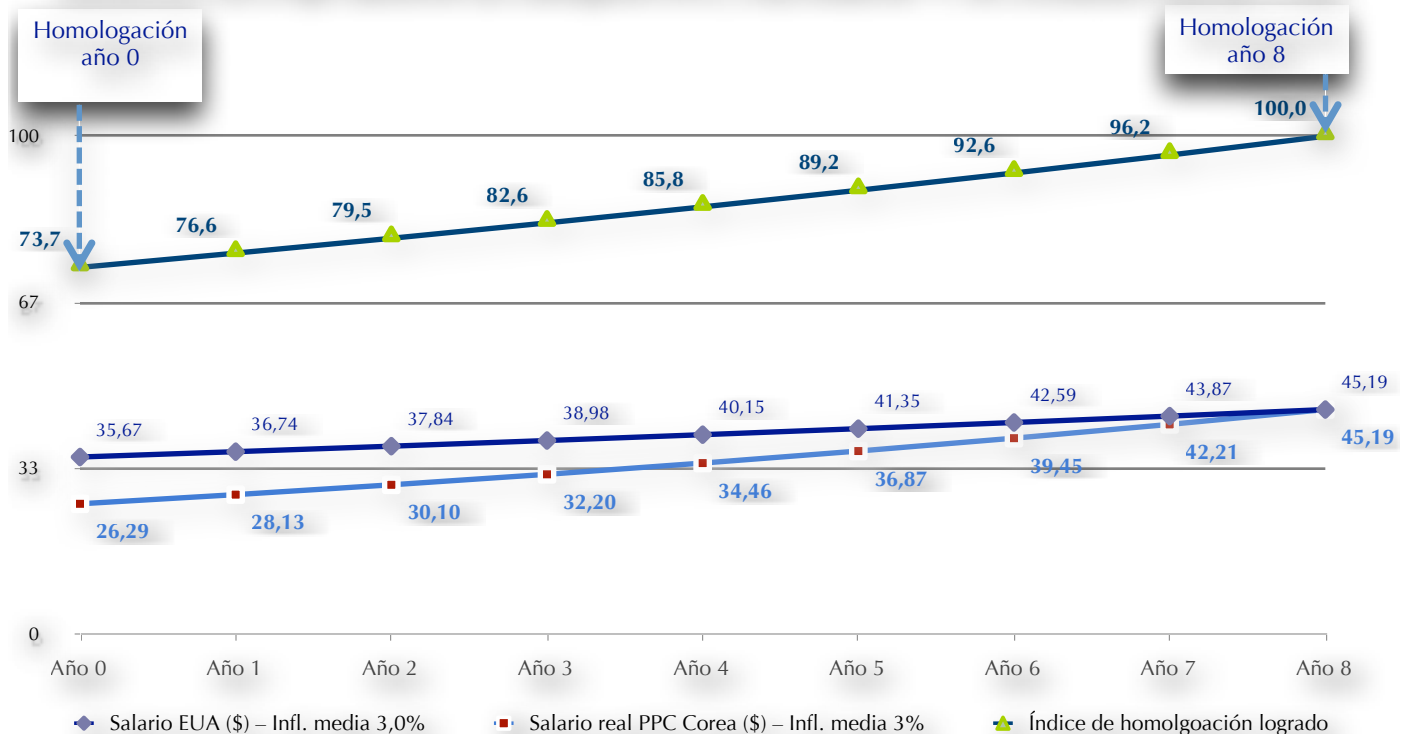
➔ **Proyección del salario real de Corea en el sector manufacturero**

Utilizando como parámetro a los tipos salariales (costo total de compensación laboral) para todos los empleados en manufactura en EUA en 2012, la gráfica 3.14 ilustra una proyección que estima el tiempo necesario para que los tipos salariales equivalentes coreanos cierren su brecha de salario digno con sus homólogos de EUA. La proyección aumenta los salarios reales 4% al año por encima del índice de precios al consumidor o tasa de inflación, con incrementos del 3% en EUA y Corea. Las tasas medias de inflación reales para ambas economías entre 2000 y 2012 son 2,4% y 3,1% respectivamente. Como hemos visto, el historial de los tipos salariales reales de Corea para todos los empleados en manufactura muestra un claro crecimiento sostenido desde 1996. Además, el período 2006-2012 promedió un aumento de 3,8% en el tipo salarial real para estos trabajadores. De aquí que sea realista hacer esta proyección usando las últimas tendencias de la inflación y de tipos salariales.

1. Criterios usados en esta proyección:

- Promedio IPC (inflación) estadounidense: 3% (promedio de 2,4% entre 2000 y 2012).
- Promedio IPC coreano: 3% (promedio de 3,1% entre 2000 y 2012).
- Valor real del salario EUA se mantiene constante, aumentando nominalmente 3% al año para neutralizar la inflación.
- PPC para el consumo privado implícito en 2012 en Corea fue \$ 0,788, equivalente al 78,8% del costo de vida en EUA en 2012.
- El parámetro –y punto de partida– en esta proyección son los salarios reales manufactureros PPC por hora para todos los empleados en manufactura (costo total de compensación para ambas economías para 2012: EUA: \$35,67 y Corea: \$26,29; y salarios nominales: \$35,67 y \$20,72 respectivamente).
- Los salarios reales se presentan a precios constantes, reflejando el poder de compra futuro después del ajuste inflacionario.
- El tipo de cambio entre EUA y Corea se asume que permanece bastante estable.

Gráfica 3.14: Proyección de la homologación del tipo salarial real de Corea para todos los empleados en manufactura con el tipo salarial de sus contrapartes EUA, a tasa media de 7% de crecimiento anual por 8 años



2. Resultados de la proyección a ocho años:

- ➔ La gráfica 3.14 muestra el comportamiento de los salarios reales de EUA y Corea en un período de ocho años.
- ➔ Los resultados indican que si los salarios reales coreanos para todos los empleados en manufactura suben 4% anual –después del ajuste inflacionario– tomaría ocho años a Corea cerrar plenamente la brecha salarial con los tipos salariales de los trabajadores equivalentes en EUA.
- ➔ Los salarios nominales en Corea se incrementaron 7% durante ocho años, suponiendo una tasa de inflación del 3%.
- ➔ No mostrado en la gráfica, la proyección mantiene un costo de vida PPC de Corea, en el año 8, que equivale al 78,8% del costo de vida en EUA, lo mismo que en el año 0, porque la proyección supone que las tasas de inflación IPC de los dos países se mantendrán bastante cercanos a la tasa de 3% anual, en base a los IPC promedio registrados desde 2000.
- ➔ Cerrar la brecha salarial cubriría el período de tiempo 2013-2020.

La gráfica 3.15 compara las proyecciones para cerrar las brechas de salario digno de Corea y México en el sector

manufacturero. Corea necesita de sólo ocho años para cerrar la brecha con los trabajadores equivalentes de EUA dado que tiene tasas de inflación similares (3%) a las de EUA y su índice de homologación ya está mucho más cerca, en 73,4, que el de México, debido a sus antecedentes de crecimiento con equidad. En contraste, México requeriría de treinta años para cerrar la brecha, dado que su tasa media de inflación es ligeramente superior a 5% y su índice de homologación es mucho más bajo, de sólo 26,2, debido a sus políticas de contención salarial. Por otra parte, mientras que Corea tendría que aumentar los salarios nominales un promedio anual de 7%, México tendría que hacerlo en 9,78% al año o tomar aún más años para cerrar la brecha, si es que alguna vez hay la voluntad política para lograrlo. La tabla 3.6 presenta los detalles comparativos de ambas proyecciones.

Gráfica 3.15: Proyecciones de homologación del tipo de salario digno de los sectores manufactureros de México y Corea con el salario equivalente EUA

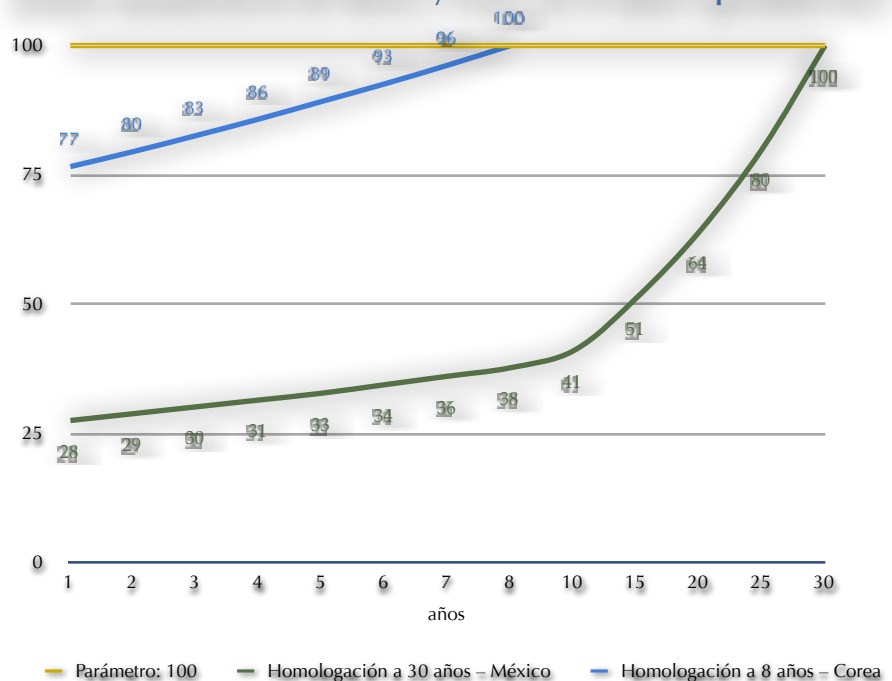


Tabla 3.6: Comparación de las proyecciones de homologación de salario digno para Corea y México

(el salario real abarca el costo total de compensación)	Incremento medio anual salario nominal	Tasa de inflación	Índice PPC Año 0	Salario nominal Año 0	Índice homologación logrado Año 0	Años para cierre de brecha salarial	PPC en último año	Salario nominal último año	Salario real último año
Corea - proyección a 8 años	7%	3%	78,8	\$20,72	73,7	8	78,8	\$35,62	\$45,19
Estados Unidos	3%	3%	100	\$35,67	100	-	100	\$45,19	\$45,19
México a 30 años	9,78	5%	67,9	\$6,36	26,2	30	121	104,75	86,58
Estados Unidos	3%	3%	100	\$35,67	100	-	100	\$86,58	\$86,58

➔ En síntesis

- ◆ **No un análisis de pronósticos.** Estas proyecciones en ningún momento pretenden pronosticar qué serían los índices inflacionarios o los rangos de incremento salariales que sucedan en Corea, EUA o cualquier otra parte en el futuro. Para este trabajo, el comportamiento promedio de estos indicadores se ha establecido de manera discrecional –partiendo de los datos registrados en las últimas tres décadas– con el único fin de proyectar un escenario concreto bajo estos supuestos para derivar un análisis comparativo para el cierre de la brecha de salario digno de Corea.
- ◆ **Una empresa realista.** Cerrar la brecha salarial real de Corea con la de trabajadores equivalentes de EU en el lapso de ocho años, es una meta totalmente realista desde el punto de vista de la justicia social en la que está anclada nuestra La Iniciativa Salarios Dignos Norte y Sur (LISDINYS). Si los gobiernos pretenden ser democráticos, entonces los trabajadores en un mundo globalizado tienen que ganar igual paga por igual trabajo, en términos de paridades de poder de compra. En completa oposición a un entorno de real democracia, los inversores institucionales de los mercados de inversión han logrado ponerse al mando de las políticas públicas para conducirlos en dirección opuesta. De este modo, hemos observado la creciente polarización laboral que ha venido tomando lugar desde finales del siglo pasado en Corea y en gran parte del mundo, donde un segmento cada vez más pequeño de la fuerza laboral cuenta con salarios dignos, derechos laborales y estabilidad de empleo y el resto crecientemente se une al *precarial*. Sin embargo, los salarios reales de Corea en el sector manufacturero han mostrado capacidad de resistencia, y si bien no crecen al ritmo anterior todavía parecen defender su posición y aumentar en términos reales en pequeños incrementos. La política económica seguramente será influenciada por poderosas presiones globales ofertistas para reducir a las compensaciones labores en favor del valor del accionista. Empero, en última instancia, le corresponde a los trabajadores coreanos permanecer vigilantes y activos, como lo han sido en el pasado, para proteger el terreno ganado y aumentar aún más la participación del trabajo en el ingreso de Corea.
- ◆ **Una cuestión de voluntad política.** El único elemento esencial para cerrar plenamente la brecha de salario digno de Corea es la voluntad política. Por ello, está en el interés de los trabajadores y de la sociedad forzar la voluntad política de sus gobiernos. Como hemos visto en los diversos casos de Argentina, Brasil y Corea del Sur, la economía política puede diseñarse y manejarse estratégicamente para alterar el statu quo y cumplir –al menos en el caso fundamental de los salarios– con el único fin de los gobiernos realmente democráticos: procurar el bienestar de cada rango de la sociedad, con especial énfasis en los desposeídos. Argentina ha sido acosada por los acreedores privados y las instituciones financieras multilaterales. Empero, saldó su deuda con el FMI –para liberarse de la demandas puramente ofertistas de éste– y, entre otras cosas, hizo hincapié en aumentar los salarios reales de toda la economía de manera sostenible al ritmo más rápido posible. Corea del Sur hizo del desarrollo endógeno de apoyo a la demanda el centro de su política económica desde la década de 1960. Brasil ha optado por vincular el crecimiento del salario real al crecimiento del PIB. Los tres han seguido diferentes senderos hacia la revaluación salarial. No obstante, y con independencia de sus geopolíticas particulares y de las demandas opresivas de una globalización depredadora dirigida por los mercados financieros internacionales, han mostrado en el pasado la voluntad política para no cumplir la demanda central de erosionar la participación de los trabajadores en el ingreso. Por lo que, una vez más, le corresponde a Corea hacer que sus gobiernos cumplan con su responsabilidad democrática.
- ◆ **Cerrar una brecha de salario digno requiere de ajustes salariales anuales conforme a la tendencia inflacionaria.** Como en el caso de cualquier país con la voluntad política de homologar salarios –siguiendo el principio de igual paga por igual trabajo de igual valor– para cerrar realísimamente su brecha de salario digno, bajo cualquier escenario, idealmente Corea necesitaría fijar un plazo de tiempo para lograr esta meta y definir los aumentos salariales anuales, en base a la inflación real en la economía, para que en función de ello se ajuste anualmente el rango de incremento. Una vez fijado el plazo, el aumento salarial medio proyectado para cerrar la brecha requeriría ser ajustado anualmente para neutralizar la inflación del año previo y lograr la meta en tiempo. Este es el método seguido por el concepto LISDINYS, que es muy similar a la política de apreciación de salario mínimo de Brasil lanzada en 2010.

❖ **Corolario**

La ascensión de Corea desde un estado de pobreza extrema a un entorno donde la vasta mayoría de coreanos disfruta de una calidad de vida digna es un acontecimiento notable realmente digno de admiración. Pocos países en desarrollo han logrado un progreso en el desarrollo humano que penetre a través de todos los rangos de la sociedad –ni tampoco lo

han hecho al grado de Corea– y que sea sostenible en el tiempo. En efecto, Corea es sin duda el caso más dramático del progreso social en casi todos los indicadores, incluyendo educación, salud, esperanza de vida, servicios sociales, infraestructura urbana, transporte, telecomunicaciones y muchos otros. También es único en combinar el crecimiento del PIB con equidad social, al punto de situarse plenamente entre las filas de las economías desarrolladas, dejando atrás a los llamados mercados emergentes, que habitualmente tienen altos índices de desigualdad. Esta singularidad no se debe a un claro objetivo político de sus gobiernos para establecer un etos de justicia social, sino a una combinación de fervor nacionalista y lucha de los trabajadores, la suficiente para que las oligarquías cedieran el terreno necesario para evolucionar hacia una sociedad mayoritariamente de clase media. Es difícil valorar cuánto se debió a presión social y cuánto a voluntad política de los gobernantes, pero puede afirmarse con confianza que fue la mezcla de la lucha social y del fervor del Estado por el desarrollo nacionalista que se combinaron con éxito para colocar a Corea entre los países desarrollados. Es muy probable que el desarrollo equitativo no fuese un rasgo consciente y visionario de los gobiernos de Corea, sino más bien una consecuencia no deliberada de sus políticas proteccionistas para desarrollar una economía capitalista competitiva. Empero, en contraste con la mayoría de los países en desarrollo, los gobiernos de Corea no combatieron a las conquistas sociales ya obtenidas mediante la lucha social. A diferencia de países como México, los gobiernos de Corea y las oligarquías chaebol parecían reconocer tortuosamente los beneficios inherentes del aumento sostenido de la demanda agregada, permitiendo de esta forma el surgimiento de una sociedad de clase media. Como parte de su fervor nacionalista, Corea destaca por su determinación implacable para invertir en bienes productivos clave (educación, salud, formación) que si bien permiten a los coreanos volverse más cualificados, ingeniosos y productivos, también mejoran su calidad de vida. Lo mismo puede decirse de su énfasis en el desarrollo de un talento tecnológico verdaderamente nacional en muchos sectores de la economía al invertir desde las primeras etapas en I+D para reducir la dependencia de Corea en tecnologías extranjeras. De hecho, los programas de desarrollo de Corea siempre estuvieron anclados en una plataforma nacionalista que impregnaba cada aspecto de la política pública, desde la monetaria y fiscal a la inversión extranjera directa, el comercio y la promoción del ahorro interno, entre otras. Por otra parte, el hecho de que tanto los gobiernos autoritarios como los democráticos de Corea hicieran hincapié en poner al Estado en el asiento del conductor, con una mano muy visible, para dirigir de cerca el desarrollo económico, es prueba emblemática de que el papel del Estado como regulador de los intereses públicos y privados es esencial para lograr un verdadero desarrollo, porque la única razón de ser de cualquier gobierno que pretenda trabajar en beneficio de sus ciudadanos es procurar el bienestar de todos los rangos de la sociedad, y con especial énfasis en los desposeídos. De lo contrario, los instintos depredadores naturales del capitalismo tratarían de maximizar los beneficios sobre las personas a costa de todos los demás participantes. Por ello, el camino seguido por Corea durante la segunda mitad del siglo pasado desacredita por completo el mantra neoliberal del librecambismo, sobre todo cuando observamos los resultados desastrosos de los países que dejaron de actuar como precursores de desarrollo y reguladores económicos para embarcarse en una jugera neoliberal que dejó todo en las fuerzas de quienes controlan el sistema. Sin duda, Iberoamérica es el mejor laboratorio del paradigma neoliberal, con México representando un arquetipo paradigmático de lo que sucede cuando el mantra neoliberal, o cualquier tipo de capitalismo, es impuesto sin ambages a las sociedades.

Por desgracia, los tiempos han cambiado globalmente con la imposición de un paradigma ofertista puro y duro a favor de los inversionistas institucionales globales. A pesar de su axiomática falta de sostenimiento, la mercadocracia ha logrado reducir –a través de enorme cohecho– el papel del Estado a su mínima expresión, obligando a Corea a perder el control de su economía y a competir en un etos dominado por la maximización del valor del accionista. Empero, hasta el momento la participación de los trabajadores de Corea en el ingreso parece mantener su posición. Los salarios reales ya no crecen como antes, mas como hemos observado en el caso de la homologación del salario digno en manufactura, éstos siguen reduciendo lentamente su brecha con los salarios equivalentes de EUA, a pesar de la actual recesión mundial y en contraste con la mayoría de las principales economías. No obstante, el neoliberalismo está engendrando deliberadamente una creciente polarización laboral con una clase de trabajadores de elite protegidos con salarios muy adecuados, beneficios y seguridad laboral, mientras que la mayoría pierde los derechos que antes disfrutaba, y en cambio se une a las filas de los trabajadores irregulares. De ahí que haya un creciente *precariat* coreano, el fenómeno global donde los trabajadores pierden puestos de trabajo, derechos y compensaciones a favor del valor del accionista, en un asalto neo-capitalista a la democracia, los derechos humanos y laborales, sólo para saciar la codicia sin fin de quienes controlan al sistema. En efecto, los inversores institucionales de los mercados financieros globales han convertido a los gobiernos en sus agentes para imponer su agenda privada. Por lo que, como en el resto del mundo, depende de la sociedad coreana organizarse y poner fin a las estructuras depredadoras e insostenibles del mercado en favor del sostenimiento a largo plazo de las personas y el planeta en comunión con la dignidad humana.

Vínculos relacionados:

- Jus Semper: http://www.jussemper.org/Inicio/Index_castellano.html
- Bureau of Labour Statistics: <http://www.bls.gov/fls/home.htm>
- World Bank – World Development Indicators: <http://data.worldbank.org/indicator>
- World Bank – International Comparisons Programme: http://siteresources.worldbank.org/ICPEXT/Resources/ICP_2011.html

Bibliografía adicional:

- Clara Augé: Argentina : life after bankruptcy – Le Monde Diplomatique, September 2002.
- Jeffrey Bortz and Marcos Aguila: Earning a Living: A History of Real Wage Studies in Twentieth-Century Mexico, Latin American Research Review, Vol. 41, No. 2 (2006).
- César Calderón and Alberto Chong: Labor Market Institutions and Income Inequality: An Empirical Exploration, Public Choice, Vol. 138, No. 1/2 (Jan., 2009).
- Peter Custers: Break with all history since the industrial revolution – Towards zero growth, Le Monde Diplomatique, June 2009.
- Mario Damill, Roberto Frenkel, Martín Rapetti: La deuda argentina: Historia, default y reestructuración – Desarrollo Económico, Vol. 45, No. 178 (Jul. - Sep., 2005).
- Arghiri Emmanuel (1969): L'échange inégal. François Maspero. París.
- David Fairris: Unions and Wage Inequality in Mexico: Industrial and Labor Relations Review, Vol. 56, No. 3 (Apr., 2003).
- Daniela Gutiérrez Torres: Estudios de la pobreza y la desigualdad en México 2000-2006. Una revisión, UNAM, Economía Informa núm. 365 ■ octubre-diciembre ■ 2010.
- Wang Hui: An Asia that isn't the East, Le Monde Diplomatique, October 2005.
- Jung Taik Hyun: Free trade agreements and Korea's trade policy, Journal of International and Area Studies, Vol. 10, 2, Dec. 2003.
- Joo-Youn Jung: How a powerful bureaucracy fell – The abolition of the Economic Planning Board in South Korea, Korea Observer; Winter 2011, ProQuest Research Library.
- Claudio Jedlicki: El Intercambio Desigual, La Alianza Global Jus Semper, Septiembre, 2007.
- La Alianza Global Jus Semper: La Iniciativa Salarios Dignos Norte y Sur (LISDINYS). (Borrador de trabajo 2011).
- La Alianza Global Jus Semper: Gráficas de brecha salarial para Brasil frente a economías desarrolladas y "emergentes" seleccionadas, con datos salariales y PPC disponibles (1996-2011), Marzo 2013.
- La Alianza Global Jus Semper: Gráficas de brecha salarial para México frente a economías desarrolladas y "emergentes" seleccionadas, con datos salariales y PPC disponibles (1996-2011), Marzo 2013.
- Yeon-Myung Kim: Towards a comprehensive welfare state in South Korea, Asia Research Centre, London School of Economics, January 2006.
- Andrew Eungi Kim and Innwon Park: Changing Trends of Work in South Korea: The Rapid Growth of Underemployment and Job Insecurity, Asian Survey, Vol. 46, No. 3 (May/June 2006), University of California Press.
- Serge Latouche, Degrowth economics. Why less should be so much more?, Le Monde Diplomatique, November 2004.
- Ziya Önis and Fikret Senses: Rethinking the Emerging Post-Washington Consensus, Development and Change 36(2): Institute of Social Studies 2005.
- Özlem Onaran: Wage Share, Globalization, and Crisis: The Case of the Manufacturing Industry in Korea, Mexico, and Turkey, Political Economy Research Institute, Working paper Series, Number 132, University of Massachusetts, Amherst, March 2007.
- Chong-Min Park and Doh Chull Shin: Do Asian Values Deter Popular Support for Democracy in South Korea?, Asian Survey, Vol. 46, No. 3 (May/June 2006), University of California Press.
- Diana Quattrocchi-Woisson: Ten days that shook the World Bank, Why a once rich country rose in revolt – Le Monde Diplomatique, February 2002.
- Álvaro de Regil Castilla: La brecha de salarios dignos manufactureros de Argentina: todavía un trecho por recorrer mas cada vez más cerca, La Alianza Global Jus Semper, Septiembre 2011.
- Paul Schreyer and Francette Koehlin: Purchasing Power parities – Measurement and Uses, OECD Statistical briefs, March 2002.
- Steven Stoll: Fear of following: The specter of a no-growth world, Harper's Magazine, March 2008.
- Anne Vigna: México: tragedia obrera en las maquiladoras, La Alianza Global Jus Semper, Septiembre, 2010.
- O. Fiona Yap: A Strategic Model of Economic Performance and Democratization in South Korea and Taiwan, B.J.Pol.S. 42, Cambridge University Press, 2011.

Apéndice:

Tabla T5 – Homologación de brecha de salario digno (respecto a EUA) para todos los empleados en el sector manufacturero en términos de paridades de poder de compra 1996-2012 para Corea y economías selectas

		1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Parámetro	1. Tipo Salarial por Hora Manufactura EUA* (costos de compensación por hora)	22,47	23,49	24,96	27,36	29,31	30,48	32,78	34,81	35,67
Corea del Sur	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	731,420	773,443	746,166	769,318	795,939	774,431	783,377	824,389	872,490
	Tipo de cambio	805,00	1400,40	1130,90	1250,31	1145,24	954,32	1098,71	1155,739	1106,94
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 0,91	\$ 0,55	\$ 0,66	\$ 0,62	\$ 0,70	\$ 0,81	\$ 0,71	\$ 0,71	\$ 0,79
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 20,42	\$ 12,97	\$ 16,47	\$ 16,83	\$ 20,37	\$ 24,73	\$ 23,37	\$ 24,83	\$ 28,12
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 10,50	\$ 11,99	\$ 14,58	\$ 16,66	\$ 18,17	\$ 21,40	\$ 23,63	\$ 24,86	\$ 26,29
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 9,54	\$ 6,62	\$ 9,62	\$ 10,25	\$ 12,63	\$ 17,37	\$ 16,85	\$ 17,73	\$ 20,72
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	\$ 10,88	\$ 6,35	\$ 6,85	\$ 6,58	\$ 7,74	\$ 7,36	\$ 6,52	\$ 7,10	\$ 7,40
México	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	3,764	4,974	6,101	6,558	7,220	7,191	7,478	7,906	8,939
	Tipo de cambio	7,60	9,15	9,5	9,7	11,29	10,91	11,14	12,624	13,150
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 0,50	\$ 0,54	\$ 0,65	\$ 0,68	\$ 0,64	\$ 0,66	\$ 0,67	\$ 0,63	\$ 0,68
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 11,13	\$ 12,77	\$ 16,10	\$ 18,57	\$ 18,74	\$ 20,10	\$ 22,00	\$ 21,80	\$ 24,25
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 6,16	\$ 6,57	\$ 7,29	\$ 8,24	\$ 8,23	\$ 8,92	\$ 9,64	\$ 9,80	\$ 9,36
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 3,05	\$ 3,57	\$ 4,70	\$ 5,59	\$ 5,26	\$ 5,88	\$ 6,47	\$ 6,14	\$ 6,36
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	\$ 8,08	\$ 9,20	\$ 11,40	\$ 12,98	\$ 13,48	\$ 14,22	\$ 15,53	\$ 15,66	\$ 17,89
Canadá	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	1,213	1,188	1,232	1,230	1,231	1,207	1,233	1,219	1,287
	Tipo de cambio	1,3638	1,4836	1,4855	1,5704	1,3017	1,1340	1,0660	1,030	0,9995
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 0,89	\$ 0,80	\$ 0,83	\$ 0,78	\$ 0,95	\$ 1,06	\$ 1,16	\$ 1,18	\$ 1,29
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 19,99	\$ 18,80	\$ 20,70	\$ 21,43	\$ 27,73	\$ 32,46	\$ 37,92	\$ 41,19	\$ 45,93
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 20,93	\$ 22,54	\$ 22,46	\$ 23,40	\$ 25,41	\$ 27,28	\$ 28,11	\$ 29,24	\$ 28,42
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 18,62	\$ 18,04	\$ 18,63	\$ 18,33	\$ 24,04	\$ 29,05	\$ 32,52	\$ 34,60	\$ 36,59
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	\$ 1,37	\$ 0,76	\$ 2,07	\$ 3,10	\$ 3,69	\$ 3,41	\$ 5,40	\$ 6,59	\$ 9,34
Brasil	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	0,799	0,867	0,964	1,114	1,308	1,394	1,520	1,727	1,872
	Tipo de cambio	1,0051	1,1605	1,830	2,9213	2,9262	2,1738	1,8326	1,760	1,953
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 0,80	\$ 0,75	\$ 0,53	\$ 0,38	\$ 0,45	\$ 0,64	\$ 0,83	\$ 0,98	\$ 0,96
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 17,86	\$ 17,56	\$ 13,15	\$ 10,43	\$ 13,10	\$ 19,54	\$ 27,18	\$ 34,16	\$ 34,19
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 8,94	\$ 9,03	\$ 8,26	\$ 8,08	\$ 8,55	\$ 9,34	\$ 10,18	\$ 10,27	\$ 11,69
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 7,11	\$ 6,75	\$ 4,35	\$ 3,08	\$ 3,82	\$ 5,99	\$ 8,44	\$ 10,08	\$ 11,20
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	\$ 10,75	\$ 10,81	\$ 8,80	\$ 7,35	\$ 9,28	\$ 13,55	\$ 18,74	\$ 24,08	\$ 22,99
Argentina	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	0,931	0,881	0,843	1,048	1,205	1,393	1,887	2,805	4,060
	Tipo de cambio	0,9997	0,9995	0,9995	3,0633	2,9233	3,0543	3,1442	3,8963	4,5369
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 0,93	\$ 0,88	\$ 0,84	\$ 0,34	\$ 0,41	\$ 0,46	\$ 0,60	\$ 0,72	\$ 0,89
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 20,93	\$ 20,71	\$ 21,06	\$ 9,36	\$ 12,08	\$ 13,90	\$ 19,67	\$ 25,06	\$ 31,92
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 7,98	\$ 9,08	\$ 9,67	\$ 8,80	\$ 10,94	\$ 14,53	\$ 16,73	\$ 17,75	\$ 21,09
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 7,43	\$ 8,01	\$ 8,16	\$ 3,01	\$ 4,51	\$ 6,63	\$ 10,04	\$ 12,78	\$ 18,87
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	\$ 13,50	\$ 12,70	\$ 12,90	\$ 6,35	\$ 7,57	\$ 7,27	\$ 9,63	\$ 12,28	\$ 13,05
Francia	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	6,483	6,341	0,937	0,901	0,938	0,901	0,878	0,866	0,895
	Tipo de cambio	5,1158	5,8995	1,0832	1,0578	0,8040	0,7960	0,6791	0,7541	0,778
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 1,27	\$ 1,07	\$ 0,87	\$ 0,85	\$ 1,17	\$ 1,13	\$ 1,29	\$ 1,15	\$ 1,15
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 28,47	\$ 25,25	\$ 21,59	\$ 23,30	\$ 34,21	\$ 34,51	\$ 42,39	\$ 39,96	\$ 41,01
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 21,95	\$ 23,23	\$ 24,70	\$ 27,16	\$ 27,54	\$ 29,89	\$ 32,29	\$ 34,08	\$ 34,63
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 27,82	\$ 24,97	\$ 21,37	\$ 23,13	\$ 32,14	\$ 33,85	\$ 41,76	\$ 39,12	\$ 39,81
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	\$ 0,65	\$ 0,28	\$ 0,22	\$ 0,17	\$ 2,07	\$ 0,66	\$ 0,63	\$ 0,84	\$ 1,20
España	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	119,447	119,588	0,732	0,730	0,758	0,734	0,716	0,710	0,783
	Tipo de cambio	126,68	149,41	1,0832	1,058	0,804	0,796	0,6791	0,7541	0,778
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 0,94	\$ 0,80	\$ 0,68	\$ 0,69	\$ 0,94	\$ 0,92	\$ 1,05	\$ 0,94	\$ 1,01
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 21,19	\$ 18,80	\$ 16,88	\$ 18,88	\$ 27,63	\$ 28,12	\$ 34,58	\$ 32,76	\$ 35,90
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 16,42	\$ 17,68	\$ 18,34	\$ 20,07	\$ 21,02	\$ 23,63	\$ 26,31	\$ 28,33	\$ 26,66
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 15,48	\$ 14,15	\$ 12,40	\$ 13,85	\$ 19,82	\$ 21,80	\$ 27,75	\$ 26,66	\$ 26,83
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	\$ 5,71	\$ 4,65	\$ 4,48	\$ 5,03	\$ 7,81	\$ 6,32	\$ 6,83	\$ 6,10	\$ 9,07
Alemania	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	1,942	1,932	0,965	0,938	0,895	0,836	0,807	0,803	0,835
	Tipo de cambio	1,5049	1,7597	1,0832	1,0578	0,8040	0,7960	0,6791	0,7541	0,778
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 1,29	\$ 1,10	\$ 0,89	\$ 0,89	\$ 1,11	\$ 1,05	\$ 1,19	\$ 1,07	\$ 1,07
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 28,99	\$ 25,78	\$ 22,23	\$ 24,25	\$ 32,63	\$ 32,02	\$ 38,97	\$ 37,07	\$ 38,28
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 25,75	\$ 26,35	\$ 28,53	\$ 31,17	\$ 33,88	\$ 37,48	\$ 39,98	\$ 41,15	\$ 42,67
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 33,22	\$ 28,92	\$ 25,41	\$ 27,63	\$ 37,72	\$ 39,37	\$ 47,53	\$ 43,83	\$ 45,79
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	\$ (4,23)	\$ (3,14)	\$ (3,18)	\$ (3,38)	\$ (5,09)	\$ (7,35)	\$ (8,56)	\$ (6,76)	\$ (7,51)
Reino Unido	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	0,641	0,644	0,635	0,626	0,632	0,625	0,645	0,656	0,708
	Tipo de cambio	0,6407	0,6034	0,6598	0,666	0,5456	0,5425	0,5392	0,6472	0,6233
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 1,00	\$ 1,07	\$ 0,96	\$ 0,94	\$ 1,16	\$ 1,15	\$ 1,20	\$ 1,01	\$ 1,14
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 22,48	\$ 25,09	\$ 24,02	\$ 25,74	\$ 33,94	\$ 35,14	\$ 39,22	\$ 35,28	\$ 40,50
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 17,77	\$ 19,36	\$ 21,48	\$ 23,49	\$ 28,50	\$ 27,09	\$ 28,58	\$ 28,72	\$ 27,51
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 17,78	\$ 20,68	\$ 20,67	\$ 22,10	\$ 28,50	\$ 31,23	\$ 34,20	\$ 29,11	\$ 31,23
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	\$ 4,70	\$ 4,41	\$ 3,35	\$ 3,64	\$ 3,44	\$ 3,91	\$ 5,02	\$ 6,17	\$ 9,27
Bélgica	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	36,811	37,294	0,889	0,861	0,895	0,882	0,869	0,857	0,897
	Tipo de cambio	30,9700	36,3100	1,0832	1,0578	0,8040	0,7960	0,6791	0,7541	0,778
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 1,19	\$ 1,03	\$ 0,82	\$ 0,81	\$ 1,11	\$ 1,11	\$ 1,28	\$ 1,14	\$ 1,15
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 26,71	\$ 24,13	\$ 20,48	\$ 22,28	\$ 32,63	\$ 33,76	\$ 41,94	\$ 39,57	\$ 41,12
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 27,52	\$ 28,53	\$ 31,85	\$ 34,09	\$ 35,89	\$ 38,37	\$ 42,11	\$ 44,62	\$ 45,27
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 32,71	\$ 29,30	\$ 26,14	\$ 27,76	\$ 39,95	\$ 42,49	\$ 53,88	\$ 50,72	\$ 52,19
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	\$ (6,00)	\$ (5,17)	\$ (5,66)	\$ (5,48)	\$ (7,32)	\$ (8,73)	\$ (11,94)	\$ (11,15)	\$ (11,07)

		1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Parámetro	1. Tipo Salarial por Hora Manufactura EUA* (costos de compensación por hora)	22,47	23,49	24,96	27,36	29,31	30,48	32,78	34,81	35,67
Rep. Checa	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	11,949	13,884	14,212	14,320	14,292	14,032	14,263	14,211	13,911
	Tipo de cambio	27,1450	32,2810	38,5980	32,7390	25,7000	22,5956	17,0717	19,0983	17,6959
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 0,44 \$	0,43 \$	0,37 \$	0,44 \$	0,56 \$	0,62 \$	0,84 \$	0,74 \$	0,79
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 9,89 \$	10,10 \$	9,19 \$	11,97 \$	16,30 \$	18,93 \$	27,39 \$	25,90 \$	28,04
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 7,68 \$	8,25 \$	9,23 \$	10,54 \$	11,81 \$	13,14 \$	14,64 \$	15,60 \$	15,20
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 3,38 \$	3,55 \$	3,40 \$	4,61 \$	6,57 \$	8,16 \$	12,23 \$	11,61 \$	11,95
	Déficit compensación \$ EUA (2 menos 4)	\$ 6,51 \$	6,55 \$	5,79 \$	7,36 \$	9,73 \$	10,77 \$	15,16 \$	14,29 \$	16,09
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	0,34	0,35	0,37	0,39	0,40	0,43	0,45	0,45	0,43
Japón	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	170,600	166,684	154,807	143,578	134,356	124,733	116,883	111,360	117,543
	Tipo de cambio	108,78	130,99	107,80	125,22	108,15	116,31	103,39	87,78	79,70
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 1,57 \$	1,27 \$	1,44 \$	1,15 \$	1,24 \$	1,07 \$	1,13 \$	1,27 \$	1,47
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 35,24 \$	29,89 \$	35,84 \$	31,37 \$	36,41 \$	32,69 \$	37,06 \$	44,16 \$	52,61
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 15,09 \$	16,18 \$	17,42 \$	18,73 \$	20,34 \$	22,41 \$	24,31 \$	25,03 \$	23,96
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 23,67 \$	20,59 \$	25,02 \$	21,48 \$	25,27 \$	24,03 \$	27,48 \$	31,75 \$	35,34
	Déficit compensación \$ EUA (2 menos 4)	\$ 11,57 \$	9,30 \$	10,82 \$	9,89 \$	11,14 \$	8,66 \$	9,58 \$	12,41 \$	17,27
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	0,67	0,69	0,70	0,68	0,69	0,74	0,74	0,72	0,67
Singapur	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	1,293	1,414	1,217	1,114	1,059	1,017	0,932	0,988	1,056
	Tipo de cambio	1,410	1,672	1,725	1,791	1,690	1,588	1,414	1,363	1,249
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 0,92 \$	0,85 \$	0,71 \$	0,62 \$	0,63 \$	0,64 \$	0,66 \$	0,73 \$	0,85
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 20,60 \$	19,87 \$	17,60 \$	17,02 \$	18,37 \$	19,51 \$	21,61 \$	25,24 \$	30,15
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 13,01 \$	13,56 \$	16,60 \$	19,51 \$	21,07 \$	21,51 \$	28,63 \$	26,34 \$	28,58
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 11,93 \$	11,47 \$	11,71 \$	12,14 \$	13,20 \$	13,77 \$	18,87 \$	19,10 \$	24,16
	Déficit compensación \$ EUA (2 menos 4)	\$ 8,67 \$	8,40 \$	5,89 \$	4,88 \$	5,17 \$	5,74 \$	2,74 \$	6,14 \$	5,99
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	0,58	0,58	0,67	0,71	0,72	0,71	0,87	0,76	0,80
Australia	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	1,276	1,401	1,421	1,286	1,317	1,399	1,551	1,465	1,541
	Tipo de cambio	1,2775	1,5896	1,7197	1,84	1,3578	1,3271	1,1714	1,087	0,966
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 1,00 \$	0,88 \$	0,83 \$	0,70 \$	0,97 \$	1,05 \$	1,32 \$	1,35 \$	1,60
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 22,44 \$	20,71 \$	20,62 \$	19,13 \$	28,42 \$	32,13 \$	43,41 \$	46,91 \$	56,92
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 19,19 \$	19,45 \$	19,91 \$	24,91 \$	27,59 \$	27,67 \$	27,12 \$	29,44 \$	29,88
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 19,17 \$	17,15 \$	16,45 \$	17,42 \$	26,75 \$	29,17 \$	35,91 \$	39,67 \$	47,68
	Déficit compensación \$ EUA (2 menos 4)	\$ 3,27 \$	3,56 \$	4,17 \$	1,71 \$	1,67 \$	2,96 \$	7,50 \$	7,24 \$	9,24
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	0,85	0,83	0,80	0,91	0,94	0,91	0,83	0,85	0,84
Nueva Zelanda	Factor de conversión PPC, PIB (en moneda local)	1,481	1,425	1,388	1,559	1,531	1,487	1,468	1,510	1,601
	Tipo de cambio	1,454	1,865	2,189	2,153	1,505	1,540	1,398	1,386	1,235
	Factor de conversión PPC, PIB (en dólar EUA)	\$ 1,02 \$	0,76 \$	0,63 \$	0,72 \$	1,02 \$	0,97 \$	1,05 \$	1,09 \$	1,30
	2. Tipo salarial nominal homólogo PPC \$ EUA	\$ 22,89 \$	17,94 \$	15,83 \$	19,81 \$	29,82 \$	29,43 \$	34,41 \$	37,93 \$	46,23
	3. Tipo salarial real actual PPC en \$ EUA	\$ 11,89 \$	13,13 \$	14,19 \$	13,49 \$	14,53 \$	16,31 \$	18,24 \$	18,74 \$	19,11
	4. Tipo salarial nominal actual \$ EUA	\$ 12,11 \$	10,03 \$	9,00 \$	9,77 \$	14,78 \$	15,75 \$	19,15 \$	20,42 \$	24,77
	Déficit compensación \$ EUA (2 menos 4)	\$ 10,78 \$	7,91 \$	6,83 \$	10,04 \$	15,04 \$	13,68 \$	15,26 \$	17,51 \$	21,46
	Índice homologación salarial (4÷2 o 3÷1)	0,53	0,56	0,57	0,49	0,50	0,54	0,56	0,54	0,54

*Definitions:

- PPPs stands for Purchasing-Power Parities, which reflect the currency units in a given currency that are required to buy the same goods and services that can be purchased in the base country with one currency unit. This analysis uses the U.S. and the U.S. dollar as the benchmark and assumes that the U.S. wage is a living wage.
- The hourly manufacturing wage rate is the "hourly compensation cost" as defined by the U.S. Department of Labour, Bureau of Labour Statistics: This includes (1) hourly direct pay and (2) employer social insurance expenditures and other labour taxes. Hourly direct pay includes all payments made directly to the worker, before payroll deductions of any kind, consisting of pay for time worked and other direct pay. Social insurance expenditures and other labour taxes refers to the value of social contributions incurred by employers in order to secure entitlement to social benefits for their employees.
- PPP conversion factor, GDP (Gross National Income) in country currency express the number of country currency units required to buy the same goods and services a U.S. dollar can buy in the U.S.
- Exchange rate is nominal exchange rate.
- PPP conversion factor, GDP in U.S. dollars expresses the U.S. dollar units required in a given country to buy the same goods and services a U.S. dollar can buy in the U.S. If the PPP is less than 1, a U.S. dollar can buy more in the country in question because the cost of living is lower, and viceversa.
- The GDP PPP, expressed in national currency, reflects the exchange rate in comparison with the market exchange rate, which does not reflect the ratio of prices.
- Equalised PPP nominal wage rate is the hourly U.S. dollar nominal rate required to equally compensate a worker in a country, in purchasing power terms, for equal work rendered, as the equivalent U.S. worker is compensated. This analysis assumes the U.S. wage to be a living-wage. A living wage is a human right in accordance with Article 23 of the UN Universal Declaration of Human Rights. ILO's Convention 100 of "equal pay for equal work", for men and women is hereby applied in a global context.
- Actual PPP Real wage rate is the hourly wage paid in a given country in purchasing power terms.
- Actual Nominal wage rate is the nominal hourly wage paid in a given country.
- Compensation deficit expresses the wage gap between the hourly nominal wage rate paid (4) and the equalised PPP hourly rate that should be paid for equal work (2).
- Compensation equalisation index expresses the ratio of actual nominal pay (4 between 2): or the ratio of actual real pay (3) to the hourly nominal pay benchmark (1) (3 between 1).
- Note: Variations in previous years are due to revisions made by the sources, including the World Bank's new 2005 PPP benchmarks, which replaced the previous 1993 benchmarks. According to the World Bank, the 2005 PPPs are the most comprehensive for developing countries since 1993, and reveal that the size of their economies were often overestimated.

Sources: The Jus Semper Global Alliance analysis using the sources below. (Sources with X indicate that some of their data is directly incorporated in the table)

- Database of World Bank's World Development Indicators, 1975-2012, and OECD PPPs for Private Consumption (GDP ÷ GDP PPP)
- X Hourly Compensation Costs for all employed in Manufacturing (34 Country Tables), updated on August 2013. U.S. Dept. of Labour, Bureau of Labour Statistics.
- Global Purchasing Power Parities and Real Expenditures. 2005 International Comparison Program. World Bank 2008.
- Purchasing Power parities - Measurement and Uses by Paul Schreyer and Franette Koechlin, OECD Statistical briefs, March 2002.

- ❖ **Acerca de Jus Semper:** La Iniciativa Salarios Dignos Norte y Sur (LISDINYS) constituye el único programa de la Alianza Global Jus Semper (LAGJS). LISDINYS es un programa de largo plazo desarrollado para contribuir a la justicia social en el mundo al lograr una participación laboral justa para los trabajadores en todos los países inmersos en el sistema global de mercado. Se aplica a través de su programa de Responsabilidad Social Corporativa/Empresarial (RSC/RSE) y se centra en la homologación gradual de los salarios, ya que la democracia real, el estado de derecho y los salarios dignos son los tres elementos fundamentales en la búsqueda de la justicia social en toda comunidad.
- ❖ **Acerca de autor:** Álvaro de Regil Castilla es Director Ejecutivo de La Alianza Global Jus Semper
- ❖ La responsabilidad por las opiniones expresadas en los trabajos firmados descansa exclusivamente en su(s) autor(es), y su publicación no representa un respaldo por parte de La Alianza Global Jus Semper a dichas opiniones.



Bajo licencia Creative Commons Attribution 3.0
<http://creativecommons.org/licenses/by/3.0>

© 2013. La Alianza Global Jus Semper
Portal en red: www.jussemper.org/Inicio/Index_castellano.html
Correo-e: informa@jussemper.org