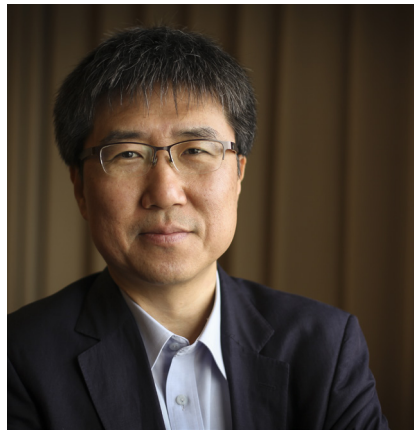
La realidad es más compleja que la ficción: una conversación con Ha-Joon Chang[1]

Esteban Pérez Caldentey y Miguel Torres



Ha-Joon Chang (7 de octubre de 1963, Seúl) es un pensador líder en materia de desarrollo. Su trabajo, que combina una investigación rigurosa, una visión crítica y un eclecticismo intelectual, se caracteriza por un enfoque del desarrollo económico que integra la economía política, la economía institucional y la historia económica para explicar las trayectorias divergentes de desarrollo, el cambio estructural y la evolución del capitalismo contemporáneo. Fiel a su postura pluralista y a su pragmatismo, Chang aborda de manera crítica una amplia variedad de corrientes de pensamiento económico y reelabora sus principales ideas para impulsar los debates contemporáneos sobre el desarrollo, la política industrial, la globalización y la transformación productiva.

Como miembro de la generación nacida en los años inmediatamente posteriores al inicio de la profunda transformación económica de la República de Corea, el Profesor Chang fue testigo de la consolidación de uno de los procesos de industrialización más importantes del siglo XX. Esta experiencia histórica es uno de los pilares fundamentales de su trabajo y se plasma de forma magistral en *The Political Economy of Industrial Policy (*1994), basada en su tesis doctoral de la Universidad de Cambridge. Los análisis del Profesor Chang revelan múltiples puntos de convergencia con las preocupaciones que han definido históricamente el pensamiento de la CEPAL. Esta convergencia, que trasciende las experiencias históricas específicas de Asia y América Latina y abarca los desafíos comunes relacionados con el desarrollo del Sur Global, se expresó de manera particularmente elocuente en *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective (*2002a). Su investigación también abarca el análisis de la globalización, el capitalismo contemporáneo y la difusión pluralista de la economía, temas que trata en *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies, and the Threat to the Developing World* (2007)*, 23 Things They Don't Tell You About Capitalism* (2010), *Economics: The User's Guide* (2014) y *Edible Economics (*2022).

En esta entrevista, el Profesor Chang analiza las influencias intelectuales que marcaron su formación como economista, su perspectiva histórica sobre el proceso de desarrollo, su evaluación de la trayectoria de desarrollo de la República de Corea y las lecciones que América Latina puede extraer de esta experiencia; plantea, además, sus opiniones sobre los debates actuales en torno a la arquitectura multilateral del comercio y la inversión.

[1] Esta entrevista fue realizada de forma virtual el 19 de junio de 2026 por Esteban Pérez Caldentey, Jefe de la Unidad de Financiamiento para el Desarrollo de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), y Miguel Torres, Editor de la Revista CEPAL. Las opiniones expresadas en esta entrevista son las de la persona entrevistada y no reflejan necesariamente las opiniones de la CEPAL. Todas las notas a pie de página son de los editores.

Profesor Chang, ¿cuáles fueron los factores o acontecimientos más importantes que lo llevaron a dedicarse al estudio de la economía y a convertirse en un "filósofo mundano" (en palabras de Robert Heilbroner)?

Nací en 1963, cuando comenzaba el despegue de la economía de la República de Corea, y crecí en la década de 1970, una época en la que la economía atravesaba cambios importantes, tanto positivos como negativos. En ese momento, la economía crecía a un ritmo del 8% y, en ocasiones, del 10%, según datos per cápita[2]. Constantemente surgían nuevas industrias, lo que atraía a millones de personas de las zonas rurales hacia las fábricas urbanas, lo que mejoró de manera significativa el nivel de vida. Aunque se produjeron muchos cambios positivos, este período también estuvo marcado por conflictos y problemas considerables.

Por ejemplo, aunque con el tiempo los trabajadores fueron incorporándose al sector formal, al principio el número de personas que trabajaban en la economía informal era enorme. La gente vivía en asentamientos ilegales, y las empresas constructoras enviaban a matones a sueldo para agredir a los residentes cuando querían despejar terrenos para construir nuevos complejos residenciales. Mientras tanto, los empleados de las fábricas trabajaban arduamente durante 13 o 14 horas al día, seis días y medio a la semana.

Algunas de estas fábricas operaban con márgenes de beneficio tan reducidos que se negaban a servir sopa en el comedor del lugar y no permitían a los trabajadores ir al baño. Con frecuencia, estos trabajadores sufrían agresiones y maltratos. Aunque el gobierno estaba logrando un desarrollo económico exitoso, se trataba, en esencia, de una dictadura militar. El ambiente era muy represivo. Ya desde mi adolescencia, podía ver que a mi alrededor se estaban produciendo muchos cambios importantes, y lo único que quería era entender qué estaba pasando.

En ese entonces, mi padre trabajaba para el Ministerio de Hacienda de la República de Corea. Al igual que la mayoría de sus colegas, se formó inicialmente en el ámbito del derecho, pero se presentó al examen de la administración pública para trabajar en uno de los Ministerios de Economía. Este examen permitía escoger entre tres ramas diferentes: economía, diplomacia y todas las demás. Eligió la rama de economía y comenzó a trabajar en el Ministerio de Hacienda. Además, asistió a clases nocturnas para cursar un doctorado en economía a tiempo parcial. En aquel momento, muy poca gente sabía lo que era la economía, pero mi padre me habló de este tema y me sugirió que lo estudiara si quería entender lo que estaba pasando.

A diferencia de muchos padres que han tenido éxito, él *no* trató de obligarme a seguir la trayectoria profesional que él había seguido. En cambio, me habló de esa idea. Nunca intentó convertirme en economista ni orientarme hacia el trabajo en el sector público, pero me mostró la utilidad de la economía para comprender el mundo que me rodea. Mis experiencias de vida, en particular el hecho de haber vivido una de las mayores transformaciones económicas y sociales de la historia de la humanidad, influyeron de manera significativa en mi decisión de estudiar economía. El deseo de comprender cómo se produjeron simultáneamente los acontecimientos, tanto positivos como negativos, durante ese período fue lo que, en última instancia, me llevó a estudiar el tema.

Usted ha mencionado que decidió ir a la Universidad de Cambridge para cursar estudios de posgrado porque "quería estudiar algo distinto a la economía neoclásica convencional. En aquella época, la economía que se estudiaba en Cambridge era muy diferente a la de la mayoría de las otras universidades, sobre todo en lo que respecta a la economía del desarrollo" (Abdelrahman, 2019).

[2] El crecimiento del PIB per cápita de la República de Corea fue, en promedio, del 8,7% anual entre 1970 y 1979, y superó el 10% en 1973 (13,0%), 1976 (11,5%) y 1977 (10,6%) (Banco Mundial, s. f.).

¿Sentía que había una desconexión significativa entre lo que se enseñaba en la carrera de economía de la Universidad de Seúl y las contradicciones y transformaciones que observaba en la situación económica y social de la República de Corea durante la década de 1980?

Para situar los hechos en su contexto histórico, la República de Corea fue una colonia japonesa desde 1910 hasta el final de la Segunda Guerra Mundial en 1945. Como resultado, gran parte de las corrientes occidentales modernas llegaron a la República de Corea a través del Japón.

Las teorías económicas que predominaban en el Japón de aquella época —y hasta la década de 1980— no estaban relacionadas con la economía neoclásica. Los japoneses recibieron una fuerte influencia de la escuela histórica alemana, entre cuyos representantes se encontraban Gustav von Schmoller (1838–1917) y Werner Sombart (1863–1941), así como Joseph Alois Schumpeter (1883–1950)[3]. Schumpeter gozaba de tal prestigio que incluso le ofrecieron una cátedra en una universidad japonesa.

Lo más importante es que el marxismo era una fuerza dominante. Hasta la década de 1980, la mayoría de los economistas japoneses eran marxistas de un tipo u otro. La economía marxista japonesa no estaba muy politizada debido a las restricciones impuestas a la política revolucionaria y se mantuvo muy limitada al ámbito académico; sin embargo, siguió dominando los departamentos de economía de las universidades.

Por eso, cuando ingresé a la universidad a principios de la década de 1980, algunos de los profesores de mayor edad se habían formado siguiendo estas tradiciones: la escuela histórica alemana, Schumpeter y otros. Aunque todavía había algunas personas que impartían estas materias, cualquier profesor menor de 50 años, aproximadamente, era un economista neoclásico formado en los Estados Unidos. En ese entonces, la enseñanza de la economía en sí misma no era tan "ortodoxa" como lo es hoy en día, pero se centraba principalmente en la economía del equilibrio y la modelación matemática.

A mis amigos y a mí nos costaba tomar en serio lo que nos enseñaban en la universidad. Mientras a nuestro alrededor se desarrollaba una de las transformaciones socioeconómicas más dramáticas de la historia de la República de Corea, nuestros profesores nos enseñaban sobre los sistemas en equilibrio y cómo estos vuelven al equilibrio tras un choque externo. A menudo, se maravillaban ante la elegancia de los modelos matemáticos que nos enseñaban, aunque a la mayoría de nosotros nos parecían totalmente alejados de la realidad. Por eso, muchos de nosotros, los estudiantes, empezamos a estudiar por nuestra cuenta la economía alternativa. Nos adentramos en la variante menos izquierdista de la economía del desarrollo, representada por pensadores como Albert Hirschman (1915–2012) y Paul Rosenstein-Rodan (1902–1985), a quienes nuestros profesores mencionaron brevemente.

Muchos de nosotros exploramos la teoría de la dependencia, lo que me permitió conocer la CEPAL. Leímos obras de Celso Furtado (1920–2004), Fernando Enrique Cardoso (1931–), Immanuel Wallerstein (1930–2019) y André Gunder Frank (1929–2005), así como de otros teóricos de la dependencia de izquierda más radicales. Varios de mis colegas quedaron cautivados por el marxismo revolucionario, lo que los llevó a interpretar a Karl Marx (1818–1883) y a Vladimir Lenin (1870–1926) de una manera singular.

A menudo, estudiábamos y leíamos estos enfoques alternativos de manera desorganizada, en parte debido a nuestra juventud y a la falta de profesores capaces de guiarnos de manera sistemática a través de estas teorías. Lo que me impulsó personalmente a estudiarlos fue darme cuenta de que la economía neoclásica convencional no podía explicar cómo ocurre realmente el desarrollo

[3] Las fechas de nacimiento y fallecimiento de los economistas a los que se refirió Ha-Joon Chang durante la entrevista fueron incluidas por los editores.

económico, ni podía aclarar por qué la República de Corea estaba experimentando al mismo tiempo avances y desafíos ni podía predecir qué nos depararían los próximos 20 a 30 años. Empecé a buscar programas alternativos. En aquel momento, incluso en los Estados Unidos, todavía había bastantes escuelas que no habían adoptado por completo la economía neoclásica.

Gracias al movimiento estudiantil de la Nueva Izquierda de la década de 1960, la mayoría de los principales departamentos de economía contaban con, al menos, un profesor abiertamente marxista. Entre ellos se encontraban Stephen Marglin (1938–), de la Universidad Harvard; Donald Harris (1938–) (padre de la exvicepresidenta Kamala Harris), de la Universidad Stanford, y Thomas Weisskopf (1940–), de la Universidad de Míchigan. Aunque presenté mi solicitud para estos programas, la Universidad de Cambridge era mi primera opción porque los profesores más radicales de otras instituciones no eran economistas especializados en desarrollo.

Quería estudiar economía del desarrollo desde una perspectiva alternativa y descubrí que la Universidad de Cambridge contaba con economistas como Ajit Singh (1940–2015), ya fallecido; el economista chileno Gabriel Palma (1947–); Peter Nolan (1949–), experto en temas relacionados con China, y John Sender (1942–), especialista en economías africanas. La Universidad de Cambridge era el destino de mis sueños, y tuve la suerte de que me aceptaran y de poder estudiar allí.

También ha mencionado que uno de los principios fundamentales que se enseñaban en Cambridge era pensar de manera crítica, cuestionar todo y dejar de esconderse detrás de los grandes nombres, para así poder desarrollar un pensamiento propio.

¿Qué entiende exactamente por "pensamiento crítico" en economía? En el prólogo de *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (Keynes, 1936), J. M. Keynes se refirió a la necesidad de "escapar de los modos habituales de pensamiento y expresión".

Cuando llegué a la Universidad de Cambridge, fue un gran choque cultural porque, aunque de estudiante intenté cuestionar a mi manera la ortodoxia de la época, la forma en que nos enseñaban a pensar era muy poco crítica.

Esto se debió, en parte, a las condiciones materiales del sistema educativo de aquella época. Tuve bastante suerte, ya que asistí a una escuela privada de segunda categoría en la que "solo" había 65 alumnos por clase (la escuela más exclusiva tenía la increíble cifra de 40 alumnos por clase). En cambio, las escuelas públicas de los alrededores tenían 80, 100 o incluso más alumnos en una sola clase. Además, muchas de estas escuelas públicas se vieron obligadas a impartir clases en dos turnos, o a veces en tres, porque había muchos alumnos y no había suficientes docentes ni aulas.

Imagine una clase con 80 o 100 niños. ¿Cómo se les enseña? Se debía enseñar todo de memoria: "solo memorízalo" era la respuesta más frecuente a las preguntas de los alumnos. El docente no tenía tiempo para explicarlo. El docente no tenía ni el tiempo ni la energía para atender a cada alumno de forma individual. Toda la cultura educativa era muy autoritaria. Cuando ingresé a la universidad, en mi clase de macroeconomía había 700 estudiantes y el docente venía a la clase con un micrófono y un amplificador, y apenas había tiempo para hacer preguntas.

En este tipo de entorno intelectual, básicamente te enseñan, de forma consciente o inconsciente, a aceptar la autoridad. Si eso es lo que dice el docente, entonces debe ser cierto. No hay tiempo para debates ni discusiones.

Había algunas materias con un número relativamente reducido de estudiantes (unos 30 o 50) en los departamentos más pequeños, como el de sociología y otros similares, en los que tal vez tenías la oportunidad de participar en algún debate o discusión, pero si estudiabas materias "populares", como economía o derecho, era imposible. Había que aceptar la autoridad.

Cuando llegué a Cambridge, me llevé una pequeña sorpresa, porque cuando escribía mis ensayos y se los entregaba a mis docentes, me decían: "Mira, ¿a quién le importa lo que dijera John Maynard Keynes (1883-1946) sobre esto? ¿A quién le importa lo que dijera Karl Marx sobre esto? Queremos saber cuál es tu opinión".

Al principio fue muy difícil. Me daba miedo decir que no estaba de acuerdo con las ideas de Amartya Sen (1933–) o que Keynes tal vez fuera un tipo inteligente, pero que creía que se había equivocado por completo en alguna idea. Es que, culturalmente, no estaba programado para pensar así. Sin embargo, gracias a mis profesores de Cambridge, me vi obligado a formar mi propia opinión y a tener el valor de expresarla.

Creo que la formación fue excelente. Realmente me hizo pensar de una forma muy diferente. Durante los 40 años que llevo en el ámbito académico —si se cuenta desde que obtuve el título de máster—, siempre he tratado de desarrollar el pensamiento crítico de una manera más sistemática. En los últimos 15 años, he empezado a defender de forma explícita lo que denomino "pluralismo económico".

Esto significa que todas las teorías económicas tienen fortalezas y debilidades porque están estructuradas de manera diferente y están diseñadas para abordar cuestiones distintas; por lo tanto, es necesario aprender las distintas teorías y aplicarlas a las cuestiones adecuadas. Además, no se trata de lo que los ingleses llaman una situación del tipo "vive y deja vivir". Debería ser algo más que eso. Debería existir lo que yo llamo intercambio de ideas entre las diferentes escuelas. En algunos casos, esto ya ha sucedido: los marxistas y los keynesianos han colaborado para crear la economía poskeynesiana.

Considero que incluso las escuelas de pensamiento económico que parecen ser completamente opuestas pueden establecer interacciones beneficiosas. Se podría pensar que Friedrich Hayek (1899–1992) y Karl Marx están en polos opuestos del universo, pero si se leen con más atención, en realidad comparten básicamente los mismos puntos de vista sobre ciertos temas.

Quizás sus ideas no los lleven a las mismas conclusiones, pero, por ejemplo, su visión sobre la competencia es lo que denomino la visión "continental" (europea); es decir, la idea —encarnada con mayor claridad en Joseph Schumpeter (1883–1950)— de que la competencia basada en el aumento de la eficiencia y la reducción de precios pierde importancia cuando se compara con la competencia basada en la innovación tecnológica. Creo que en su libro *Capitalismo, socialismo y democracia* (1976, publicado por primera vez en 1942) él afirma que, si la competencia de precios es como forzar una puerta en la guerra urbana, la innovación es un bombardeo aéreo[4].

Por ello, Hayek se mostró muy crítico con el concepto neoclásico de competencia perfecta. En los años cuarenta y cincuenta, escribió una serie de artículos en la revista *American Economic Review,* en los que afirmaba que la teoría neoclásica de la competencia perfecta, por definición, descarta lo que normalmente entendemos por competencia. Él sostiene que la competencia perfecta es, en esencia, un estado de parálisis, ya que todos saben todo y nadie tiene el poder suficiente para influir en la realidad. En resumen, no pasa nada, y eso no es competencia[5].

[4] En *Capitalismo, socialismo y democracia*, Schumpeter (1996) escribió: "Pero en la realidad capitalista (en contraposición a la imagen que dan de ella los libros de texto) no es esta especie de competencia la que cuenta, sino la que lleva consigo la aparición de artículos nuevos, de una técnica nueva, de fuentes de abastecimiento nuevas, de un tipo nuevo de organización (la unidad de dirección en gran escala, por ejemplo), es decir, la competencia que da: lugar a una superioridad en el costo o en la calidad y que ataca no ya a los márgenes de los beneficios y de la producción de las empresas existentes, sino a sus cimientos y su misma existencia. Esta especie de competencia es tanto más efectiva que la de los precios cuanto lo es un bombardeo con relación a forzar una puerta, y tanto más importante cuanto se hace relativamente indiferente que la competencia, en el sentido ordinario, funcione más o menos rápidamente; la poderosa palanca que a la larga expansiona la producción y rebaja los precios está hecha en todo caso de otra materia". (pp. 122–123).

[5] Algunas de las principales objeciones de Hayek al análisis neoclásico estándar del equilibrio (como, por ejemplo, que el análisis del equilibrio estático supone que todos los agentes cuentan con el mismo conocimiento objetivamente correcto) se encuentran en su colección de ensayos Individualism and Economic Order (Hayek, 1948a). Véanse, por ejemplo, Economics and Knowledge (pp. 33-56), The Meaning of Competition (pp. 92-106) y The Use of Knowledge in Society (pp. 77-91). Véase también Hayek (1978).

Creo que no solo debemos conocer las diferentes escuelas de economía, sino también tratar de crear nuevas teorías de fusión —por así decirlo— más sofisticadas, que incorporen las diferentes escuelas de economía al análisis. Además, pienso que, cuando se adopta esta postura pluralista, uno se da cuenta de que, en última instancia, muchas de las diferencias entre las distintas escuelas de economía tienen que ver con la política y la ética. No se trata solo de cómo se conceptualiza el progreso tecnológico y cómo se teoriza sobre la competencia, sino también de los derechos de las personas, los derechos de los grupos, la relación entre las generaciones actuales y futuras, y las posibles contradicciones entre los derechos individuales y el bien común. Cuando se adopta esta postura pluralista y se intenta explicar por qué estas escuelas de economía son diferentes, se llega a comprender que la economía es, en esencia, política y ética. Esta es la razón por la que, antes de 1903, cuando Alfred Marshall (1842–1924) creó la primera carrera universitaria de economía en Cambridge, la economía se consideraba parte de la filosofía moral[6]. Tras haber aprendido este enfoque crítico de la economía durante mi formación en Cambridge, con el tiempo he ido desarrollando esta perspectiva metodológica más amplia sobre la importancia del pluralismo y la naturaleza política y ética de la disciplina conocida como Economía.

En su sitio web (https://hajoonchang.net/), incluye una lista de varios economistas que han influido en su forma de pensar, entre ellos sus mentores de Cambridge, y también cita a un pensador ortodoxo como Friedrich Hayek (1948a), a quien acaba de mencionar.

¿Conocía las ideas y los conceptos de la CEPAL cuando estudiaba en la República de Corea o en el Reino Unido? Mientras usted estudiaba en Cambridge, la CEPAL publicó uno de sus documentos más conocidos, *Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa* (CEPAL, 1990), coordinado por Fernando Fajnzylber (1940–1991), quien centró su investigación en las políticas de desarrollo productivo (que se definen en la siguiente pregunta).

Cuando la gente me pregunta cuáles son los tres economistas más influyentes para mí, les digo que Karl Marx, y a muchos no les sorprende porque piensan que soy un intelectual de izquierda. Sin embargo, después se asombran cuando menciono a Friedrich Hayek[7]. La gente simplemente no lo entiende, porque Marx y Hayek se encuentran en extremos opuestos del mundo político, pero existen algunos puntos en común significativos entre sus universos intelectuales.

Debo haber leído casi todo lo que escribió Hayek, excepto su teoría del dinero y sus otros escritos centrados en la macroeconomía, ya que no soy macroeconomista y, por lo tanto, no me interesa tanto ese aspecto de su trabajo.

Por supuesto, discrepo totalmente de las conclusiones de Hayek. No estoy de acuerdo en absoluto con algunas de sus metodologías. No obstante, creo que es un pensador profundamente reflexivo. Para intentar analizarlo de manera crítica y coherente, lo estudié a fondo y me di cuenta de que su economía individualista era mucho más profunda que el individualismo de la economía neoclásica, en la que los individuos actúan como máquinas de calcular. La visión que Hayek tiene de los individuos no es así[8].

El tercero de los economistas más influyentes para mí es Herbert Simon (1916–2001), el padre de la economía conductual. En cuanto a su postura política, me siento muy identificado con él. No expresaba abiertamente sus ideas políticas, pero, en esencia, era socialdemócrata.

[6] En 1903, Alfred Marshall, el primer catedrático de economía política, creó una carrera universitaria en la entonces Facultad de Economía y Política de la Universidad de Cambridge. Con el tiempo, esto se convirtió en un programa de estudios de tres años para obtener un título de grado en economía (Cambridge Economics Tripos). La obra Principles of Economics de Marshall se publicó en 1890 (Marshall, 1890).

[7] Véase la nota a pie de página núm. 5.

[8] Véase, por ejemplo, Hayek (1948b, pp. 1–32) para conocer la descripción que hace el autor del agente individual.

Su teoría, en la que explica que la racionalidad individual es limitada —o "restringida", según su terminología— y cómo esto influye en la forma en que organizamos nuestras vidas a nivel individual, en cómo construimos nuestras organizaciones y en cómo creamos reglas o instituciones para regular las interacciones entre individuos, entre organizaciones y entre individuos y organizaciones, contiene algunas de las ideas más profundas de la economía.

Simon está totalmente infravalorado. Cuando la gente piensa en los grandes filósofos del mundo, piensa en Smith, Ricardo, Keynes, Marx y Hayek; sin embargo, muy pocos hablan de Simon.

Esta es mi postura. Intento aprender de todo el mundo. Puedo afirmar con orgullo que he estudiado con cierta profundidad las ideas de las principales escuelas de economía. Además, creo que, sobre todo ahora que el mundo se está volviendo tan complicado e incierto, entre otras cosas, realmente necesitamos formar a nuestros jóvenes economistas en estas diversas escuelas de economía.

Cuando estudiaba en la universidad, leíamos a Celso Furtado (1920-2004). Según tengo entendido, las obras de Raúl Prebisch (1901–1986) no se habían traducido al coreano, pero se podía acceder fácilmente a ellas a través de la literatura latinoamericana y sobre desarrollo de aquella época. Más tarde, en la Universidad de Cambridge, gracias a mi antiguo docente Gabriel Palma, tuve la oportunidad de ahondar en los escritos de Prebisch y en los de muchos otros grandes economistas que se enmarcan en la tradición estructuralista latinoamericana.

En su pregunta por escrito, mencionó a Fajnzylber. Leí sus escritos mucho más tarde. Por alguna razón se me pasó por alto, y recién a finales de los noventa, creo, descubrí su obra. Por ello, no influyó tanto en mi forma de pensar como lo hicieron Prebisch y Furtado, pero, por supuesto, fue uno de los intelectuales más destacados de la tradición de la CEPAL.

En muchos sentidos, la República de Corea existía hasta hace poco en un universo completamente distinto al de América Latina, pero la tradición de la CEPAL ejerció una gran influencia en ese país sin que la CEPAL lo supiera.

Su investigación abarca una amplia gama de temas, pero se centra principalmente en lo que la CEPAL denomina "políticas de desarrollo productivo".

Según la CEPAL, "estas políticas se entienden como los esfuerzos horizontales y verticales que apuntan directamente a la transformación productiva, es decir, la sofisticación, la diversificación y el cambio estructural virtuoso de los aparatos productivos, como vehículo para aumentar la productividad y lograr así un desarrollo más productivo, inclusivo y sostenible" (CEPAL, 2024, p. 18).

¿Cuál es su visión actual de las políticas de desarrollo productivo (puede centrarse, si lo desea, en las políticas industriales)? Estoy pensando en algunos de sus artículos publicados más recientemente, que se centran en las capacidades humanas (Andreoni y otros, 2021a), la industrialización digital (Andreoni y otros, 2021b), la política industrial en el siglo XXI (Chang y Andreoni, 2020) y la industrialización asiática (Chang y Zach, 2019).

La razón por la que estudio economía, ahora como cuando empecé, es para comprender el mundo real. En los últimos 40 años, mi forma de pensar ha cambiado mucho a raíz de los cambios que se han producido en la realidad, pero creo que los mismos principios fundamentales siguen siendo válidos.

El primero es que, para desarrollar la economía, es necesario desarrollar las capacidades productivas.

El segundo es que la manufactura sigue siendo la clave del desarrollo económico. Ahí es donde se produce la mayor parte de la innovación. Existen servicios y una agricultura de alta productividad, pero cuando se analiza la situación en profundidad, todas estas actividades son productivas precisamente gracias a las tecnologías que aporta el sector manufacturero, que siempre ha sido el núcleo del desarrollo productivo (y capitalista).

El tercero es que, para que las economías en desarrollo puedan desarrollar su capacidad productiva, necesitan cierto grado de lo que comúnmente se conoce como protección de las industrias incipientes. No es posible introducirse en sectores de alta productividad si se aplica el libre comercio desde el principio.

Pondré un ejemplo. En 1976, la República de Corea puso en marcha su propia industria automotriz. Antes de eso, el país se dedicaba al montaje de kits importados de Ford, Fiat y otras empresas extranjeras. En 1973, el Gobierno anunció que el país iba a contar con su propia industria automotriz. A cualquier empresa que no contara con un modelo de automóvil de diseño propio se retiraría la licencia. Así pues, a partir de 1976, tres empresas coreanas —una de ellas en el marco de una empresa conjunta con General Motors— comenzaron a fabricar sus propios automóviles.

Ese año, la mayor empresa automotriz coreana, Hyundai —que actualmente es el tercer fabricante de automóviles más grande del mundo, por detrás de Toyota y Volkswagen—, fabricó 10.000 vehículos. En comparación, ese mismo año, Ford fabricó 1,9 millones de automóviles y General Motors, 4,8 millones. Si en aquella época hubiera prevalecido el libre comercio en la industria del automóvil, Hyundai y todas las demás marcas de automóviles coreanas habrían desaparecido de la noche a la mañana.

Pues imagínese que utilizara una máquina del tiempo para volver a 1976 y me dirigiera a una sala llena de posibles inversionistas para decirles: "Miren, hay una empresa automotriz de poca importancia en la República de Corea (que en aquel momento era un país de ingreso medio-bajo) que actualmente produce el 0,5% de lo que produce Ford y el 0,2% de lo que produce General Motors, pero denle algo más de 30 años y verán que se convertirá en una empresa más grande que Ford, y en menos de 40 años será más grande que General Motors, así que, por favor, inviertan en esta empresa". ¿Alguien habría invertido en Hyundai? No lo creo.

Eso es lo que pasó. Hyundai lleva fabricando más automóviles que Ford desde 2009 y más que General Motors desde 2015. Para que eso fuera posible, el Gobierno de la República de Corea tuvo que prohibir la importación de todos los automóviles extranjeros hasta 1988. Prohibió la importación de todos los automóviles japoneses hasta 1998. Canalizó enormes cantidades de préstamos subsidiados procedentes de bancos estatales hacia empresas del sector automotor, y, por supuesto, hizo lo mismo en otros sectores "estratégicos", como el siderúrgico, el naval y el electrónico.

No estoy diciendo que todos los países deban dedicarse a la industria automotriz. No digo que todos los países deban hacer lo mismo que hizo la República de Corea, pero se necesita algo así. Al reflexionar sobre la política industrial y sobre el diseño —o, mejor dicho, el rediseño— del sistema económico mundial, hay que tenerlo siempre presente. Es imposible que los países en desarrollo se incorporen a estos sectores de alta productividad sin un período de protección, subsidios o ambas cosas. La cuantía exacta, la duración y la combinación de las distintas herramientas deben variar en función de la situación concreta de cada país y de la situación específica de cada sector, pero hay que aceptar el principio.

La República de Corea suele presentarse como un ejemplo de éxito en materia de desarrollo. Los datos disponibles del Banco Mundial (s/f) muestran que el país duplicó su PIB per cápita (calculado en dólares constantes de 2021 según la paridad de poder adquisitivo) entre 1990 y 2002, y lo volvió a duplicar entre 2003 y 2024.

¿Qué lecciones de la República de Corea considera que serían relevantes y aplicables a América Latina (o a los países latinoamericanos que conoce)?

La República de Corea es un gran ejemplo de éxito en cierto sentido, pero tiene muchos problemas. Tiene un historial vergonzoso en muchos ámbitos, básicamente porque no ha logrado transformarse de una economía en desarrollo a una economía avanzada, lo que requiere distintos tipos de acuerdos sociales.

El país tiene la tasa de natalidad más baja del mundo. Esto se debe a una combinación de diversos factores. Entre ellos se encuentra una movilidad social reducida, lo que hace que las personas tengan menos esperanzas cifradas en el futuro; una escasa oferta de servicios de cuidado infantil; las desventajas que sufren las mujeres en el trabajo cuando tienen hijos, ya sea porque los horarios laborales no son flexibles y tienen que ir a recoger a sus hijos, o porque tienen que tomar una baja por maternidad prolongada, algo que no gusta a las empresas, y unos costos educativos muy elevados.

La República de Corea también tiene la tasa de suicidios más alta de la Organización de Cooperación y Desarrollo (OCDE). Una de las principales causas es la pobreza relativa de las personas mayores —el país también tiene la tasa de pobreza de las personas mayores más alta de la OCDE— debido a las mínimas pensiones que reciben. Muchas de estas personas deciden quitarse la vida para no ser una carga para sus familias.

El problema es que hemos tenido mucho éxito en el desarrollo económico, pero no se nos ha dado muy bien el desarrollo social.

Antiguamente no hacía falta un Estado de bienestar. Dado que la economía crecía a un ritmo sostenido, entre el 8% y el 10% anual, se crearon muchos puestos de trabajo, que, por lo general, eran mejores. Así que, si una persona perdía su trabajo, podía encontrar otro muy rápidamente. Además, sobre todo en las primeras etapas del desarrollo económico, la calificación necesaria para los puestos de trabajo no era muy exigente, lo que facilitaba la movilidad laboral.

Sin embargo, ahora la economía no está creciendo muy rápido. Los dos últimos años han sido una excepción: ha habido un crecimiento muy rápido debido al enorme auge de la inversión en inteligencia artificial en los Estados Unidos, y la República de Corea es uno de los principales proveedores de semiconductores. En los últimos 10 o 15 años nos considerábamos afortunados si la renta per cápita crecía un 3% al año. Esto ha limitado la creación de empleo.

Además, hoy en día los requisitos en materia de competencias son más exigentes. Por ejemplo, si uno pierde su trabajo en el sector de la construcción naval, no es fácil reciclarse como ingeniero para trabajar en una fábrica de semiconductores. Por ello, existe una mayor necesidad de contar con un seguro de desempleo y programas similares. Hasta la década de los noventa, el gasto social de la República de Corea, expresado como porcentaje del PIB, rondaba el 3%, en parte porque no se necesitaba tanto apoyo. Lo más importante es que la familia extensa tradicional seguía intacta y actuaba como una especie de Estado de bienestar, aunque, por supuesto, esto se basaba en enormes sacrificios por parte de las mujeres y en la represión de estas.

Ahora las cosas han cambiado. La familia extensa ya no existe. Ahora tenemos una necesidad mucho mayor de un Estado de bienestar, y el nuestro sigue siendo, literalmente, el más pequeño de entre los países ricos y es más reducido que el de algunos países en desarrollo. Chile tiene un Estado de bienestar más amplio que la República de Corea.

Se trata de una cuestión preliminar, pero muy importante, que conviene aclarar antes de pasar al meollo del asunto, que son las políticas económicas de la República de Corea. Creo que se diferencian en tres aspectos principales de las que se aplican en América Latina.

El primero se refiere a las exportaciones. La historia del desarrollo económico en América Latina es, en cierto sentido, la historia de una lucha entre el deseo de invertir y desarrollarse y la incapacidad de generar ingresos suficientes de las exportaciones. Si un país en desarrollo quiere desarrollarse, debe invertir, para lo cual necesita divisas suficientes con las que importar maquinaria y tecnología de los países más ricos, ya que, por definición, no las produce por sí mismo.

Una y otra vez, América Latina ha atravesado períodos de crecimiento que no ha podido mantener debido a una restricción cambiaria limitante. Este ha sido uno de los temas principales del estructuralismo latinoamericano: ¿cómo se puede cubrir el déficit de divisas?

Fajnzylber y Prebisch, sobre todo en la última etapa de sus vidas, hicieron mucho hincapié en la necesidad de desarrollar la capacidad de exportar productos manufacturados. La teoría ya existía. Por desgracia, no se aplicó en su totalidad, por lo que los países latinoamericanos siguieron enfrentándose a este problema de balanza de pagos.

A principios y mediados de la década de 1980, el Brasil, la Argentina, México y la República de Corea eran los cuatro países con mayor deuda externa del mundo. La República de Corea superó ese período porque contaba con una capacidad de exportación mucho mayor que la de los países latinoamericanos, especialmente en el sector manufacturero. El Gobierno sabía que, si no podía saldar su deuda externa, tal vez se viera obligado a detener sus esfuerzos de desarrollo. Por lo tanto, destinó una gran parte de los fondos obtenidos mediante préstamos a la creación de industrias de exportación. Además, concedió numerosos subsidios a la exportación y, en ocasiones, llegó incluso a exigir a las empresas que recibían ayudas del Gobierno (como medidas de protección comercial o subvenciones) que exportaran una proporción de su producción superior a un determinado porcentaje. Gracias a este mejor comportamiento de las exportaciones, el país no tuvo que incurrir en el impago de sus deudas, a pesar de que estas eran casi tan elevadas como las de los países latinoamericanos. Por el contrario, los países latinoamericanos quedaron devastados, primero por el impago de la deuda y después por los programas de ajuste estructural del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial. En aquella época, las industrias exportadoras de la República de Corea eran bastante básicas y fabricaban productos como textiles y prendas de vestir.

El país contó con una agencia de promoción de las exportaciones, KOTRA (Agencia de Promoción Comercial de la República de Corea (Korea Trade Promotion Agency)) hasta 1995, año en que esta pasó a denominarse Agencia de Promoción Comercial y de Inversiones de la República de Corea (Korea Trade-Investment Promotion Agency), con oficinas en numerosos países, incluidos aquellos con los que no se mantenían vínculos diplomáticos, y que contribuyeron a que las exportaciones del país ingresaran en nuevos mercados. Además de este enfoque en la promoción de las exportaciones, el Gobierno estableció controles sobre la importación de bienes de consumo de lujo que no resultaban esenciales para el desarrollo económico.

Una segunda diferencia es que la República de Corea siempre ha mantenido altos niveles de inversión en comparación con América Latina. En términos de la economía política clásica, la proporción del superávit destinada a la inversión productiva fue mucho mayor en la República de Corea que en América Latina, al alcanzar niveles del 36% al 37% del PIB. Incluso en la actualidad, el coeficiente de inversión con respecto al PIB en la República de Corea se sitúa en torno al 30%, mientras que en los países latinoamericanos es mucho menor[9].

La tercera diferencia respecto de la República de Corea es que en América Latina nunca se hizo suficiente hincapié en el desarrollo de las capacidades productivas nacionales. Algunos países de América Latina se esforzaron por atraer inversión extranjera en sectores industriales avanzados. Se dio el caso de Auto Latina, una empresa conjunta entre Volkswagen (51%) y Ford (49%) que operó entre 1987 y 1995 en el Brasil y la Argentina. Sin embargo, no existían suficientes incentivos políticos para animar a estas empresas extranjeras a crear redes de proveedores nacionales y a formar a los trabajadores.

En la República de Corea, en cambio, había menos empresas conjuntas con empresas extranjeras que en América Latina, pero, en los casos en que existían, estaban sujetas a condiciones sobre la transferencia de tecnología, la formación de los trabajadores, la localización y el uso de contenido local en la producción.

[9] En los últimos 10 años, el coeficiente entre la formación bruta de capital fijo y el PIB ha sido, en promedio, del 31% en la República de Corea y del 19% en América Latina.

Aunque en América Latina existían vínculos entre la inversión, las exportaciones y la creación de redes de suministro nacionales, estos no eran tan sólidos como en la República de Corea, lo que constituía una desventaja.

No es una cuestión de niveles de protección. La República de Corea contó con unos niveles de protección muy elevados, al menos hasta los años ochenta. No son las medidas de protección, ni los subsidios, ni cualquier otro instrumento de política industrial que se utilice lo que crea este círculo virtuoso entre la inversión, las exportaciones y el desarrollo de capacidades. Se trata de la coherencia estratégica y la sinergia entre los distintos instrumentos de política.

Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective (Chang, 2002a) es su libro más famoso.

En los siglos XVIII y XIX, y ya desde antes, las economías que hoy en día están industrializadas aplicaron una combinación de políticas intervencionistas en materia industrial, comercial, educativa y tecnológica para fomentar el desarrollo de sus propias industrias incipientes, con el fin de poder alcanzar el nivel de los países más desarrollados de la época y alcanzar una posición dominante a escala mundial (Chang, 2002a, 2007; Chang y Gersham, 2003).

Algunos países en desarrollo también aplicaron políticas desarrollistas similares, pero su impacto fue limitado y estos países no lograron alcanzar sus objetivos generales de desarrollo. En América Latina, por ejemplo, estas políticas comenzaron a aplicarse en el siglo XIX y se centraron en la protección y el fomento de la industria nacional, la protección de los principales sectores exportadores y la construcción de redes ferroviarias para integrar los mercados nacionales. Otros objetivos políticos incluían fomentar la inmigración y la colonización, así como ampliar y mejorar el acceso a la educación y la atención de la salud.

¿Cree usted que las políticas desarrollistas en los países en desarrollo tienen (o han tenido) un impacto limitado? Y si es así, ¿por qué?

Retrocedamos un poco en el tiempo. Cuando los países latinoamericanos se independizaron entre las décadas de 1810 y 1830, las potencias europeas —los británicos, los franceses y los neerlandeses— impusieron lo que en aquella época se conocía como "tratados desiguales".

Se trata de tratados entre dos países cuyo contenido favorece de manera desproporcionada a uno de ellos. El ejemplo más famoso de tratado desigual es el Tratado de Nanjing (1842), que China se vio obligada a firmar con Gran Bretaña y otras potencias europeas tras su derrota en la Primera Guerra del Opio. Esto obligó a China a ceder el control de partes de su territorio a las potencias europeas, por lo que, básicamente, los británicos arrebataron Hong Kong a China, y en Shanghái se estableció una zona llamada The Bund[10], que se repartió entre alemanes, franceses y británicos y que se convirtió en territorio extranjero dentro de China. El Tratado obligó al Gobierno chino a hacer numerosas concesiones en materia de regalías mineras y forestales y, lo que es más importante, privó a China del derecho a fijar sus propios aranceles.

Sin embargo, este tipo de tratado no se creó pensando en China. Los tratados desiguales se idearon originalmente para los países latinoamericanos. Todos los tratados que los países latinoamericanos tuvieron que firmar tras su independencia, entre la década de 1810 y la de 1830, fueron tratados desiguales. Los países latinoamericanos se vieron obligados a aplicar tasas arancelarias bajas y uniformes con el único fin de recaudar ingresos (que oscilaban entre el 3% y el 5%, dependiendo del país). Estas tasas fijas podían aplicarse a todos los productos importados para generar ingresos públicos, pero no podían utilizarse en políticas industriales. Por ejemplo, no era posible combinar el libre comercio de productos textiles con un arancel del 30% sobre maquinaria y herramientas.

[10] Zona que se estableció como puerto, situada en la ribera occidental del río Huangpu, que cruza la ciudad de Shanghái.

Cuando los tratados llegaron a su vencimiento en las décadas de 1870 y 1880, los países latinoamericanos quedaron liberados de esta restricción y elevaron de inmediato los aranceles para dar margen a las industrias incipientes. En el período siguiente, la tasa media de los aranceles industriales en América Latina osciló entre el 30% y el 40%. Esta política fomentó la inversión extranjera en infraestructura y se emitieron bonos para atraer capital europeo destinado a la construcción de ferrocarriles en la Argentina y en otras partes de América Latina.

Durante ese período, los países latinoamericanos registraron el mayor crecimiento económico del mundo. Según el historiador de la economía Angus Maddison (1926-2010), entre 1870 y 1914, la renta per cápita en América Latina creció a una tasa media de aproximadamente el 1,8% anual. En aquella época, la única otra región que presentaba esa tasa de crecimiento económico es la que Maddison denomina "ramificaciones occidentales" (*Western Offshoots*)[11]: Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelandia. Incluso después de la Segunda Guerra Mundial, América Latina seguía siendo una región con un crecimiento muy rápido (1,4%).

Yo diría que ese modelo inicial de desarrollo económico, que combinaba cierto grado de proteccionismo con una invitación a los inversionistas extranjeros para que construyeran principalmente infraestructuras (aunque no solo eso), tuvo bastante éxito. En términos comparativos, el crecimiento económico en Asia durante ese período fue prácticamente nulo.

Durante ese siglo, las economías asiáticas eran, en su mayoría, colonias o estaban sometidas a tratados desiguales, como China o Tailandia, y, en consecuencia, no les fue bien. Así pues, el modelo inicial adoptado por América Latina resultó bastante eficaz. Creo que el problema es que las economías latinoamericanas no han logrado dar el salto al siguiente nivel.

Al principio existe un cierto grado de proteccionismo que da lugar a la creación de industrias básicas para abastecer al mercado nacional. Se fomenta la inversión extranjera en infraestructura para poder exportar los productos agrícolas, el cobre y la carne de vacuno. A partir de ello, la región debería haber adoptado una estrategia más planificada para desarrollar industrias más avanzadas, algo que no comenzó realmente hasta la década de 1950.

Posteriormente, en los años cincuenta, América Latina vivió una ola de desarrollismo, ejemplificada por las políticas aplicadas por Juscelino Kubitschek (1902-1976) en el Brasil y Juan Domingo Perón (1895-1974) en la Argentina. Este período se conoce comúnmente como el período de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI).

En el período comprendido entre 1960 y 1980, que supuso el apogeo de la política de sustitución de importaciones, la renta per cápita en América Latina creció a un ritmo medio del 3,1% anual. Esta cifra fue inferior a la de la República de Corea y Taiwán (China), que alcanzaron un crecimiento de la renta per cápita de alrededor del 6%. Sin embargo, fue superior a la media histórica tanto de América Latina como del resto del mundo.

Lo más importante es que fue muy superior a la tasa alcanzada tras la aplicación del Consenso de Washington en la década de los noventa. Entre 1980 y 2020, la tasa media de crecimiento del PIB per cápita fue de tan solo el 0,7%[12].

Creo que es un mito que Latinoamérica tuviera malos resultados en las décadas de 1960 y 1970. Una cosa es argumentar que las políticas de sustitución de importaciones de ese período no fueron óptimas, sobre todo si se comparan con las de las economías de Asia Oriental. Sin embargo, otra cosa muy distinta es afirmar que aquel fue un período de desastre absoluto y que América Latina está obteniendo ahora mejores resultados, sobre todo cuando la tasa de crecimiento del PIB es actualmente una cuarta parte de lo que era durante ese período supuestamente "malo". Es necesario realizar una evaluación más objetiva de los éxitos y los fracasos de ese período.

[11] Grupo de países de altos ingresos con raíces culturales y poblacionales europeas ubicados fuera de Europa.

[12] La tasa de crecimiento del PIB per cápita entre 1980 y 2025 fue del 0,9%.

Usted ha argumentado que la arquitectura multilateral del comercio y la inversión —incluidas las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los tratados bilaterales de inversión, los mecanismos de solución de controversias entre inversionistas y Estados y las medidas de inversión relacionadas con el comercio— ha restringido el margen de maniobra y la autonomía del Sur Global. Esta limitación se debe, en parte, a que el paradigma comercial dominante no ha sabido reconocer las consecuencias medioambientales, sociales y políticas del proyecto global que ha inspirado y respaldado.

Para superar esta limitación, usted ha propuesto un nuevo orden económico internacional para el siglo XXI. ¿Podría explicarnos cuáles son los elementos principales de su propuesta? ¿Cuáles son algunos de los obstáculos que podría tener que superar para que su implementación sea un éxito?

En 1974, los países en desarrollo (es decir, los del G-77) presentaron una propuesta para un nuevo orden económico internacional en la que se argumentaba que el sistema internacional seguía siendo demasiado desfavorable para los países en desarrollo. Por supuesto, hay que poner esto en perspectiva. En comparación con la época del imperialismo, el colonialismo y los tratados desiguales, el período posterior a la Segunda Guerra Mundial fue mucho, mucho mejor para los países en desarrollo, ya que, al menos, se reconocía su soberanía. Disponían de un mayor margen de maniobra política que en el pasado.

Es importante reconocer el mérito cuando corresponde. Por primera vez en la historia, la potencia hegemónica, los Estados Unidos, cedió voluntariamente parte de su poder para crear este sistema multilateral, que en un principio resultaba bastante favorable para los países en desarrollo. Por ejemplo, en el ámbito del comercio internacional, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que se creó en 1947 y reguló las relaciones comerciales hasta la puesta en marcha de la OMC en 1995, era un acuerdo plurilateral. Carecía del concepto de "todo único", principio central en las negociaciones de la OMC, lo que permitía a los países, especialmente a los países en desarrollo, asumir únicamente aquellos compromisos que considerasen que podían cumplir.

Aunque se trataba de un sistema relativamente aceptable, resultó insuficiente para fomentar el desarrollo de los países en desarrollo. En consecuencia, este grupo de países reclamó un nuevo código de conducta para las empresas multinacionales. Pidieron que se impusieran más restricciones a estas empresas, dada la asimetría en el poder de negociación, y consideraron que no se reconocía lo suficiente su soberanía sobre los recursos naturales. Muchos bosques, minas y otros recursos naturales seguían siendo propiedad de las antiguas potencias coloniales.

La iniciativa de crear el nuevo orden económico internacional se vio totalmente frustrada en la década de 1980, cuando la crisis generalizada de la deuda obligó a muchos países a firmar programas de ajuste estructural con el FMI y el Banco Mundial, lo que, en la práctica, los empujó en la dirección opuesta. Tras la creación de la OMC en 1995, el margen de maniobra de los países en desarrollo se redujo aún más. El resultado fue, como ya he señalado, un colapso del crecimiento económico en aquellas regiones en desarrollo que siguieron con mayor rigor la receta ortodoxa, como América Latina y África, especialmente el África subsahariana.

Sin embargo, las cosas han cambiado bastante últimamente. Con el auge de China, los Estados Unidos y los países europeos están aplicando ahora abiertamente una política industrial selectiva. Esto vuelve a demostrar indirectamente mi tesis de "quitar la escalera", ya que pone de manifiesto que la adhesión de los países desarrollados al libre comercio solo respondía a sus propios intereses, y no tenía por objeto aplicar ningún tipo de principio atemporal ni beneficiar a los países en desarrollo.

Otro cambio importante es que, cuando se propuso la creación del nuevo orden económico internacional, los países en desarrollo (o el Sur Global, como muchos los denominan hoy en día) poseían, en realidad, muy poco poder económico. Ni una sola empresa con sede en el Sur Global figuraba en la lista de Fortune 500, mientras que hoy en día hay unas 150.

En aquella época, no existía ninguna institución financiera multilateral controlada por el Sur Global. En la actualidad existen el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (AIIB), el Nuevo Banco de Desarrollo (NBD) (el denominado "banco de los BRICS") y el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF). A diferencia de los bancos regionales anteriores, como el Banco Asiático de Desarrollo (BAD) o el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), estos nuevos bancos están controlados por el Sur Global. Allí no existe el veto estadounidense, ni hay una mayoría en manos de los países ricos.

Además, el comercio Sur-Sur ha crecido enormemente. Esto se debe no solo a China, sino también a las crecientes interacciones entre los países en desarrollo. Las condiciones actuales son ahora más propicias para que el Sur Global impulse con mayor determinación un nuevo orden económico internacional.

Creo que el principio básico en el que debería basarse un nuevo orden económico internacional debería ser lo que denomino "proteccionismo asimétrico". Esto significa reconocer que todos los países deben poder aplicar cierto grado de proteccionismo, pero que, cuanto mayor sea el nivel de desarrollo económico, mayores deben ser las restricciones en cuanto a los tipos de instrumentos permitidos y al alcance y la duración de su aplicación. No hay justificación alguna para aplicar las mismas reglas a países que presentan grandes diferencias en cuanto a niveles de renta, capacidad productiva y fragilidad financiera.

Teniendo en cuenta su experiencia como destacado economista especializado en desarrollo, ¿qué consejo daría usted a los jóvenes economistas que actualmente cursan sus estudios en universidades de la región y de todo el mundo?

Básicamente, destacaría tres cosas.

En primer lugar, necesitamos tener una mentalidad abierta. Esto nos lleva de nuevo a lo que comentaba antes sobre la necesidad del pluralismo en la economía. Hay muchas formas de entender el mundo y la economía, y debemos conocerlas todas para que nuestra comprensión sea más detallada y completa.

En segundo lugar, necesitamos escepticismo. No hay que obsesionarse con ninguna teoría en concreto. Algunas teorías económicas resultan muy seductoras, en particular la teoría marxista y la teoría austriaca, porque están llenas de convicción. Si solo se tiene en cuenta su forma de expresar las ideas, podría creerse que se ha dado con la verdad.

Sin embargo, no es así. Todas las teorías tienen lagunas; todas las teorías son incompletas. Por eso hay que mostrarse realmente escéptico ante las grandilocuentes afirmaciones de que una sola política resolverá todos los problemas, o de que un único filósofo profético dirá todo lo que se necesita saber sobre el mundo.

Nadie es un Dios intelectual. Las teorías deben entenderse en su contexto histórico y hay que aplicar las teorías adecuadas a los problemas adecuados.

Esto guarda relación con mi último punto, que es la necesidad de conocer la realidad. Una de mis ideas favoritas es que la vida es más extraña que la ficción.

Cuando estudiamos economía, tendemos a basar nuestra comprensión del mundo en una descripción muy simplificada o en grandes cantidades de datos sin llegar a comprender realmente el contexto. Cuando intento explicar este punto, les hablo a mis alumnos de lo que yo denomino "el problema de Singapur".

Cuando se lee sobre Singapur en los libros de texto habituales y en la prensa financiera, solo se encuentra información sobre su política de libre comercio y su bienvenida a los inversionistas extranjeros, algo que, de hecho, es cierto. Pero nunca se dirá que el 90% del suelo de Singapur es propiedad del Gobierno, que el 85% de las viviendas las proporciona la corporación pública de vivienda y que más del 20% del PIB lo generan empresas estatales, incluida la famosa Singapore Airlines.

A menudo se habla de los bajos impuestos sobre la renta en Singapur. Podría parecer que Singapur tiene unos impuestos sobre la renta bajos porque la tasa máxima es solo del 24%. Pero también cuenta con un plan de ahorro obligatorio, denominado Central Provident Fund. Este plan obliga a los particulares a ahorrar el 37% de sus ingresos en una cuenta de ahorro personalizada, de la que solo se pueden retirar fondos para educación, atención de la salud y jubilación[13]. Como consecuencia, el 61% de los ingresos de una persona con los ingresos más altos de Singapur —el 24% del impuesto sobre la renta más el 37% de ahorro obligatorio sobre los ingresos— no está, de hecho, a su disposición inmediata.

Otro ejemplo muy elocuente es el de Suecia. Según el coeficiente de Gini, es uno de los países con mayor igualdad del mundo. Pero también se encuentra entre los países con los niveles más altos de concentración de la propiedad empresarial. La familia Wallenberg posee una participación mayoritaria en empresas cuya capitalización conjunta, según el año, oscila entre el 30% y el 45% del mercado bursátil sueco. Básicamente, todas las empresas suecas de renombre, salvo Volvo (que ahora es de propiedad china), están controladas por esta familia[14].

¿Cómo es posible que un país sea, al mismo tiempo, uno de los más igualitarios del mundo y, sin embargo, una sola familia controle casi la mitad de todo su sector empresarial? La familia Wallenberg ha llegado a ser propietaria de unas 30 organizaciones benéficas, algunas de ellas dedicadas a la educación y otras a las artes y el desarrollo de los jóvenes, y destina cerca del 85% de sus ingresos a estas fundaciones. La familia se queda solo con el 15% de los ingresos obtenidos y, a título individual, los miembros de esta familia no son muy ricos.

No estoy diciendo, ni por asomo, que un país latinoamericano concreto deba imitar a Singapur o a Suecia. Lo que quiero decir es que la realidad de los países es muy compleja. Hay tantas combinaciones inusuales porque, por lo general, lo que funciona es el resultado de una serie de decisiones pragmáticas que no se basan necesariamente en ninguna teoría económica, sino que vienen determinadas por unas condiciones históricas, económicas y políticas únicas.

No se puede comprender plenamente la economía mundial sin un conocimiento profundo de su funcionamiento. Mi consejo para los jóvenes economistas es que estudien las economías, las empresas y las organizaciones del mundo real.

Publicaciones seleccionadas de Ha-Joon Chang

Chang, H.-J. (1994). *The Political Economy of Industrial Policy.* Macmillan.
Chang, H.-J. (2000). The Hazard of Moral Hazard: Untangling the Asian Crisis. *World Development, 28(4).*
Chang, H.-J. (2002a). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective.* Anthem Press.
Chang, H.-J. (2002b). Breaking the Mould: An Institutionalist Political Economy Alternative to the Neo-Liberal Theory of the Market and the State. *Cambridge Journal of Economics, 26*(5).
Chang, H.-J. (2007). *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies, and the Threat to the Developing World.* Random House.

[13] El Central Provident Fund se creó en 1955.

[14] Desde 2010, Volvo Cars es propiedad de Zhejiang Geely Holding Group, una multinacional automotriz china fundada en 1986.

Chang, H.-J., y Lin, J. Y. (2009). Should industrial policy in developing countries conform to comparative advantage or defy it? A debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang. *Development Policy Review, 27*(5).
Chang, H.-J. (2010). *23 Things They Don't Tell You About Capitalism.* Allen Lane.
Chang, H.-J. (2011). Institutions and Economic Development: Theory, Policy, and History. *Journal of Institutional Economics, 7(*4).
Chang, H.-J. (2014). *Economics: The user's Guide*. Penguin.
Chang, H.-J. (2022). *Edible Economics.* Penguin.

Bibliografía

Abdelrahman, M. (2019). A conversation with Ha-Joon Chang. *Development and Change, 50*(3), 573–591. https://doi.org/10.1111/dech.12482
Andreoni, A., Chang, H. J. y Estevez, I. (2021). The Missing Dimensions of the Human Capabilities Approach: Collective and Productive. *The European Journal of Development Research, 33* (pp. 179–205).
Andreoni, A., Chang, H. J. y Labrunie, M. (2021). Natura Non Facit Saltus: Challenges and Opportunities for Digital Industrialisation Across Developing Countries. *The European Journal of Development Research, 33* (pp. 330–370).
Banco Mundial (s/f). *World Development Indicators* [base de datos].
Chang, H. J. y Andreoni, A. (2020). Industrial Policy in the 21st Century. *Development and Change, 51*(2) (pp. 324-351). International Institute of Social Studies. https://ideas.repec.org/a/bla/devchg/v51y2020i2p324-351.html
Chang, H. J. y Gershman, J. (2003). *Kicking away the ladder: The "real" history of free trade*. Foreign Policy in Focus.
Chang, H. J. y Zach, K. (2019). Industrial Development in Asia – Trends in Industrialisation and Industrial Policy Experiences of Developing Asia. En D. Nayyar (Ed.), *Asian Transformations: An Inquiry into the Development of Nations, 2.* Oxford University Press.
Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (1990). *Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa* (LC/G.1601-P).
Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024). *Panorama de las Políticas de Desarrollo Productivo en América Latina y el Caribe, 2024* (LC/PUB.2024/15-P/Rev.1).
Hayek, F. A. (1948a). *Individualismo y orden económico.* Editorial Innisfree.
Hayek, F. A. (1948b). Individualismo: el verdadero y el falso. En *Individualismo y orden económico* Editorial Innisfree.
Hayek, F. A. (1978). Competition as a discovery procedure. En *New studies in philosophy, politics, economics and the history of ideas* (pp. 179–190). Routledge & Kegan Paul.
Keynes, J. M. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* Macmillan.
Marshall, A. (1948). *Principios de economía*. Editorial Síntesis.
Schumpeter, J. A. (1996). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Ediciones Folio.