



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**MÉXICO Y COREA DEL SUR,
PERSPECTIVAS DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
PRESENTA
CARLOS GONZÁLEZ MARES

DIRECTOR DE TESIS:

ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ



M É X I C O , D . F .

2 0 0 9



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Jurado Asignado:

Lic. Antonio Gazol Sánchez

Lic. Eliézer Morales Aragón

Dr. José Antonio Ibarra Romero

Mtro. Carlos Quevedo Procel

Lic. Jorge Francisco Deschamps Góngora

Sitio donde se desarrolló el tema:

Edificio B de la Facultad de Economía

Ciudad Universitaria, UNAM

Asesor:

Lic. Antonio Gazol Sánchez _____

Sustentante:

Carlos González Mares _____

A la Facultad de Economía y en particular a la mejor universidad de América Latina, la Universidad Nacional Autónoma de México que me ha permitido vivir algunos de los mejores años de mi vida en sus instalaciones al darme la oportunidad de concluir mis estudios de licenciatura en la máxima universidad de Iberoamérica y principalmente por el gran honor de poder decir: Soy de la UNAM.

“MÉXICO, PUMAS, UNIVERSIDAD”

“POR MI RAZA HABLARA EL ESPÍRITU”

A Mi país, México por darme la oportunidad de vivir en su sagrada tierra, la que sin duda alguna es la única Tierra Santa.

Al maestro Antonio Gazol Sánchez por su paciencia, consejos y tiempo que me otorgó en la realización de este trabajo.

Agradecimientos:

A Mis Dioses por darme el privilegio de vivir lo que he vivido, de nacer en el país más hermoso del mundo y por permitirme estudiar en la mejor universidad, la UNAM.

A todas aquellas personas que han demostrado lealtad a mi persona, en especial:

A mi hermana por cuidarme, aconsejarme, apoyarme en cada decisión que he tomado en mi vida y por ser mi guía.

A mi madre por su paciencia y gran amor hacia mi persona, sin duda alguna lo que soy se lo debo a ella.

A mi padre por el tiempo y cariño que me dio.

A mis familias, en particular a la familia González.

A 向谷美来 por estar conmigo desde el tiempo en que nos conocimos y por darme toda su confianza y cariño.

A Marianel por ser mi primer gran amiga.

A Ivonne, Pablo y Donovan por su lealtad y amistad.

A 이은정 por mostrarme el mundo asiático.

A Cesar, Paulina, Armando, Mariana, y AnZegel, por ser mis amigos, pero sobre todo por ser grandes personalidades en mi vida.

A las personas que colaboraron en el desarrollo de este trabajo, ya sea con información, consejos, pláticas, o con su amistad: Sinuhé, 업기웅, 中川 緑 y Ana.

Cgonzmar

Introducción		1
Capítulo I		3
Teoría en general	®	
1.1	Comercio internacional.	4
1.2	Integración económica.	10
1.2.1	Zonas de libre comercio.	14
1.2.1.1	Creación y desviación de comercio.	16
1.2.2	Inconvenientes de una zona de libre comercio.	17
1.2.3	Políticas comerciales.	19
1.2.3.1	Elementos de las políticas comerciales.	22
1.3	Globalización.	24
1.3.1	Empresas transnacionales.	27
1.3.1.1	Clasificación de las empresas transnacionales.	28
1.3.1.2	Tipos de empresas transnacionales.	29
1.3.2	Comercio intraindustrial.	31
1.3.2.1	Clasificación de comercio intraindustrial.	33
1.3.2.2.	Comercio intrafirma.	34
1.3.2.2.1	Clasificación del comercio intrafirma.	35
1.3.2.2.2	Consecuencias del comercio intrafirma.	36
1.4	Revolución del conocimiento.	38
1.4.1	Economía del conocimiento.	39
1.5	Comentarios finales.	42

Situación de México y de Corea del Sur ®

2.1	México y Corea del Sur en el mundo.	45
2.2	Crecimiento coreano después de la 2GM.	46
2.2.1	Importancia de las exportaciones para el crecimiento de Corea del Sur.	49
2.2.2	Estrategias de crecimiento coreano.	51
2.2.2.1	Comparativos entre México y Corea del Sur.	54
2.3	Situación actual de Corea del Sur.	58
2.3.1	Corea como una economía del conocimiento.	61
2.4	Composición de los socios comerciales.	65
2.4.1	México.	66
2.4.2	Corea del Sur.	69
2.5	Principales productos comerciados por país.	72
2.5.1	México.	73
2.5.2	Corea del Sur.	75
2.6	Grandes empresas de México y de Corea del Sur.	77
2.6.1	Mayores empresas mexicanas en el mundo.	78
2.6.2	Empresas coreanas "chaebols".	79
2.6.2.1	Mayores chaebols a nivel mundial.	83
2.6.2.2	Chaebols con mayor presencia en México.	85
2.7	Comentarios Finales.	91

Perspectivas de un TLC México - Corea del Sur ®

3.1	México y Corea del Sur.	95
3.1.1	Balanza comercial entre México y Corea de 2000 a 2007.	96
3.1.2	Principales productos comerciados entre México y Corea del Sur de 2000 a 2007.	103
3.1.2.1	Productos mexicanos que han entrado exitosamente a Corea del Sur.	110
3.1.3	Inversión mexicana en Corea del Sur.	111
3.1.4	Inversión coreana en México.	112
3.1.4.1	Inversión coreana por sectores y por año.	113
3.1.4.2	Inversión coreana por entidad federativa.	114
3.1.4.3	Inversión de los Chaebols en México.	118
3.2	Perspectivas para México de un TLC con Corea del Sur.	120
3.2.1	Cronología de los acercamientos entre México y Corea del Sur.	123
3.3	Sectores mexicanos que se beneficiarían con la firma de un TLC con Corea del Sur.	124
3.3.1	Productos mexicanos potenciales a ser exportados a Corea del Sur.	125
3.3.2	Nichos de mercado.	127
3.3.2.1	Situación del sector automotriz.	131
3.3.3	Productos con posibles barreras a la entrada a Corea del Sur.	136
3.3.4	Productos a importar de Corea del Sur.	137
3.4	Perspectivas de Corea del Sur respecto a un TLC con México.	138
3.5	Comentarios finales.	142
	Conclusiones.	144

Anexos ®

1 Historia de Corea.	148
2 Confucionismo	161
3 Crisis de 1997	166
4 AAE México - Japón.	169
5 TLC Corea del Sur - Chile.	174
6 Zonas económicas de Corea del Sur.	178
7 Estadísticas.	180
Bibliografía.	190
Periódicos y revistas.	192
Referencias.	193

Introducción

A lo largo de la historia comercial de México se ha presentado una intensa concentración en el mercado estadounidense, lo que ha provocado que exista una alta sensibilidad por parte de nuestro mercado, hacia cualquier fluctuación o cambio registrado en la economía de ese país. Estados Unidos por sí sólo registró en 2007, el 65.9% del comercio total de México, (donde el 82.1% fueron exportaciones y el 49.6% fueron de las importaciones totales), y aunque este porcentaje ha venido disminuyendo a causa de las importaciones en los últimos años (en 2000 este dato equivalía al 79.7% del comercio total (86.2% exportaciones y 73.1% importaciones), continúa siendo preocupante el que en un solo país se concentre tal cantidad de exportaciones e importaciones; sin embargo, a pesar de esta situación, México desde la apertura del TLCAN¹, ha puesto gran énfasis en firmar acuerdos comerciales con diversas naciones alrededor del mundo, poniendo especial interés en los países desarrollados y en los países del continente americano; todo esto con el objetivo de promover y diversificar nuestras exportaciones a otras naciones y así disminuir la dependencia con el mercado estadounidense. Dicha concentración ha disminuido de 2000 a 2007, en parte gracias a los acuerdos comerciales que ha suscrito México, y por otra parte al desplazamiento de empresas estadounidenses al continente asiático, principalmente a China y a los NIC² donde han encontrado ventajas en la producción, ya sea en mano de obra más barata, facilidades gubernamentales, etc.

Esta situación es de llamar la atención, ya que surge la pregunta ¿por qué México hasta la fecha no ha fomentado sus relaciones con dichas economías (China y los NIC)?

Este trabajo está enfocado en analizar la posibilidad de un tratado comercial con la República de Corea (uno de los cuatro NIC), debido a que Corea al ser una de las economías más importantes del mundo, es un país que cuenta con empresas con elevada presencia mundial, además de que en sus inicios como nación independiente (posterior a la Segunda Guerra Mundial y sus consecuencias, tomando la más importante, su división como país), presentaba niveles de desarrollo ligeramente superiores a los que presentaban

¹ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que fue firmado oficialmente el 17 de diciembre de 1992 por el Primer Ministro de Canadá, Brian Mulroney, el presidente de Estados Unidos de América, George Bush y el presidente de México, Carlos Salinas de Gortari.

² Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán son los países que integran los NIC.

en su momento países del África subsahariana³, y que en poco más de 50 años, estos indicadores son similares a los de los países de mediano ingreso de la Unión Europea, y a la vez superiores a los de México.

Cabe mencionar que México y Corea del Sur desde 2006 iniciaron pláticas para concretar un tratado comercial entre ambas naciones, sin embargo en recientes fechas el titular de la Secretaría de Economía, Gerardo Ruiz Mateos, anunció que por el momento sólo seguirán en marcha las negociaciones que ya estaban previstas con los países sudamericanos de Perú y de Colombia; en el primer caso para ampliar el Acuerdo de Complementación Económica a los productos agrícolas e industriales, y hacer de éste un tratado completo y con Colombia, ampliar el acuerdo que se tiene actualmente (ya que en el momento de la firma del TLC con Colombia⁴, hubo artículos que no fueron incluidos por petición de Venezuela, país que dejó de ser miembro de este acuerdo en noviembre de 2006), lo que descarta cualquier intención de concretar en el corto plazo un Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur, esto debido a que no se pudo avanzar en la lista de productos que ambos países están dispuestos a negociar (Corea del Sur pretende desde hace varios años un TLC con México), ya que por un lado Corea busca un acuerdo completo, mientras que las autoridades mexicanas buscan uno de carácter parcial (que principalmente no incluya los bienes manufacturados)⁵.

A lo largo de este trabajo se verá el crecimiento de Corea posterior a la Segunda Guerra Mundial, y su situación actual en el contexto global, la importancia de sus empresas para que se diera dicho crecimiento, y el tema más relevante, la conveniencia o no de un TLC México – Corea del Sur.

³ El Ingreso per cápita de Corea en 1960 era de 1,100 usd, mientras que los de las naciones de Africa Subsaharian era de 430 usd en la misma fecha, a precios constantes del año 2000.

⁴ México firmo en 1995 un TLC con Colombia y con Venezuela, que fue llamado el G3.

⁵ Artículo publicado el 3 de noviembre de 2008 en el diario El Financiero.

Objetivo General

- Analizar la conveniencia o no de un TLC México – Corea del Sur.

Objetivos Particulares

- Analizar la importancia de las empresas coreanas en el desarrollo del país.
- Observar la evolución del comercio mexicano con los países del Este de Asia, y principalmente el comercio entre México y Corea del Sur.
- Analizar qué productos mexicanos cuentan con potencial para ser exportados al mercado surcoreano.

CAPITULO I

TEORÍA EN GENERAL

1.1. Comercio Internacional

El comercio internacional¹ surge de las necesidades de las comunidades o de las naciones de adquirir productos diferentes, que por cuestiones de recursos, clima, de ventajas absolutas o ventajas comparativas no es factible o rentable producirlos dentro del propio país; además el comercio internacional aumenta el número de productos que los consumidores pueden adquirir, lo que deriva en un aumento de bienestar del consumidor que a su vez propicia un aumento en la competencia por producir bienes más atractivos por parte de las empresas.

Muchas son las aportaciones que a lo largo de la historia se han hecho con respecto al comercio internacional, pero sin lugar a dudas de las más importantes son las realizadas por la escuela clásica donde David Ricardo, Adam Smith y John Stuart Mill, examinaron los beneficios que otorgaba el comercio a las naciones que eliminaban sus barreras arancelarias, en comparación con los países que no lo hacían; con el ideal del *laissez faire, laissez passer*, enfatizaron las ventajas que da el comercio internacional. Otras aportaciones que dieron a la teoría económica son: la especialización del trabajo y de la producción, que derivaron en un aumento de la productividad; la mano invisible, donde cada individuo al actuar de forma egoísta y buscar un fin lucrativo contribuía a un mejor funcionamiento de la sociedad (Adam Smith). La teoría de las ventajas comparativas, que parte de la necesidad de la especialización productiva de las naciones y favorece el desarrollo del comercio internacional y que repercute en economías de escala (David Ricardo).

Una aportación importante al estudio del comercio internacional lo realizaron los suecos Heckscher – Ohlin que explican que los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados, y por el contrario, a importar los productos que son intensivos en factores en los que son más escasos, por ejemplo, Japón que es un país desarrollado exportará bienes intensivos en capital, y por el contrario Guatemala que es un país menos desarrollado (que Japón), exportará bienes intensivos en mano de obra. Este modelo parte de

¹ Se le llama comercio internacional al intercambio de bienes y servicios que se realiza entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a la salida de productos de un país (fenómeno conocido como exportaciones), y entrada de productos (importaciones), procedentes de otros países.

la teoría de David Ricardo de la ventaja comparativa². Sin embargo W. Leontief observó que las exportaciones hechas por EU (un país desarrollado), son más intensivas en fuerza de trabajo calificada, que intensivas en capital. Esto encuentra su explicación en que EU y los países desarrollados tienen una mayor proporción de personal altamente calificado (ingenieros, científicos, profesionistas, etc.), y por tal motivo aprovechan estos recursos que tienen en abundancia.

Por su parte Michael Porter nos habla, con su llamado “diamante nacional³”, sobre *las ventajas competitivas*, en donde explica que la productividad de algunas ramas industriales o de servicios, o algunos segmentos de ellas, encuentran condiciones más propicias en determinadas naciones –más específicamente, en regiones de países- para alcanzar la mayor eficiencia, entendida como una participación ventajosa y perdurable en el mercado, capaz de vencer a los adversarios, ya sean nacionales o extranjeros.

Porter, utiliza un concepto denominado “racimos”, que son grupos de firmas interconectadas de proveedores, de industrias e instituciones relacionadas, que se localizan en ciertas áreas; estos racimos crecen en los lugares donde encuentran suficientes recursos y capacidades, logrando una posición dominante en algún sector económico con una notable ventaja competitiva sobre otros lugares; inclusive, llegando a obtener una ventaja a nivel mundial. Dichos racimos pueden influenciar la competitividad en:

- a) aumentando la productividad de las compañías en el cluster⁴;
- b) llevando a la innovación en el campo de interés y,
- c) estimulando nuevos negocios en el campo.

La ventaja competitiva de las naciones es el resultado de cuatro factores que están altamente ligados, y que es el llamado “diamante nacional”:

- a) El uso y la dotación de los factores.

² La teoría económica menciona como factores de la ventaja comparativa a la tierra y su ubicación, los recursos naturales, la mano de obra, y el tamaño de la población.

³ Este modelo se encuentra en el libro “The Competitive Advantage of Nations”, dicho libro explica la teoría de la competitividad basada en las causas de la productividad, por la cual las compañías compiten.

⁴ Se le llama cluster a la concentración en una determinada área de empresas relacionadas entre sí, de modo de conformar en sí misma un polo productivo especializado con ventajas competitivas, algunos ejemplos de cluster, son: Silicon Valley (computadoras), la ciudad de Tequila y zonas aledañas (producción de tequila).

Las ventajas competitivas de las naciones cada vez dependen menos de la dotación de los factores y recursos naturales y por el contrario, cada vez dependen más de los factores como la capacidad de los recursos humanos, físicos, de conocimiento, de capital y de infraestructura. Estos recursos pueden dividirse en básicos ⁵ (recursos naturales), y avanzados (sistemas de comunicación, personal capacitado).

b) La competitividad y la rivalidad entre las empresas.

En la formación de empresas competitivas interviene un conjunto de elementos socioculturales de importancia: la actitud de los trabajadores hacia la dirección, las normas sociales de conducta, etc. Las metas de las compañías, la visión que se tiene del largo plazo, su grado de integración, su presencia en el mercado y la fuerza de su directiva son elementos muy importantes.

c) La formación de la demanda interna.

Toda empresa debe ser capaz de atender una demanda con requerimientos específicos ya sea de tipo, calidad, y precio de los productos, por parte de compradores exigentes capaces de impulsar una competencia de calidad entre los oferentes. Por su parte los consumidores que son manipulados por la publicidad, que tienen ingresos bajos y que a la vez son poco exigentes, no alientan la competitividad de las empresas. El interés de los compradores no resulta suficiente ya que además, deben percibir ingresos altos para ejercer dicha demanda⁶.

d) Sectores afines y de apoyo.

⁵ La abundancia de recursos naturales suele conducir a la autocomplacencia y tiende a disuadir la aplicación de tecnologías avanzadas.

⁶ La Empresa Mexicana ante el Mundo trádico y el TLCAN. Revista Comercio Exterior. Castaings T. Juan. marzo de 1996.

Las empresas necesitan contar con proveedores de materias primas de calidad y precios adecuados, tener compradores y compartir actividades que le permitan integrarse a las cadenas generadoras de alto valor agregado y a un entorno de desarrollo tecnológico y administrativo.

Estos factores constituyen los elementos que una región necesita para que las empresas sean exitosas, esto claro está, asumiendo que ningún país es exitoso en todas las ramas de la producción. De igual forma se analiza el cómo las empresas al encontrar el éxito, ven reflejados los determinantes de la ventaja competitiva⁷ comercial. Para Porter, el papel del gobierno es muy importante, ya que al actuar en los cuatro determinantes, puede hacerlo tanto positiva como negativamente. El papel del gobierno debe ser el de catalizador de la innovación y el cambio, para impulsar a las empresas a competir y así agilizar el proceso de innovación y creación tecnológica.

Por otra parte surge una corriente referente a la competitividad sistémica, donde se destaca que la competitividad no sólo se da en el nivel de empresas y sectores, sino también en las redes intra e inter-empresariales, dependiendo del encadenamiento que exista entre ellas, por lo que deben incluirse aspectos meta, macro, meso y micro que afectan a las empresas y a los territorios en el plano local, nacional, regional y supranacional.

- a) Meta: en este nivel los dirigentes de las organizaciones tanto políticas como económicas, están orientados a la competitividad de la economía a nivel estructural, que vea el desarrollo social de las empresas, la disponibilidad al cambio y al aprendizaje, que busquen la formulación de estrategias, así como lograr una identidad nacional con memoria colectiva y buscar la cohesión social.

⁷ Competitividad es la capacidad que tienen las empresas de vender más productos y/o servicios y de mantener (o aumentar) su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar utilidades. Para que realmente sea competitiva una empresa, el mercado en que mantiene o fortalece su posición tiene que ser abierto y razonablemente competitivo. Citado en Enrique Hernández Laos, La competitividad industrial en México, Plaza y Valdez editores y UAM, México, 2000, p. 23.

- b) Macro: en este aspecto el entorno político y legal está orientado a buscar y mantener la estabilidad, utilizando políticas fiscales, monetarias, de comercio exterior, anti monopólicas, etc.
- c) Meso: en esta etapa se utilizan las políticas de forma tal que puedan lograrse ventajas competitivas en el desarrollo regional, en las exportaciones, en la creación de infraestructuras y desarrollo económico. Además de buscar un mejor ambiente ecológico y mayores niveles educativos.
- d) Micro: se busca desarrollar dentro de las empresas ventajas competitivas, buscar mediante alianzas, cooperación para crear cadenas de valor que a su vez promuevan procesos de aprendizaje, generen crecimiento y desarrollo regional⁸.

Estudios realizados en países de la OCDE prueban que, dependiendo del encadenamiento mercantil global específico, ya sea liderado por la oferta o por la demanda, las empresas líderes imponen estándares que repercuten en la posibilidad de integración de empresas potenciales, dependiendo de cómo se formen los segmentos específicos de cadenas de valor global en sus respectivos territorios.

La competitividad sistémica, se caracteriza por un desarrollo industrial exitoso que deberá estar determinado no únicamente por el impulso de factores a nivel micro y macro económicos, sino además, por la existencia de medidas específicas por parte del gobierno y de instituciones no gubernamentales encaminadas al fortalecimiento de la competitividad de las empresas a nivel meso y meta.

El comercio internacional beneficia a las economías nacionales, capacitando a un país a especializarse en producir bienes o servicios cuya producción está mejor adaptada a sus dotaciones de recursos naturales, de mano de obra, de capital, etc.

El comercio internacional se da básicamente por tres razones:

⁸ Meyer-Stamer, Estrategias de Desarrollo Local y Regional: Clusters, Política de Localización y Competitividad Sistémica. Nacional Financiera. Revista: El Mercado de Valores # 9, México 2000.

- A causa de las diferencias entre las condiciones de producción.
- Por los costos decrecientes en la producción a escala y,
- Por la diversidad en gustos de las personas.

R. Muñoz y R. Bonete, explican que el comercio creció en la segunda mitad del siglo XX debido a:

- Las ganancias en eficiencia a raíz del crecimiento económico que se dio posterior a la Segunda Guerra Mundial.
- El restablecimiento del orden mundial de pagos, y la aparición de organismos internacionales como el FMI⁹, el BM¹⁰, el GATT¹¹, etc.
- Reducción en los costos de transporte.
- La proliferación de diversos acuerdos internacionales de integración¹².

Y también se pueden incluir la aparición y desarrollo de la informática y de las telecomunicaciones, que logran que se pueda comprar vía teléfono o vía internet cualquier producto en cualquier parte del mundo, junto con esto, la mundialización de las tarjetas de crédito, que sin importar el país que las expida, pueden ser usadas en cualquier parte del mundo. Finalmente, hay tres motivos para suponer que el comercio de nuestros días es más importante que el de algunos años atrás (50 años):

- El actual comercio internacional maneja un mayor número de bienes.
- El intercambio de servicios crece de forma más acelerada.
- Se ha incrementado mucho la producción y el comercio de las empresas transnacionales.

⁹ Fondo Monetario Internacional.

¹⁰ Banco Mundial.

¹¹ Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio, por sus siglas en inglés.

¹² Rafael Muñoz y Rafael Bonete, Introducción a la Unión Europea: un análisis desde la economía. 1997.

Ejemplo de esto, es el hecho de que la proporción de exportaciones respecto a la producción de bienes comerciables pasó de finales del siglo XIX a finales del siglo XX, de cerca del 20% a más del 40%.

Sin embargo, en ocasiones el comercio “convencional”¹³ no es suficiente para los países y por tal motivo buscan fortalecer sus lazos, haciendo y concertando tratados y acuerdos comerciales, que pueden ir desde reducir las barreras arancelarias para ciertos productos, hasta la formación de uniones políticas. Estos tratados lo que buscan es intensificar el intercambio comercial entre las naciones participantes que tratan de aprovechar las diferencias entre ellos para satisfacer más adecuadamente sus intereses.

1.2. Integración Económica

La integración en bloques comerciales, es un fenómeno que se ha venido desarrollando de una forma acelerada, debido a que la estructura del comercio internacional ha venido cambiando desde la Segunda Guerra Mundial, esto porque cada vez se ha hecho más difícil para los países (pequeños económicamente), competir individualmente en un mundo cada vez más globalizado, por ejemplo, la Unión Europea¹⁴ (donde la mayoría de los países que la integran son desarrollados), tiene una política de competencia comunitaria, en la cual han surgido medidas para el desarrollo de sus empresas y así puedan competir en mejores condiciones con sus homólogas de Japón y de EU.

G. Myrdal define a la integración económica como “la realización del antiguo ideal occidental de igualdad de oportunidad. El elemento esencial para este ideal como lo entendemos comúnmente cuando se refiere a las relaciones sociales en el interior de un país,

¹³ Llamo comercio convencional al que no implica ningún tratado comercial o trato preferencial para una economía sobre otra.

¹⁴ La UE es el único organismo que no siendo un país, tiene voto dentro de la Organización Mundial de Comercio. Otro ejemplo de las ventajas que da la integración, es incrementar su fuerza de voto en asuntos internacionales.

consiste en el aflojamiento de la rigidez social que impide a los individuos elegir libremente las condiciones de trabajo y de vida”¹⁵.

La integración económica, que podemos definirla como, la organización de un grupo de países con el fin de mejorar el intercambio comercial se ha presentado desde varios siglos atrás, ya que algunas formas de integración o de bloques económicos los podemos encontrar en el periodo de colonialismo de las grandes potencias europeas que comenzó en su etapa moderna en el siglo XV, cuando adentro de las colonias existía un tipo de libre comercio, más sin embargo, no se les permitía comerciar con colonias de otras naciones.

La integración económica tiene como objetivos, la eliminación de obstáculos al comercio y libre circulación de bienes y servicios, el dar certidumbre a las empresas (y en general a los actores económicos), de cada nación para poder importar y exportar sus productos, certidumbre que anteriormente (en ocasiones aprovechando la debilidad militar), se lograba mediante la imposición militar y colonial, algo que los japoneses llamaban “Esfera de coprosperidad”¹⁶, pero que ahora, esta integración se da por la fuerza o debilidad económica de los países, ya que los países fuertes económicamente hablando, por conveniencia y en ocasiones por presiones de sus grandes empresas transnacionales, buscan hacer alianzas estratégicas con uno o más países, para así darle seguridad de abastecimiento o de mercado a los productos que sus empresas producen. Por este motivo principalmente se dan las integraciones comerciales, y se pueden dar varios tipos o niveles de integración económica. Los niveles o grados de esta integración son los siguientes:

- Zona de libre comercio – Consiste en la abolición, de manera progresiva o no, de todas las restricciones (arancelarias y no arancelarias), al comercio entre los países participantes, pero manteniendo cada país su tarifa frente a terceros.
- Unión aduanera – Invariablemente es un nivel o grado posterior a las zonas de libre comercio, y es cuando son eliminadas las barreras internas y se establece un arancel común para terceros países. Silvia Jardel y Alejandro Barraza en su obra exponen

¹⁵ Gunnar Myrdal, Solidaridad o Desintegración, UNAM, México 1957.

¹⁶ Se le llamaba “Esfera de coprosperidad”, a la relación que existía entre Japón y sus territorios anexionados durante los años de entreguerras, donde los territorios fungían como proveedores de mano de obra y de materias primas, mientras que Japón vendía sus productos ya terminados a estos mismos territorios.

“Podemos decir que una unión aduanera es un espacio económico cuyos miembros quedan comprometidos a no imponerse mutuamente ningún derecho arancelario o impuesto de efecto equivalente, ninguna restricción cuantitativa y a aplicar un arancel externo común respecto de los terceros países sobre la base de una legislación arancelaria común”¹⁷. Para ser considerada una UA, según el GATT, los miembros de ésta aplicarán en el comercio con los no miembros “derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en sustancia, sean idénticos”. Lo que en la práctica implica la existencia de un arancel externo común (AEC), y una política comercial común.

- Mercado común – Además de contar con la eliminación de las barreras internas y de establecer un arancel externo común para terceros países, en los mercados comunes hay libertad de movimiento tanto para el capital como para las personas, de trabajar en otros países miembros del mercado común.
- Unión económica – Dentro de esta forma de integración, además de las características de un mercado común, se suma la de instituciones económicas comunes.
- Unión Política – Es el nivel más avanzado de una integración, donde aparte de haber libre movilidad para las personas e instituciones económicas comunes, también se establecen instituciones políticas comunes¹⁸.

En la integración económica en cualquiera de sus niveles o grados, debe entenderse que se da la eliminación de barreras al comercio entre los países que la integran. De igual forma se debe buscar la creación de comercio.

Finalmente la hipótesis de Samuel P. Huntington me parece interesante, debido a que expone otro tipo de integración mundial, donde explica que los conflictos futuros de la humanidad no estarán ligados a la ideología o a los conflictos económicos, sino a las

¹⁷ Jardel, S y Barraza, A. Mercosur. Aspectos jurídicos y económicos. Ed. Cd. Argentina. Buenos Aires, 1998.

¹⁸ Antonio Gazol Sánchez, Bloques económicos, UNAM, México 2005, p. 55.

diferencias culturales de las civilizaciones¹⁹. Huntington diferenciaba ocho grandes civilizaciones, y estas son: iberoamericana, japonesa, occidental, confuciana, islámica, hindú, eslavo-ortodoxa y la africana, y que es de esta forma en cómo se estarán haciendo las futuras (y actuales) integraciones a nivel mundial, debido a que las diferencias culturales entre estas civilizaciones son sobre todo, mucho más fuertes que cualquier diferencia ideológica o política. Las razones que da Huntington de estos conflictos son las siguientes:

- Las civilizaciones se diferencian unas de otras por la historia, el idioma, la cultura, la tradición, y muy especialmente por la religión. Estas diferencias son el producto de siglos.
- El mundo se está haciendo más pequeño y las interacciones entre los pueblos de las diferentes civilizaciones van aumentando. La inmigración africana a los países europeos del Este causa problemas, y al mismo tiempo aumenta la receptividad de la inmigración de personas de Europa central.
- El renacimiento de la religión proporciona una base de identidad y compromiso que trasciende las fronteras nacionales y une a las civilizaciones.
- La cada vez mayor asiaticización del mundo y la lucha por el poder económico entre los países occidentales y asiáticos.
- Las características y las diferencias culturales son más complejas y, por consecuencia se comprometen y se resuelven con menor facilidad que las diferencias políticas y económicas. En los conflictos de ideología, la pregunta era: “¿...de qué lado estas?”, y las personas podían cambiar y tomar diferente partido. En los conflictos entre civilizaciones, la pregunta es: “¿...qué eres?”²⁰.

El choque de civilizaciones ocurre a dos niveles. En el micro-nivel, que es donde grupos de diferentes civilizaciones se encuentran en una línea divisoria donde luchan; generalmente

¹⁹ Una civilización es el agrupamiento cultural humano más elevado y el más amplio nivel de identidad cultural que poseen las personas.

²⁰ Ciencia Política. Revista trimestral para América Latina y España, IV trimestre 1993, N°33, Bogotá, Colombia, Tierra Firme Editores, pp.21-46.

son luchas violentas por el control territorial y dominio mutuo. En el macro-nivel, estados de diferentes civilizaciones compiten por el poder militar y económico. Luchan por el control de las instituciones internacionales y de terceros países y, de forma competitiva, fomentan sus valores políticos y religiosos particulares.

Finalmente, según Huntington aquellos países que no desean o no pueden unirse a occidente, forman su propia fuerza política, económica y militar, lo hacen cooperando con otros países no occidentales. Sin embargo la tesis de Huntington es un poco limitada, ya que no podemos considerar como una sociedad homogénea a Iberoamérica, debido a las amplias diferencias que existen entre una nación y otra; inclusive dentro de México no se puede hablar de una sociedad homogénea, ni de raza, ni de cultura, ni de educación.

1.2.1. Zonas de libre comercio

Los acuerdos comerciales son buscados para poder mejorar la situación en cuanto a la competitividad y garantizarse de esta forma un mercado para sus propios productos, en donde se establecen una serie de planteamientos generales sobre cómo se debe desarrollar el comercio entre los países firmantes.

Se entiende como Zona de Libre Comercio (ZLC), cuando dos o más países eliminan entre sí las barreras al comercio de mercancías, cuando los países liberalizan mutuamente su comercio pero mantienen su autonomía en las demás áreas, y principalmente en las políticas comerciales frente a otros países.

Una zona de libre comercio busca que el comercio entre los países firmantes se realice con la menor cantidad de obstáculos posibles, eliminando las medidas proteccionistas que existen al interior de esta área. Para alcanzar este objetivo, la zona del libre comercio da facilidades al comercio entre los países socios, esto debido a que con los países miembros de la zona de libre comercio se eliminan completa o paulatinamente las restricciones (ya sean arancelarias o no), mientras que para los países no miembros las tarifas continúan como antes.

Desde el GATT²¹, las Zonas de Libre Comercio junto con las Uniones Aduaneras (UA), han sido los únicos acuerdos de integración regulados y permitidos como excepciones a la regla básica de multilateralidad y no discriminación del sistema comercial mundial.

Las ZLC (al igual que cualquier otra forma de integración), ofrecen cierto tipo de ganancias a los países miembros como: reducir los costos de comercio, incrementar la competencia, y eliminación o reducción de distorsiones al comercio, mejorar en lo referente a acceso de mercados e incrementar los flujos de inversión.

Algunos objetivos de los Tratados de Libre Comercio son:

- Eliminar las barreras que afecten el comercio.
- Incrementar las oportunidades de inversión
- Dar protección a los derechos de propiedad intelectual.
- Fomentar la cooperación entre países.
- Dar certidumbre y seguridad a los intereses del gobierno, las empresas, y a la sociedad en general.

Al establecerse un tratado o acuerdo comercial entre dos o más naciones se da necesariamente una nueva composición del intercambio comercial entre estos países (firmantes), dado que al entrar en vigor el acuerdo, las tarifas arancelarias para los productos negociados en el tratado disminuirán gradualmente (de los países participantes), lo que provocará que bienes que antes se compraban en otros países, con el acuerdo comercial se adquieran del país socio. Lo que genera desviación y creación de comercio.

1.2.1.1. Creación y desviación de comercio

²¹ Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT.

La creación de comercio ocurre cuando se sustituye una fuente ineficiente de abastecimiento, por otra de costos más bajos.

Por otra parte, la desviación de comercio ocurre cuando la fuente de abastecimiento externa a la zona de libre comercio de menores costos es sustituida por una fuente de abastecimiento más cara o menos eficiente proveniente de un país miembro²².

Referente a la creación y desviación de comercio Jacob Viner ilustra cuatro situaciones donde se explican los efectos tanto positivos como negativos para los países signatarios de un acuerdo comercial. Para dicha explicación emplearé los nombres de los países centrales de este trabajo, México y Corea:

- Sí México importa por vez primera ciertos bienes de Corea, tomando en cuenta que antes no los importaba de este país ya que su precio interno (de México), era inferior que el de cualquier país extranjero más el arancel, al eliminar el arancel, el costo del producto coreano ya es más barato que el producto hecho en México; el cambio de lugar de la producción entre los dos países es un desplazamiento de un punto de costo elevado a otro de costo bajo, efectuándose así un efecto creador de comercio.
- Sí México importa por primera vez ciertos productos de Corea, mientras que antes los importaba de un tercer país (llamémosle Japón), que constituía la fuente de abastecimiento más barata, el cambio de lugar de la producción se mueve de un lugar de costo bajo, Japón, a un lugar de costo alto, Corea, existiendo de este modo un efecto desviador de comercio.
- Si tanto México como Corea importan del resto del mundo un bien dado, que ninguno de ellos produce, la formación de un tratado comercial y la eliminación de aranceles entre ellos, no tendrá ningún efecto sobre el patrón de comercio internacional.

²² Viner Jacob, Teoría Económica de las Uniones Aduaneras: una aproximación al libre comercio, 1950, en S. Andic y S. Teitel, Integración Económica, El Trimestre Económico, México 1977.

- Si tanto México como Corea producen un bien de manera ineficiente bajo protección arancelaria, una vez efectuada la eliminación de aranceles entre ellos hará que el país menos ineficiente capture ambos mercados. En este ejemplo se puede percibir tanto el efecto creador de comercio, en el momento que el país menos ineficiente desplaza al más ineficiente, como el efecto desviador de comercio, con la eliminación de competencia externa de costos más bajos²³.

La teoría de J. Viner concluye en que si a causa de la integración económica el resultado final resulta en creación de comercio, se da una situación positiva tanto para los países firmantes como para el resto del mundo, de lo contrario, si se da desviación de comercio, dicho acuerdo comercial será negativo tanto para los países socios como para el resto del mundo. Las aportaciones de Jacob Viner se orientan a analizar las razones por las cuales las zonas de libre comercio (en específico las uniones aduaneras), resultan atractivas tanto para los que apoyan el proteccionismo, como a los que favorecen el libre comercio.

1.2.2. Inconvenientes de una zona de libre comercio

Así como hay beneficios en la integración económica, también hay inconvenientes para las ZLC, como por ejemplo, el hecho de que al concretarse una ZLC se dan plazos para liberar los diversos sectores o productos incluidos en dicho tratado, lo que hace que si las empresas nacionales producen un bien que está incluido en las negociaciones y a su vez, no están preparadas y no tienen el tiempo necesarios para poder aumentar su productividad en el periodo de tiempo pactado, se verán en desventaja competitiva ante las empresas del otro país signatario, lo que podría derivar en su quiebra o en su absorción por empresas más fuertes. De igual forma, la integración mediante una ZLC no alcanza a todos los niveles y a la población como un todo, sino que beneficia a determinados sectores y perjudica a otros sectores específicos de la población, a diferencia de los efectos benéficos de la ZLC que se dispersan entre un grupo más amplio de la población. Otro inconveniente se da cuando al

²³ El análisis de Viner sólo consideraba los efectos en la producción, tomando en cuenta sólo el valor total del comercio para evaluar la existencia de pérdidas o ganancias en una UA.

adquirir productos más baratos del país miembro, se puede dejar de comprar productos nacionales que puedan estar relacionados con la identidad nacional.

Por otro lado, sobre esta misma línea se encuentra el argumento de Andic y Dosser, que en una crítica a lo expuesto por Viner hablan sobre el inconveniente de un tratado de libre comercio para la economía menos desarrollada. Ellos exponen que la creación de comercio para los países que tienen un menor grado de desarrollo equivale a la desviación de desarrollo, y en contraparte, la desviación de comercio (para estas economías menos desarrolladas), podría equivaler a la creación de desarrollo, claro, siempre que exista un proteccionismo selectivo de las industrias con mayor potencial y capacidades de crecimiento. Este argumento se fundamenta en que al abrirse el comercio con otra nación “más poderosa”, la nación menos desarrollada tenderá a ser dominada comercialmente, lo que repercutirá en el mejor de los casos, en retrasar el desarrollo de dicha economía. De esta forma, ellos concluyen que el libre comercio no puede ser sinónimo de bienestar.²⁴

Mediante el aumento en intensidad que un país le da al comercio internacional se pueden ocasionar pérdidas para las industrias locales, cuyos productos pueden ser desplazados por los productos importados de industrias más eficientes que las locales²⁵. Por tal motivo es importante tener muy presente el costo que acarreará para el país la firma de un tratado de libre comercio.

1.2.3. Políticas comerciales

Uno de los enfoques que tienen los politólogos para examinar la política comercial es el referente al interés económico, que considera la política comercial como el resultado del

²⁴ Cfr. F. Andic y D. Dosser, “Una contribución a la teoría de la integración económica”, Lecturas del Trimestre Económico, núm. 19, FCE, México 1977.

²⁵ Kramer, Comercio Internacional, 2º Edición, 1974, México.

proceso político que comprende la competencia entre los diversos grupos de intereses domesticos. Otro de los enfoques es el que centra a la política comercial como el resultado de la distribución del poder económico y político entre los socios comerciales. Al desarrollar este enfoque, y hay quienes han sugerido que el tamaño o el grado de poder egemónico influyen mucho sobre la naturaleza de la política comercial²⁶.

Una política comercial hace referencia a los instrumentos y objetivos aplicables y alcanzables en materia comercial de un país con el resto del mundo, región económica (delimitación geográfica) o tratado comercial. Algunos de los objetivos de la política comercial son:

- Restringir o no el acceso de bienes y servicios al interior del país.
- Reducir la brecha de precios nacionales con los extranjeros, “Ley del precio único²⁷”.
- Buscar un equilibrio en cuenta corriente²⁸.

Economías en desarrollo como México deben mantener ciertas características de políticas comerciales orientadas a la promoción de la industrialización, y a erradicar el problema de las economías duales²⁹, tan acentuado en México.

Los instrumentos de políticas comerciales pueden aplicarse en la frontera o en el interior del país (párrafos adelante se vera cuales son estos). Las barreras comerciales que se aplican en la frontera son: los aranceles, cuotas a la importación, restricciones voluntarias a la exportación, subsidios a la exportación, etc.

- Aranceles: son los impuestos que se aplican cuando se importa o se exporta un bien, que provoca que se eleve el precio del producto. Los aranceles reducen las importaciones, lo que genera pérdida de bienestar a los consumidores (al tener que

²⁶ Appleyard, Dennis R. Economía Internacional, McGraw Hill, 4° Edición, Colombia 2003.

²⁷ La ley de precio único establece que, en los mercados no regulados, dónde el comercio es libre, y no existen aranceles ni impuestos y no se toma en cuenta los costos del transporte, los productos idénticos vendidos en distintos países deberían tener el mismo precio si son expresados en la misma moneda.

²⁸ Molina Sánchez, Luis ¿Es justificable la protección comercial?: síntesis de los argumentos más destacables, 1998.

²⁹ Economía dual es cuando dentro de un país existe un sector relativamente moderno, y al mismo tiempo una agricultura de carácter tradicional muy pobre. Este tipo de economías, generalmente presentan altos índices de desempleo.

pagar un precio superior al que prevaleciera en ausencia de aranceles), y beneficia tanto a los productores nacionales, como al gobierno al ver mayores recaudaciones fiscales. Los aranceles pueden ser de tres tipos: *específico* (una cantidad fija por unidad del bien importado), el arancel *ad valorem* (proporcional a la cantidad importada), o mixtos que es una combinación de los dos, por ejemplo: 10 por ciento con un mínimo de 3 pesos por kg; 10 por ciento o 3 pesos por kg, si esta cantidad es menor; 10 por ciento con un máximo de 3 pesos por kg. Los aranceles han sido utilizados para proporcionar ingresos al Estado.

- Cuotas a la importación: Es la restricción o límite que se establece en un país al volumen o valor de importaciones de bienes durante un período determinado. El medio por el cual se administran las cuotas, son las licencias que son dadas a algún grupo de individuos o a todas las empresas o grupos que lo soliciten: eso depende del propósito específico del control. Los concesionarios de las licencias pueden comprar productos importados y volver a venderlos a un precio más elevado en el mercado nacional. Los beneficios recibidos por los poseedores de licencias de importación son conocidos como las rentas de la cuota. Una característica de las cuotas a la importación es que aumentan el precio nacional del bien importado y el Estado no tiene ingresos.
- Restricciones voluntarias a la exportación: éstas tienen efectos similares a las cuotas, con la diferencia de que en las cuotas se fija un volumen máximo de unidades que pueden entrar a un país, y con las *restricciones voluntarias a la exportación* VER (por sus siglas en inglés)³⁰, se interpone una restricción cuantitativa de manera negociada o voluntaria, que aceptan los exportadores al país interesado. Un ejemplo es cuando en la década de los ochenta se restringió la entrada de automóviles japoneses al mercado de EU.
- Subsidios a la exportación: estos tienen la función de apoyar a las industrias nacionales a exportar sus productos, ya que es un pago realizado a una empresa o individuo que vende un bien en el extranjero y aunque su práctica se considera desleal, y es altamente cuestionado su uso, aparece de forma indirecta como los

³⁰ VER (voluntary export restraint).

apoyos a investigaciones que se traducen en mejoras tecnológicas para los productos exportados. Dentro de los subsidios a la exportación, encontramos los subsidios de crédito a la exportación, que tiene la peculiaridad de ser un préstamo subsidiado al comprador, y es el gobierno mediante su banco de exportaciones (en el caso de México, Bancomext), quien lleva a cabo dichas operaciones.

- Barreras no arancelarias: que aunque son distintas a los aranceles, tienen el efecto de beneficiar a los productos de origen nacional, por ejemplo:
 - La normatividad de requisitos técnicos o sanitarios: estos aluden a la calidad del producto en cuestión, pregonando un mejor ambiente, la salud pública, etc.
 - Las normas de origen: son los criterios necesarios para determinar la procedencia de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados, existen normas de origen no preferenciales³¹ y preferenciales³².
 - Licencias o permisos para importar y exportar. Estos son un instrumento de control a través de los cuales los gobiernos controlan tanto las importaciones como las exportaciones de productos con el objeto de: regular la entrada de productos usados, de desecho o que pudieran distorsionar el mercado; así como mejorar la competitividad de las cadenas productivas para evitar distorsiones en el mercado.

³¹ Se utilizan, entre otros fines, en el tratamiento de nación más favorecida, en la aplicación de cuotas, la aplicación de las medidas de defensa comercial, la aplicación del sistema de doble control para productos textiles, etc.

³² Los criterios de transformación suficiente para la determinación del origen de un producto se aplican en principio a toda materia importada de un tercer país que se haya utilizado para la obtención del producto en el país de exportación. Para favorecer la integración económica regional, los sistemas de acumulación del origen permiten, sin embargo, no someter a estos criterios las materias originarias de países socios, con lo que se facilitan las posibilidades de suministro a partir de estos países. Siempre que el producto terminado adquiera el carácter originario, se asigna éste a cualquiera de los países socios participantes en la operación.

Los instrumentos o los estímulos que pueden aplicarse en el interior del país, y que benefician la política comercial de estos, son los subsidios a la producción nacional (subsidios directos a la producción y al consumo, concesión de ventajas fiscales o compras preferentes por parte del Estado a la industria nacional), otra forma es reducir el consumo del bien importado, mediante impuestos indirectos u otras restricciones.

Como se puede apreciar puede haber varias formas de barreras que dificulten o distorsionen el comercio internacional.

Sobre esta misma temática se encuentra lo que se llama “política exterior”, que la podemos entender como una herramienta fundamental para el desarrollo de cualquier país o región, que tiene como función promover los intereses de su comunidad en el mundo, además de que es un instrumento que busca en el exterior satisfacer la demanda de productos que en el interior no es tan sencillo obtener. Por otro lado, una política exterior también puede estar enfocada a no tener relación con el exterior (aislarse por decirlo de alguna manera), como el caso de Japón antes de la Era de Meiji, cuando su política era no tener relación con el exterior.

1.2.3.1. Elementos de las políticas comerciales

Los países antes de negociar cualquier tipo de tratado de libre comercio o de integración económica deben tener presente las siguientes preguntas ¿cuándo se va a negociar?, ¿con quién se va a negociar? y ¿qué se va a negociar?, ¿porqué se va a negociar?, ¿para qué se va a negociar?, y ¿hasta dónde se va a negociar? ya que el resultado de las negociaciones repercutirá directamente en el bienestar de su población. Para esto es importante mencionar algunos elementos de la política comercial:

- Está siempre orientada en objetivos concretos enfocados en buscar siempre el *interés nacional* y debe tener claro el: *con quien, cuando, para que, como y hasta donde* se va a negociar.
- Factores internos: el desarrollo económico, el sistema político, los elementos sociales, la ideología nacional, la cultura, la geografía.

- Factores externos: las condiciones internacionales (guerras, conflictos, crisis económicas, etc.), presiones hechas por otros países, varias veces infundadas por las empresas transnacionales de dichas naciones, grado de interdependencia entre los países interesados, presión por organizaciones internacionales (ONU³³, OMC³⁴, etc.).
- Instrumentos tales como: el derecho internacional, la negociación, las organizaciones internacionales, las sanciones o multas económicas y en muchas ocasiones, la guerra y la fuerza han sido instrumentos altamente utilizados para alcanzar los objetivos internacionales que un país busca.

Estos elementos desembocan en la capacidad de negociación internacional que pueda llegar a tener un país con otros, de igual forma el poder de negociación de una nación también está delimitado por elementos tanto internos como externos; dentro de los internos encontramos:

- La población y su grado de integración.
- El poder militar.
- El poder económico y tecnológico.
- Recursos naturales.

Los elementos externos que delimitan el poder de negociación son:

- La situación internacional.
- Intereses y presiones de las multinacionales.

No podemos dejar de mencionar que la política exterior o de cualquier índole está íntimamente ligada con la política interna de una nación, y que la situación de una, afecta directamente a la otra. Y como ya se acotó, la política exterior debe buscar satisfacer las demandas internas y tomar en cuenta estas necesidades para proceder de una forma más eficiente y más conveniente para su país.

Para llegar a tomar una adecuada decisión de política exterior o de cualquier índole hay que tener en cuenta a otros grupos de poder que son los actores no gubernamentales, como: las

³³ Organización de Naciones Unidas.

³⁴ Organización Mundial de Comercio.

ONG³⁵, los sindicatos, los medios de comunicación, los organismos empresariales, los partidos políticos, los grupos religiosos, los grupos étnicos, etc.

La política comercial aunque ha formado parte de la humanidad desde que comenzaron a erigirse los Estados, con el proceso de globalización ha adquirido un matiz diferente, debido a que el mundo cada vez se convierte en un lugar más pequeño, donde el compenetrarse e integrarse a un grupo de países, es cada día una cuestión más necesaria, lo que se podría llamar la Globalización de la Integración, porque es una tendencia que se está siguiendo en varias regiones del mundo donde los países mediante alianzas estratégicas con otros países buscan acuerdos que les garanticen la colocación de sus productos, así como el abastecimiento de materias primas o productos necesarios para su desarrollo.

1.3. Globalización

La globalización³⁶ es un fenómeno que repercute en todos los aspectos sociales y en mayor medida en el económico. Dado que la globalización surge como consecuencia de la internacionalización cada vez más acentuada de los procesos económicos, los acontecimientos sociales y los fenómenos político-culturales, hoy en día es imposible no pensar en un mundo no globalizado, ya que a donde pongamos la mirada hay rastros de este fenómeno. La globalización se caracteriza por hacer de este mundo un lugar donde podamos acceder a cualquier cosa en cualquier momento (siempre y cuando se cuente con los recursos económicos necesarios).

La globalización puede ser definida como el proceso que busca un único mercado mundial. Por otra parte, también puede ser concebida como la fase actual del capitalismo a nivel mundial, caracterizada por la eliminación de las fronteras económicas que impiden la libre circulación de bienes, servicios y de capitales principalmente.

³⁵ Organizaciones no Gubernamentales.

³⁶ La palabra globalización (globalization), apareció por primera vez en un diccionario inglés en 1961, su uso en la década de los setenta no fue reiterado, y finalmente, en la década de los ochenta comienza a ser empleado cada vez más por quienes participan en los debates que tratan de explicar y predecir el desenvolvimiento de la economía, y en general de la sociedad mundial contemporánea.

De igual forma la globalización puede ser vista como parte del proceso histórico de la evolución del ser humano, ya que es resultado de la innovación y del progreso tecnológico. La globalización es sinónimo de la creciente interdependencia de los países y de la cada vez mayor integración de las economías de todo el mundo especialmente a través del comercio y de los flujos financieros, sin embargo, este fenómeno llega más allá de los niveles económicos; abarca todos los aspectos donde tiene injerencia el ser humano, como la cultura, la política, el deporte, etc.

Según Oman³⁷ la globalización presenta tres etapas.

1ª. De finales del s. XIX hasta la 1ª. Guerra Mundial, que se caracterizó por un acelerado crecimiento del comercio y de la inversión extranjera, particularmente los flujos financieros.

2ª. Comenzó en la década de 1950 y concluyó en los 70 por el menor crecimiento de productividad y el inicio de una etapa de estancamiento con inflación³⁸ en los EU y Europa. Fue una etapa de rápida expansión comercial, así como de crecimiento en los flujos de IED³⁹.

3ª. Iniciada en los años ochenta, y presenta las siguientes características:

- a. Nuevas tecnologías.
- b. Mayor internacionalización de los mercados financieros.
- c. Desregulación en países miembros de la OCDE⁴⁰.
- d. Aumento del comercio intra-industrial.
- e. Apertura de los países no miembros de la OCDE.

³⁷ Oman C., 1997, "Technological change, globalization of production and the role of Multinationals".

³⁸ Estancamiento con inflación también conocido como Estanflación, se da cuando coinciden el estancamiento del PIB con fuertes incrementos del nivel general de precios.

³⁹ Inversión Extranjera Directa.

⁴⁰ Organización para el Desarrollo y Cooperación Económica.

La importancia de esta última etapa consiste en que se ha permitido que buena parte del mundo menos desarrollado se integre al mercado mundial mediante procesos de liberalización, privatización, etc., además de que son nuevas y grandes áreas para la inversión.

Una peculiaridad de la actual globalización respecto a las anteriores, es la mayor densidad e interdependencia de los actores, en concreto de las empresas transnacionales. De igual forma el proceso de integración económico internacional presenta una mayor actividad estatal, debido a que actualmente está muy difundida la idea de que es necesario sumarse a la globalización si no se quiere quedar afuera de toda posibilidad de desarrollo. Por esta razón uno de los principales objetivos de los gobiernos es incorporar a su país en algún bloque regional que le permita participar con mayor fuerza en el acontecer internacional.

Anthony Giddens definió a la globalización como “la intensificación de las relaciones sociales en el mundo, de manera tal que, localidades distantes están entrelazadas y los sucesos locales se encuentran influenciados por eventos que ocurren en otros lugares sin importar cuál sea la distancia y viceversa”⁴¹.

Por otra parte el estudio McKinsey⁴², dice que “la globalización nos indica la exposición a la competencia con el líder mundial en una determinada industria”. Este estudio también nos señala que la vía más eficiente para aumentar la productividad y consiga un nivel más elevado de vida para el país, es abrir los mercados al comercio, al capital y a las ideas de los países más avanzados.

Como ya se mencionó, la economía es de los primeros actores que sienten la fuerza de la globalización; y el medio más eficaz donde la globalización encuentra su impulso para llegar a todos los lugares del mundo es por medio de las empresas transnacionales, que sin lugar a dudas son el gran motor de este fenómeno mundial, ya que son las encargadas de llevarlo a cabo.

⁴¹ Anthony Giddens, Consecuencias de la Modernidad, 1990.

⁴² McKinsey, Global Institute, Manufacturing Productivity, W. DC 1993.

1.3.1. Empresas transnacionales

Dentro del plano económico de la globalización, las empresas transnacionales⁴³, son las que realizan los cambios, debido a que la primera y principal razón de éstas, es mantenerse en posición competitiva en la esfera internacional. Las empresas transnacionales (ET), así como la inversión extranjera directa (IED⁴⁴), son los motores básicos de la integración de los mercados.

Las empresas transnacionales en el proceso actual establecen redes interconectadas en distintos países. De igual forma las transnacionales se orientan en la inversión por economías de alcance⁴⁵, buscando ventajas comparativas, sin excluir a las competitivas, logrando establecer filiales interconectadas en todo el mundo, en las cuáles se da la formación de oligopolios.

Las ET tienen la capacidad de expandir la producción y otras operaciones alrededor del mundo, así como de movilizar plantas industriales de un país a otro. Su poder de negociación se ha fortalecido y su importancia en la economía mundial se ha incrementado a raíz de la globalización.

En particular, el comercio generado por las ET, entre la empresa matriz y sus subsidiarias, responde a consideraciones estratégicas internas de las empresas que organizan su producción globalmente. Por una parte, el flujo de bienes y servicios responde a los precios relativos de los factores productivos de las diferentes regiones, porque estos fueron los determinantes de la localización de determinadas actividades productivas en las mismas regiones.

⁴³ Los orígenes del término transnacional datan de 1967 cuando John Kenneth Galbraith, expuso que el crecimiento de estas empresas después de la segunda Guerra Mundial tendría profundas implicaciones económicas, sociales y políticas.

⁴⁴ Entendemos por IED aquella inversión realizada con el propósito de adquirir un porcentaje de dirección, —generalmente el 10% con derecho a voto— en una empresa que opera en un país diferente al país de origen del inversor. Las ET son empresas internacionalizadas que son los principales canales de la IED.

⁴⁵ Existen economías de alcance cuando a consecuencia de aumentar el volumen del negocio o tamaño de la empresa se consigue organizar o poner en marcha determinadas actividades y mejoras antes impensables.

Por ejemplo, más de dos tercios del comercio mundial, según el Observatori DESC⁴⁶, tiene lugar a través de las empresas transnacionales, de los cuales, la mitad se lleva a cabo de manera intra-firma. Por otro lado, estas empresas por su tamaño, llegan a percibir ganancias superiores a las de países o regiones de países enteros, por ejemplo: las ventas de la transnacional japonesa Itochu⁴⁷ superan el PIB de Austria, mientras que las de Mitsui⁴⁸ son superiores al PIB de toda la África subsahariana.

Las empresas transnacionales, desde mi punto de vista son la forma moderna de colonización, que anteriormente se daba por medio de la fuerza militar y en la actualidad, se da la misma invasión, pero a través del aspecto económico, con la fuerza de penetración de estos gigantes transnacionales.

1.3.1.1. Clasificación de las empresas transnacionales

Las ET por su tamaño y facilidad de maniobra realizan diversas funciones, algunas de las más importantes son: el cambio de la producción intensiva en trabajo de los países desarrollados a los países en proceso de industrialización, así como el traslado de los flujos de capital de las naciones avanzadas a las de escasos recursos. De igual forma las empresas transnacionales se pueden clasificar de acuerdo a su estructura:

- Empresas integradas horizontalmente: son aquellas que se localizan en dos o más países y que tienden a producir el mismo bien, o bienes muy similares, como Coca-cola.
- Empresas integradas verticalmente: son las que al expandir sus negocios trasladan ciertas áreas de la producción a diversos países para producir bienes que posteriormente serán ensamblados y terminados en otro país, pero siempre con la misma trayectoria de producción como Toyota, Nissan, etc.

⁴⁶ Es una entidad formada en 1998 por diecisiete organizaciones, entre ONG de desarrollo, paz, derechos humanos, sindicatos,... y seis observadores, donde el objetivo es insistir en la indivisibilidad de todos los derechos humanos, civiles, políticos, económicos, sociales y culturales.

⁴⁷ Itochu es un gran conglomerado que abarca desde medicinas, maquinaria, telecomunicaciones, etc.

⁴⁸ Mitsui es una de las mayores transnacionales del Japón y así como Itochu, su oferta de servicios es extensa.

- Empresas diversificadas: son las que producen y ofrecen diferentes tipos de servicios y productos en diversos países, por ejemplo, Mitsubishi que produce desde plumas para escribir, autos, ofrece servicios financieros, etc. Otro ejemplo es Samsung, que va desde la electrónica, industria pesada, y de igual forma ofrece servicios financieros.

Las empresas transnacionales inducen a la actividad comercial, particularmente al comercio intrafirma.

1.3.1.2. Tipos de empresas transnacionales

Otro tipo de clasificación es el que nos ofrece Howard Perlmutter⁴⁹, quien define tres tipos de Empresas Transnacionales:

- *ET etnocéntrica*: es la que presenta una fuerte centralización con sede en el país de origen, lo cual se entiende como una organización nacional compleja y una organización exterior sencilla; esto porque la mayoría de las decisiones importantes son tomadas en el país de origen.
- *ET policéntrica*: es la que busca la descentralización y da mayor libertad de acción a sus filiales.
- *ET geocéntrica*: es la que tiene un mayor grado de descentralización. Dentro de estas empresas, cada filial puede desarrollar su propia política y puede introducir cualquier tipo de innovación.

Las ET de los países desarrollados son las principales fuentes de IED, y representan aproximadamente el 84% de las salidas mundiales de esta inversión. Para 2006 la suma de esta inversión alcanzó los 193,000 millones de USD.

⁴⁹ H.Perlmutter, Managing the multinational. Preparing for tomorrow, Business International in conjunction with the Centre d'Etudes Industrielles, Ginebra, 1970.

El creciente aumento de la IED obedece a las fusiones y adquisiciones de empresas transnacionales. Por ejemplo, en 2006 se registraron más de 170 transacciones con un valor superior a los mil millones de USD. Las ET buscan fusionarse para aumentar su tamaño y presencia internacional al acceder al mercado de la empresa adquirida, así como también adquirir activos que son estratégicos en conocimientos tanto técnicos como tecnológicos, o para tener un acceso más rápido a los recursos naturales.

Las ET en los países en desarrollo como México pueden ser muy importantes en el desarrollo de infraestructura, tecnología en servicios, etc. Las empresas transnacionales al generar o incrementar la producción en un determinado país, pueden influir positivamente en la economía del mismo, ya sea en la distribución del ingreso, la estabilidad macroeconómica, su crecimiento, etc. De igual forma las empresas transnacionales pueden influir tanto positiva como negativamente en los ámbitos políticos, sociales y ambientales, por esta razón los gobiernos juegan un papel muy importante en la regulación de las transnacionales, ya que los países de origen de estas empresas, pueden influir sobre ellas para expandirse en determinadas naciones y así tener acceso a los recursos estratégicamente importantes para sus economías⁵⁰, y en ocasiones sin tomar en cuenta que la localización de estas empresas pueda dañar el entorno, tanto natural como social de alguna comunidad o región.

La decisión de importar, exportar e invertir en el exterior, se entiende por la decisión de una empresa de tener acceso a factores de producción de menores costos localizados en otro país, de aquí que las transnacionales separan su producción en diferentes etapas o procesos, con el fin de aprovechar las ventajas de las diferencias en precios de los factores productivos, por ejemplo, instalando su planta intensiva en mano de obra, en algún país que cuente abundantemente con este recurso.

Las empresas transnacionales en cierta forma son de las principales promotoras tanto directa como indirectamente de la integración comercial, ya que mediante la implantación de filiales en diversas partes del mundo, y del constante intercambio de factores que se da al interior de las filiales y de la casa matriz, favorecen de una u otra forma la integración global. Es así como se explica el origen del comercio intraindustria y el comercio intrafirma,

⁵⁰ A lo que me refería anteriormente como la nueva forma de colonización.

más claramente, podemos decir que el comercio intrafirma se da al importar insumos intermedios, partes o piezas de una filial a otra, o de la matriz a la filial, y posteriormente cuando el producto es terminado se exporta de la filial a la casa matriz. De igual forma, este producto puede y se trata de exportar a otros países, aunque estos produzcan bienes semejantes (comercio intraindustrial).

1.3.2. Comercio intraindustrial

En la teoría tradicional de las ventajas comparativas que se basa en las diferencias que cada país presenta respecto a sus factores de producción, se puede explicar un comercio de naturaleza interindustrial, sin embargo, no era tan fácil explicar el comercio entre países con estructuras similares en los factores, esto debido a que con el paso del tiempo, se ha ido apreciando que las grandes economías poco a poco han ido adquirido mayores similitudes en varios aspectos, ya sea en tecnología, calificación de personal, disponibilidad de capital, niveles de producción, etc., lo que ha provocado que no siempre existan grandes ventajas comparativas dentro de las industrias, lo que a su vez a llevado al intercambio de los mismos tipos de bienes en las mismas industrias, como en la industria del automóvil, las telecomunicaciones, etc. Esto es lo que se conoce como comercio intraindustrial. El comercio intraindustrial se define como la exportación e importación simultánea en un país de productos pertenecientes a un mismo sector.

Los primeros estudios que se registraron sobre el comercio intraindustrial, son los que se dieron a partir de la eliminación de las barreras arancelarias y las no arancelarias entre los países de la Comunidad Económica Europea (CEE), durante la posguerra, donde se rebeló que esta eliminación de barreras había generado una mayor homogeneidad en el tipo de productos exportados, sin que los flujos comerciales entre estos países disminuyera, sino por el contrario, el comercio entre estos y los demás países desarrollados se vio incrementada⁵¹, así como dentro de la CEE, el comercio se incrementó dos veces más rápido en comparación con el comercio mundial durante los años sesenta.

⁵¹ Balassa, B. 1967. Trade Liberalization Among Industrial Countries, Objectives and Alternatives. McGraw-Hill, EU.

Por su parte, el comercio intraindustrial, es aproximadamente una cuarta parte del comercio mundial, además de que es uno más de los elementos de la teoría moderna sobre comercio internacional. Este tipo de comercio es resultado de tres aspectos principalmente:

- Aprovechamiento de economías de escala –asociadas a un tamaño de mercado más amplio-, ya que estas promueven la concentración productiva, derivando en intercambios comerciales al tratar de abastecer amplias demandas desde un solo punto de producción,
- Una mayor competencia, dado que cada empresa puede diferenciar productos respecto a empresas rivales para segmentar la demanda y mantener un cierto grado de monopolio.
- El valor que los consumidores otorgan a una gama o variedad más amplia de productos. Este aspecto adquiere una mayor relevancia en las economías con más altos niveles de desarrollo.

Las industrias que presentan un elevado nivel de comercio intraindustria, son las que pertenecen a las de bienes con un mayor grado de valor agregado, como las de la industria automotriz, de los semiconductores, la industria química, la farmacéutica o la de servicios, por decir algunos; productos que en su gran parte son exportados e importados por las naciones avanzadas, similares en sus niveles de desarrollo económico. En consecuencia, las naciones que presentan un pequeño nivel de comercio intraindustria, son aquellas con abundancia en mano de obra, como en la industria de productos alimentarios, del calzado, textiles, etc.

1.3.2.1. Clasificación del comercio intraindustrial

Se puede diferenciar al comercio intraindustrial de forma vertical u horizontal:

- El comercio intraindustrial vertical se da cuando una misma cadena de producción se localiza en diferentes países, produciendo la reexportación de bienes.

- El comercio intraindustrial horizontal se da cuando dos cadenas de producción independientes llevan el intercambio internacional de bienes de la misma industria con un mismo nivel de elaboración⁵².

El comercio intraindustrial puede ser entendido a partir de tres concepciones:

- Comercio intraindustrial de bienes funcionalmente homogéneos, estrechamente ligado al comercio fronterizo.
- El comercio intraindustrial basado en la brecha tecnológica, así como en el ciclo de vida del producto, y en la internacionalización del proceso productivo (comercio Intra-firma).
- Comercio intraindustrial basado en la diferenciación de productos y en economías de escala.

En la misma línea se encuentra la “hipótesis de convergencia”, que dice que las ET se hacen más importantes con relación al comercio cuando los países tienden a ser más similares en tamaño, dotación relativa de factores y de tecnología, y se le llama “hipótesis de convergencia”, porque los flujos comerciales y de inversión son consecuencia de las similitudes o diferencias que existen entre los países⁵³.

Las ventajas que ofrece el comercio intraindustrial es que permite a los países, beneficiarse de economías más grandes. Otra ventaja es que al realizar este tipo de comercio, un país puede reducir el número de productos que produce y al mismo tiempo aumentar la variedad de bienes disponibles para los consumidores locales, esto porque al producir una menor cantidad de productos, este país puede producir una mayor variedad de estos, y a una mayor escala, con mayor productividad y con costos más bajos. Por ejemplo, Corea dedica el 90 % de su planta automovilística a producir coches compactos de pasajeros, y deja el 10% restante a la producción de camionetas y camiones de carga, así puede fabricar una mayor variedad y un mayor número de autos compactos a un menor costo, lo que da un mayor grado de bienestar a los consumidores ya que cuentan con una mayor variedad de bienes a

⁵² Dussel Peters, E y León González Pacheco, A. 2001, “El comercio intra-industrial en México 1990-1999”; Comercio Exterior, vol. 51, núm. 7, México.

⁵³ Markusen y Venables, 1996, “The Theory of Endowment, Intraindustry, and Multinational Trade”.

elegir, y al mismo tiempo a un menor costo. Las ganancias del comercio intraindustrial estarán estrechamente ligadas al tamaño de las economías de escala, y al mayor grado de diferenciación que exista entre los productos, característica de los bienes con alto valor agregado.

1.3.2.2. Comercio Intrafirma

Los primeros estudios sobre el comercio intrafirma estuvieron relacionados al estudio de las empresas transnacionales sobre la distribución internacional del ingreso, los precios de transferencia y los problemas fiscales derivados de las transacciones entre empresas relacionadas.

El volumen del comercio internacional ha crecido en las últimas décadas a tasas más elevadas que las de la producción mundial, además los países han sido desplazados como los principales actores de la economía internacional por las grandes empresas transnacionales. Dichas empresas como ya se mencionó, controlan una parte sustancial de la producción mundial de bienes; por ejemplo, estudios de la UNCTAD⁵⁴, estiman que más de dos tercios del comercio global corresponden a transacciones asociadas con estas empresas, incluyendo el comercio intrafirma y el comercio con empresas independientes. Por otra parte, los flujos de inversión extranjera directa (IED), están altamente correlacionados con las actividades de las transnacionales en el mundo.

El comercio intrafirma es la forma de integración internacional de la producción, como resultado de las decisiones de las empresas transnacionales, sobre la localización de sus actividades productivas en diferentes lugares del planeta. En otras palabras, puede decirse que el comercio intrafirma, es el que se realiza entre las empresas subsidiarias de una misma empresa transnacional, particularmente el que se lleva a cabo entre las filiales de estas empresas. Dicho comercio es la expresión de la integración internacional de la producción, como resultado de las decisiones de las empresas transnacionales acerca de la localización de sus actividades productivas en diferentes partes del mundo. Se estima que el

⁵⁴ UNCTAD Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, por sus siglas en inglés.

comercio intrafirma es aproximadamente un tercio del comercio mundial de bienes. Este tipo de intercambio comercial se produce cuando las importaciones y exportaciones se realizan en el interior de cada empresa transnacional, entre la matriz y sus filiales o entre las propias filiales.

El comercio intrafirma no está determinado por el volumen de su producción o por los precios, sino por la maximización de los beneficios relacionados a la producción a nivel internacional, a la comercialización, al financiamiento y a la distribución⁵⁵.

1.3.2.2.1. Clasificación del comercio intrafirma

Así como el comercio intraindustria está clasificado en horizontal y vertical, de la misma forma podemos clasificar al comercio intrafirma.

- Comercio intrafirma vertical, es el comercio de partes y componentes a lo largo de la cadena de producción y comercialización de un bien o servicio.
- El comercio intrafirma horizontal es el comercio que se da entre empresas que tienen sus actividades en distintas ramas industriales, con productos diferentes.

Para poder identificar si el comercio es intrafirma o no, hay que conocer la relación de propiedad extranjera de dicha empresa, ya que cuando una transnacional tiene el 50% o más de las acciones de una empresa, las transacciones que se hagan de forma interna, serán consideradas intrafirma.

1.3.2.2.2. Consecuencias del comercio intrafirma

Algunas de las consecuencias que lleva consigo el comercio intrafirma son:

⁵⁵ Fajnzylber, F. y Martínez Tarrago. 1976. Las Empresas Transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. FCE, México.

- Provoca distorsiones en la operación de los mercados externos a las empresas, con eventual poder monopsónico⁵⁶ de la empresa compradora, y por otro lado la manipulación de los precios internos, como forma de evadir los impuestos definidos por los gobiernos, por medio de los precios de transferencia⁵⁷. Las empresas transnacionales minimizan el pago de sus impuestos, erosionando las bases tributarias de los países.
- Produce variaciones en las balanzas comerciales de los países. Por ejemplo, cuando Samsung va a invertir en Tijuana cierta cantidad de dinero, se espera que el monto de inversión se le contabilice a Corea, sin embargo por el comercio intra-firma, el dinero puede venir de la subsidiaria de Samsung en EU, y por tal motivo esta inversión se contabilizará para EU y no para Corea.

La producción de bienes y servicios de las ET y sus filiales localizadas fuera de sus países de origen aumentaron significativamente en 2006, lo que derivó en el incremento de sus ventas en un 18%, así como las exportaciones en un 12% respecto al año anterior. Esto correspondió al equivalente del 10% del PIB mundial, así como la tercera parte de las exportaciones mundiales, además de que el número de empleados que absorben estas empresas filiales se ha incrementado en casi tres veces desde 1990.

Este tipo de intercambio ha ido aumentando con el paso de los años, y más acentuadamente desde los años noventa, y cada vez representa un porcentaje mayor tanto en los totales del comercio internacional como en los totales de lo que exportan e importan las empresas transnacionales. De la misma forma, en lo que respecta a pagos sobre derechos y regalías

⁵⁶ Monopsonio es cuando el poder para fijar un precio lo tienen uno o unos pocos compradores de un producto o servicio. Ejemplos de poder monopsónico ocurren en localidades aisladas en las que una sola empresa contrata trabajo, y no hay otros contratantes importantes. En este caso, la empresa pagará salarios menores por no haber más empresas contratando trabajo.

Otro ejemplo de poder monopsónico es el de una empresa que produce azúcar de remolacha y es la única compradora de remolacha en una amplia zona geográfica. De hecho, la palabra “monopsonio” significa literalmente “un solo comprador”.

⁵⁷ Es el precio que se acuerda entre dos empresas que pertenecen a un mismo grupo o conglomerado, y mediante este precio se realizan transacciones de bienes o servicios entre ambas empresas. Este precio no siempre está regulado mediante las leyes del mercado de oferta y demanda.

por tecnología, se está dando mayormente al interior de estas compañías, lo que habla de un creciente monopolio que estas empresas van adquiriendo sobre el uso de tecnologías.

Es cierto que una parte del comercio intrafirma es al mismo tiempo comercio intraindustrial, sin embargo no hay una correlación total entre ambas. De igual forma aunque al comercio intrafirma generalmente se le relaciona con industrias donde hay un elevado grado de concentración, no es un indicativo directo de los mercados imperfectos⁵⁸, dado que el comercio intrafirma puede encontrarse en mercados con un alto nivel de competencia⁵⁹.

Las transnacionales al actuar como vendedoras y compradoras (mediante la matriz y sus filiales), buscan la optimización de sus ganancias y la minimización de sus costos. Sin embargo, para poder hacer una buena inserción dentro del comercio internacional y de la globalización misma, se necesita plantear objetivos a largo plazo, objetivos que deben estar basados en la experiencia que da la historia y por otro lado, en lo que el Banco Mundial llama la Revolución del Conocimiento, ya que ésta, junto con la globalización, son las nuevas herramientas para el desarrollo tanto social como económico.

1.4. Revolución del conocimiento

Anteriormente la competencia estaba basada en los costos comparativos⁶⁰, sin embargo, este precepto aunque sigue siendo importante en nuestros tiempos no es suficiente para enfrentar la competencia, sino que ahora tiene que ir de la mano con la velocidad y la innovación para desarrollar nuevos productos y más rápido que los competidores.

⁵⁸ Es cuando hay agentes lo suficientemente grandes que pueden influir y fijar los precios de los productos, ya sea para su compra o para su venta.

⁵⁹ Helleiner, Gerald K. 1979, "Intrafirm trade and industrial exports to the United States" Oxford Bulletin of Economics and statistics, vol. 41.

⁶⁰ Los economistas clásicos consideraban que las ventajas comparativas eran el determinante de los patrones de comercio de los países, ya que según esta teoría un país exporta aquel o aquellos bienes en los que tiene ventaja comparativa e importa los bienes en los cuales no posee ventaja comparativa. El comercio internacional basado en las ventajas comparativas da como resultado un empleo más eficiente de los recursos a nivel mundial.

Del mismo modo se relaciona a la producción de materias primas a los productores menos competitivos y de menores costos laborales, pero por los resultados de la intensa competencia que a su vez es resultado de la globalización, provocan, que las ganancias de la producción en materias primas no sea tan lucrativa como en los niveles más altos de desarrollo, que obviamente implican los niveles más altos de la ciencia, de la capacidad tecnológica y capacitación humana. A este respecto es conveniente mencionar el desequilibrio que genera el crecimiento de los salarios en los países del centro, en comparación a los bajos salarios que se perciben en los países periféricos, esto debido a la baja elasticidad del ingreso que presentan las exportaciones primarias, en contraparte con las exportaciones de bienes industriales que tienen una alta elasticidad de ingreso⁶¹, lo que deriva en una mayor disparidad de ingresos, mientras las diferencias entre estas elasticidades sea mayor.

Por tal motivo se ha convertido en una necesidad agregar “algo” a todos los productos, “algo que los haga diferentes a los demás productos”, este “algo” es el valor agregado adicional, que puede ser el diseño innovador, una presentación original, un buen marketing, una distribución eficiente, etc.

En la actualidad tanto los países como las empresas para poder competir adecuadamente y llegar a ser líderes en sus respectivas áreas, deben tomar en cuenta los puntos antes mencionados, ya que deben ser capaces de contribuir productivamente en las cadenas mundiales de valor y al mismo tiempo generar otras nuevas, de las cuales, la parte clave para el éxito no es necesariamente la producción, sino la innovación y el valor agregado que se les pueda dar a los nuevos productos. Tomando en cuenta esto, es de vital importancia la creación y desarrollo de conocimiento, conocimiento que nos permitirá un mayor crecimiento de nuestras naciones. Estas estrategias del conocimiento también dependen de la innovación doméstica y son la base del movimiento para producir productos y servicios que son el valor añadido más alto para ser compatibles con los altos salarios que son características de las economías más avanzadas.

⁶¹ La elasticidad ingreso de la demanda mide la proporción del aumento en el consumo de un producto ante un cambio proporcional en el ingreso.

1.4.1. Economía del conocimiento

La economía del conocimiento no es necesariamente lo relacionado con la tecnología de punta o a la tecnología de la información, sino más bien, la economía del conocimiento, es lo que se debe usar como el motor de la economía, ya sea creando, expandiendo y/o mejorando el entorno económico. La EC es la adición a lo económico de los demás elementos de valor social que incluye elementos objetivos (ciencia, educación y tecnología), así como elementos subjetivos del conocimiento (como la intuición, la sensibilidad y la expresión artística). “El producto económico de una nación es resultante de todos los elementos de valor que se expresan en una sociedad. Que para fundar el desarrollo sostenible de una ciudad o región se requiere tanto capital racional como emocional, financiero como relacional, tecnológico como cultural. Que la acumulación de capital no es el crecimiento, sino el balance del mismo, es lo que da el desarrollo integral, lo que brinda identidad, salud, cohesión y viabilidad futura a una sociedad y lo que constituye, por tanto, la verdadera riqueza de las naciones”.⁶²

La transición acertada a una economía del conocimiento implica elementos como las inversiones a largo plazo en la educación, el desarrollo de la capacidad de innovación, la modernización de la infraestructura de la información, y el tener un ambiente económico que favorezca las transacciones de mercado. El Banco Mundial ha llamado a estos elementos, los pilares de la economía de conocimiento EC, por sus siglas en ingles los cuales son:

- Una economía institucional que promueva la asignación de recursos eficientemente y que estimule la creatividad e incentivos para la creación eficiente, la diseminación, y el empleo del conocimiento existente;
- Mano de obra calificada que esté en constante actualización y que sepa adaptar habilidades de manera eficaz, así como usar convenientemente el conocimiento ya adquirido;

⁶² Taichi Sakaya, *The Knowledge Value Revolution or a History of the Future*, 1985.

- Un sistema de innovación eficaz con más universidades dedicadas a la investigación científica, diversos centros de investigación, y otras organizaciones que promuevan el conocimiento, que sepan asimilar y adaptar el nuevo conocimiento a las necesidades locales;
- Finalmente, se requiere una infraestructura moderna y adecuada de la información que facilite la comunicación eficaz, la diseminación, y el tratamiento de información y conocimiento⁶³.

La economía del conocimiento afirma que las inversiones e interacciones entre estos cuatro pilares son fundamentales para la creación sostenida, adaptación, y el empleo de conocimiento en la producción doméstica de la economía. El resultado serán bienes y servicios con un valor añadido más alto, que aumenten las probabilidades de éxito en la economía al llegar a ser más competitivas en un mundo globalizado.

El Banco Mundial tiene un método para evaluar el estado de los países en términos de una economía de conocimiento, dicho método es llamado: la *Metodología de Evaluación de Conocimiento MEC*⁶⁴.

El MEC consta de 83 variables y sirve para medir su funcionamiento en los cuatro pilares de la Economía del Conocimiento. En estas variables, hay 14 indicadores básicos, dos de funcionamiento (el crecimiento del PIB y el índice de desarrollo humano IDH), y los siguientes:

- Barreras arancelarias y no arancelarias.
- Control de calidad.
- Autoridad de la ley.
- Investigadores por cada millón.
- Artículos científicos y técnicos por cada millón.
- Patentes otorgadas por la USPTO⁶⁵ por cada millón.
- El nivel de alfabetización adulto (el % mayores de 15 años).
- Total de personas inscritas en secundarias.

⁶³ Banco Mundial.

⁶⁴ Por sus siglas en inglés KAM Knowledge Assessment Methodology.

⁶⁵ United States Patent and trademark Office.

- Total de personas inscritas en preparatoria.
- Teléfonos por mil personas.
- Computadoras por cada mil personas.
- Usuarios de internet por cada mil personas⁶⁶.

Todas las variables dentro del MEC van de una escala de 0 a 10, con el 0 siendo la más débil y el 10 siendo las más fuertes. El MEC es un instrumento que ayuda a hacer comparaciones de los países en términos de sus avances hacia una economía del conocimiento.

⁶⁶ WBI Development studies.

1.5. Comentarios finales

Cada país, como cada persona, puede tener y tiene una visión y un entorno diferente al resto, lo que lo hace ser único en el mundo, por tal motivo cada país debe buscar una forma propia de trascender. En la actualidad por las peculiaridades del entorno mundial la integración económica y comercial es un tema de importancia primaria dentro de las agendas de cada país (principalmente de los pequeños económicamente hablando).

La integración económica es una estrategia de política comercial que puede ser de gran ayuda para cualquier país debido a las ventajas que se podrían obtener de esta, como son la facilidad para la adquisición de bienes y recursos que no son tan accesibles en el país (que busca integrarse a otro u otros países), y por otra parte, la colocación de los bienes que dicho país produce. De los actores principales de esta integración, tenemos a las empresas transnacionales que actualmente desde mi particular punto de vista juegan el papel de los ejércitos de antaño que mediante su fuerza económica invaden ciudades y países con sus artículos, invasión que en el momento en que inicia es muy difícil revertirla, esta colonización comercial-, -como yo la llamo-, es una colonización que anteriormente se dio a través de las armas y que actualmente se está dando mediante la fuerza de las empresas transnacionales de las potencias económicas, potencias que en el pasado fueron los principales invasores y colonizadores mundiales (EU, GB, Alemania, Holanda y Japón).

Las empresas transnacionales con ayuda de los gobiernos receptores que están interesados en la entrada a su país de la IED, y mediante el comercio intrafirma, penetran diversos países en busca de factores que les ayuden a desarrollar de una forma más eficaz sus productos, y estos factores pueden ser materias primas, mano de obra más barata en relación al país donde está la casa matriz, mayores facilidades fiscales y gubernamentales para instalar dichas plantas, etc. Las empresas transnacionales al tener una amplia capacidad de desenvolverse alrededor del mundo enfrentan competencia con otras transnacionales, que en muchas ocasiones producen bienes semejantes o sustitutos, y es en este momento donde la inversión en desarrollo de tecnología y la implementación de valor agregado al producto juegan un papel fundamental en el desempeño y crecimiento de las empresas, esto debido a que al haber 2 o más empresas que produzcan bienes semejantes

como los automóviles, por dar un ejemplo, es necesario agregar “algo extra” al producto, para que pueda ser considerado más atractivo por los consumidores.

La integración comercial y el papel que juegan hoy en día las empresas transnacionales es un tema a seguir ya que en gran parte, el futuro económico del mundo depende de estas dos variables.

CAPITULO II

SITUACIÓN DE MÉXICO Y DE COREA DEL SUR

2.1 México y Corea del Sur en el mundo

Antes de profundizar en la situación actual del comercio bilateral y de la conveniencia o no de un TLC México – Corea del Sur, es importante revisar la situación actual de ambos países, tanto de México como de Corea en el entorno mundial, así como la composición de las balanzas comerciales de cada país, los principales productos que exporta cada uno de ellos, así como también ver cuáles son los principales destinos de exportación y los principales proveedores de cada nación al igual que los productos en los que se especializa cada uno, para analizar si en esos productos pueden encontrar complemento las dos naciones.

Al finalizar 2007, México tenía un PIB de 893.4 billones de USD, un PIB per cápita de \$12,800 USD y un comercio total de \$363,973,500 USD, que lo colocaron en la economía número catorce del mundo, y en el decimo exportador mundial, con una tasa del 3.3% de crecimiento en 2007.

Desde 1986 año en que México ingresara al GATT, y hasta 2005 se firmaron 12 acuerdos de libre comercio con 44 países, según datos de la Secretaría de Economía (SE), los cuales han incrementado en cinco veces las exportaciones mexicanas, pasando de 51,900 millones de USD en 1993, a 272,100 millones de USD estimados en 2007. Sin embargo, el valor de las importaciones también aumentó en más de cuatro veces durante este periodo: de representar 65.4 mil millones de USD en 1993, llegó a ser de 283.2 mil millones de USD en 2007.

Por su parte Corea del Sur al finalizar 2007 contaba con un PIB de \$957.1 billones de USD con un PIB per cápita de \$ 24,800 USD, lo que la hace la economía número 10 del mundo, además de contar con un comercio total de \$728,334,820 USD, y en 2007 creció a una tasa del 5%.

2.2 Crecimiento coreano después de la 2GM

Corea durante las últimas cuatro décadas ha venido experimentando un rápido crecimiento económico. Después de la Segunda Guerra Mundial, Corea tenía un PIB similar al de los países del África subsahariana, situación que empeoró con la guerra de Corea de 1950-1953 y que culminó con la división del país.

Posterior a la división de la Península coreana, el gobierno de Seúl contó con un sólido respaldo exterior en su etapa de economía cerrada y de modelo de sustitución de importaciones, etapa en que el gobierno jugó un papel dominante en la economía, ya que existió un privilegiado espacio político y económico en la década de los cincuenta, que en buena parte explican el posterior despegue económico.

En la década de 1960 con la conclusión del modelo de sustitución de importaciones y mediante las medidas implementadas por el gobierno, así como la amplia ayuda económica que recibió del extranjero, de Japón, y EU principalmente¹, se da el cambio en la orientación de la economía enfocada a las exportaciones, dándole prioridad a la industria pesada y química, dando apoyo y protección a determinadas empresas que gracias a ello se convirtieron en los grandes “chaebol” (empresas muy importantes de Corea del Sur)² de nuestros días. La paulatina acumulación de capital y mayores flujos de inversión en la educación, permitieron un cambio gradual en la composición de la industria, en donde la clave de este cambio fue el empleo de tecnologías obtenidas en el extranjero y saber adaptarlas a las necesidades propias.

¹ Corea del Sur es el tercer país del mundo que ha recibido mayores apoyos económicos. De 1946 a 1978 recibió 13 mil millones de USD en ayuda tanto económica como militar.

² Los Chaebol son grandes conglomerados diversificados que serán vistos más detalladamente en el punto 2.6.2

Para la década de los 70 el camino estaba trazado y al tener mayores capacidades tecnológicas y mejor calidad en recursos humanos, se logró un mayor desarrollo de las industrias química, de construcción y naviera³.

En los ochenta, con una industria importante y respaldada por grandes empresas capaces de competir a gran nivel, Corea buscó tener un mercado más abierto, así como invertir más recursos en la investigación y educación.

En la década de los 90, Corea siguió enfocada en los mercados de alto valor agregado, promoviendo la innovación en alta tecnología, y para estos años ya contaba con una sólida y moderna infraestructura.

Debido a las medidas establecidas para la industrialización surcoreana, que serán vistas más adelante, esta nación pasó de ser uno de los países más pobres del mundo, a tener un ingreso per cápita en 2007 comparable con las economías europeas (de la Unión Europea), de mediano ingreso, pasando de \$1,110 USD en 1960, a \$3,221 USD en 1980 y llegando a \$24,800 USD en 2007⁴, lo que nos habla de una política dirigida a alcanzar a las naciones industrializadas lo más rápido posible. Un ejemplo de esta idea, es el hecho de que cuando se tomó la decisión de construir el “metro” en Seúl, se programó construir cuatro líneas al mismo tiempo, lo que implicó graves problemas de tráfico automotriz en una ciudad que de por sí ya estaba saturada, pero en unos cuantos años quedaron terminadas y hoy en día Seúl tiene uno de los “metros” más modernos en el mundo. A este punto hay empresas coreanas que aseguran que son capaces de construir una fábrica o una carretera en la mitad de tiempo que las empresas japonesas⁵.

Corea, en varios aspectos (como en la estructura de sus órganos gubernamentales, el proceso de planeación económica, la orientación de las exportaciones y la preferencia por las industrias pesadas y a gran escala), eligió a Japón como modelo de desarrollo económico, tomando aspectos de la política industrial (japonesa), y adaptándola al entorno

³ Desde 1961 se empezó a dar impulso a la construcción naviera, pero cuando la política le dio mayor importancia a la industria pesada sobre la ligera, la construcción de barcos fue considerada estratégica y prioritaria.

⁴ Como se aprecia en la tabla más adelante.

⁵ Asia Pacífico 2006, Programa de Estudios APEC, Colegio de México.

coreano. Esto debido a que entre Japón y Corea del Sur hay varias analogías, como escasos recursos naturales (pocas áreas propicias para la agricultura, debido a lo montañoso de su orografía), pequeño espacio territorial⁶, y sobre todo una población educada. Además de que a causa de la ocupación de Corea por los japoneses de 1910 a 1945, la generación de coreanos que constituyeron durante mucho tiempo los altos cargos administrativos del gobierno y de los chaebols, fueron condicionados para trabajar al estilo japonés, debido a que realizaron estudios en instituciones japonesas como la Universidad de Waseda⁷. De modo que la meta de Corea es como lo dice T.W. Kang⁸, “Hacer lo que han hecho los japoneses, pero más barato y más rápido”.

A este respecto se dice que uno de los pilares que sustentaron el desarrollo económico japonés fue la necesidad de sobrevivir. Japón necesitaba sobrevivir industrialmente porque tenía y tiene escasos recursos naturales. Por su parte, Corea del Sur además de presentar limitaciones en recursos naturales, también tiene la peculiaridad de tener un vecino a 40 km al norte de Seúl que mantiene la incertidumbre y la amenaza con ataques sobre el país sureño, entorno que complica aún más el desarrollo surcoreano, ya que tiene que destinar aproximadamente el 5% de su PIB para mantener un ejército, además de las consecuencias que esto implica⁹. Corea del Sur en 2006 fue el onceavo país con mayores compras militares, 21.9 mil millones de USD que representaron el 2% mundial en gastos de esta naturaleza, según una cuenta liberada por el Instituto Internacional de Investigación por la Paz de Estocolmo, SIPRI por sus siglas en inglés.

Los tres factores que ayudaron al desarrollo coreano, según Bustelo¹⁰ fueron los siguientes:

- Una agricultura dinámica. Las reformas agrarias de los 40s y 50s, alentaron el surgimiento de pequeños propietarios, trasladando los excedentes de capital y mano

⁶ Corea del Sur cuenta con menos de 100 mil Km², es más pequeño que el estado de Durango.

⁷ La Universidad de Waseda, también conocida como Soudai, es la mejor universidad privada del Japón y junto con la Universidad Nacional de Tokio, son de las más importantes del mundo.

⁸ T.W. Kang “¿Será Corea el próximo Japón?”, Ed. Norma 1989.

⁹ Los jóvenes coreanos tienen que hacer obligatoriamente el servicio militar con una duración de 2 años, 2 años que podrían emplearlos en educación o contribuyendo económicamente al desarrollo de su país.

¹⁰ Bustelo, “Los cuatro dragones asiáticos” ESIC, Madrid, 1994.

de obra a la industria, cuyo crecimiento se vio favorecido por el aumento de la demanda agrícola de productos manufactureros.

- Grandes entradas de capital extranjero (en los años 40 y 50), y los créditos comerciales y préstamos bancarios internacionales que Corea empleó de una forma productiva y juiciosa.
- La intervención estatal en la economía generó un tejido industrial eficaz, políticas proteccionistas permitieron proteger a una industria naciente, que paulatinamente fue creciendo y ampliando su mercado.

2.2.1 Importancia de las exportaciones para el crecimiento coreano

Uno de los factores más importantes que han llevado a Corea al lugar que hoy ocupa dentro de la economía mundial (décima mayor economía), es el énfasis que pusieron en las exportaciones, ya que éstas fueron el motor principal de su crecimiento económico. La importancia de las exportaciones recaía principalmente en lo limitado de sus recursos naturales y a tener un mercado interno relativamente pequeño.

Con el objetivo de realizar dicha política enfocada a las exportaciones, se pusieron en práctica diversos incentivos para que el sector privado pudiera contribuir con la parte que le correspondía. Dichos incentivos se basaron en que las grandes empresas (chaebols), que tuvieran un volumen importante de exportaciones, se beneficiarían adicionalmente ante las empresas cuyas exportaciones fueran inferiores, lo que nos habla de una política basada en “exportar o quebrar”. Existieron subsidios¹¹ de varias clases, como en la importación (es importante mencionar que la facultad para poder importar ciertos bienes y varios derechos monopolistas, dependía de lo realizado en materia de exportación), de materias primas, producción, actividades de promoción en el extranjero, etc. El Banco de Exportaciones e

¹¹ La forma en que el gobierno administró los subsidios hizo posible que se creara una clase empresarial, que en su mayoría estuvo integrada por industriales nacionales, lo que resulta significativo en el proceso de industrialización, ya que el capital nacional, a diferencia del extranjero, reinvierte las ganancias dentro del país.

Importaciones de Corea daba préstamos a bajo costo para las diversas actividades relacionadas con la exportación que pudieran necesitar las firmas coreanas; facilitaban divisas extranjeras para comprar plantas y equipos destinados a la producción de productos enfocados a ser exportados; existieron fuertes exenciones tributarias. Dichos incentivos además de favorecer a las grandes empresas exportadoras, también apoyaron el crecimiento de los subcontratistas y de los proveedores coreanos de las firmas exportadoras y, contribuyeron a que fueran cambiando los tipos de bienes exportados por otros más elaborados, pasando de artículos de la industria ligera a artículos de la industria pesada. Actualmente, Corea es de los países que más productos de alta tecnología o de uso intensivo del conocimiento exporta.

Dicho cambio en la naturaleza de los productos de exportación se operó principalmente en virtud de una buena planeación económica e industrial.

Corea optó por un camino para maximizar la concentración de capital, ejemplo de esto, es que los diez principales chaebols coreanos realizan aproximadamente la mitad de la producción nacional. El motivo de esta inclinación tiene que ver con las ventajas que ofrecen las economías de escala; donde las empresas con uso intensivo de capital se benefician de la eficacia que proviene de grandes volúmenes de producción. Y para alcanzar un máximo de eficiencia era importante llegar en poco tiempo a grandes volúmenes, lo que significa poner mayor interés en el crecimiento que en las utilidades. Sin embargo, el problema que representó para Corea el que pocas empresas controlaran un alto grado de la producción nacional, así como un alto volumen del total exportado, era que empleaban a una pequeña proporción de la fuerza laboral.

Además, los coreanos para incrementar sus exportaciones alentaron la llegada de IED (Japón tardó 13 años en incrementar sus exportaciones de 2 mil a 13 mil millones de USD, a Corea sólo le tomó 5 años), dado que el incentivo que daban, era que cualquier filial extranjera estaba exenta de pagar impuestos siempre y cuando cumpliera ciertos requisitos, como por ejemplo: que la firma extranjera importara a Corea tecnología¹² “única”, ya sea

¹² El gobierno apoyó este proceso permitiendo que participaran en el mercado nacional únicamente empresas extranjeras que estuvieran dispuestas a traspasar su tecnología.

mediante contratos de asociación¹³ y/o que construyera en Corea una planta que exportara más de la mitad de su producción.

2.2.2 Estrategias de crecimiento coreano.

Corea, al contar con los recursos para incrementar sus exportaciones, tenía que tener estrategias para penetrar en los mercados extranjeros como el europeo, el japonés, y principalmente el estadounidense¹⁴. Para esto emplearon tácticas parecidas a las utilizadas por los japoneses varios años atrás, ya que primero exportaron productos actuando como subcontratistas¹⁵ de grandes fábricas y como distribuidores minoristas de los EU, y posteriormente se lanzaron a vender su propia marca.

Debido a la alta dependencia de las exportaciones, el Gobierno coreano buscó incrementar la demanda interna de productos, ya que era necesario que el mercado interno contribuyera mediante consumo al crecimiento económico del país. Este aumento en el consumo estuvo impulsado principalmente por el incremento del poder adquisitivo de la población coreana.

¹³ El contrato de asociación le permitía a la empresa coreana mejorar continuamente su tecnología, mientras que la concesión de dicha tecnología, hace que el traspaso de sucesivas tecnologías nuevas dependa en mayor medida de factores circunstanciales.

¹⁴ Los coreanos se centraron más en exportar a los EU en lugar de tratar de exportar al Japón, a pesar de tenerlo más cerca geográficamente, esto debido a que los japoneses no confían en productos hechos en otro país, ya que dudan de la calidad del mismo, y por tal motivo para que un producto pudiera tener éxito en Japón debía valer entre un 30% y 40% menos que su similar japonés.

¹⁵ El subcontratista es la persona física o jurídica que asume contractualmente ante el contratista o empresario principal, el compromiso de realizar determinadas partes o instalaciones de la obra sujeto al proyecto por el que se rige su ejecución.

El mercado interno es un motor fundamental para el crecimiento de toda economía, ya que en primer lugar hace al país menos dependiente del exterior, además de que cuanto más se desarrolle un país y produzca más productos con alto valor agregado, mayor será la ganancia que provenga de dichos productos.

Desde mediados de 1980 hasta la fecha, el gobierno coreano ha colocado explícitamente a la ciencia y tecnología como una necesidad para el desarrollo del país, ya que la acumulación de conocimiento es esencial para dar mayores bases a un desarrollo económico sustentable.

En la misma línea, Corea del Sur ha tratado de repatriar “la fuga de cerebros”, ya sea instalando plantas en EU, para que los coreanos que han optado por residir en dicho país puedan seguir viviendo ahí, y al mismo tiempo contribuir para el desarrollo de su nación, y por otro lado, buscan repatriar a su nación con diversos estímulos y beneficios, a coreanos que viven en otros países industrializados, para que apliquen sus conocimientos en Corea, estrategia que se puede afirmar, ha tenido éxito.

Corea realizó una transición de industrias de uso intensivo de capital a industrias de uso intensivo de conocimientos (tomando en cuenta que estas medidas le convenían más a un país limitado en recursos naturales), por tal motivo Corea puso especial atención a los artículos electrónicos de consumo¹⁶, como semiconductores¹⁷, computadoras, cámaras de fotografía y video, celulares y pantallas planas, etc.

Existieron cuatro razones para llevar a cabo este cambio en la producción de bienes industriales (de bajo valor agregado), a bienes electrónicos industriales con alto valor de conocimiento (computadoras, miniaturización, semiconductores, etc.):

- Estos bienes ofrecen la posibilidad de un mayor valor agregado, lo que implica un mayor margen en las ganancias.

¹⁶ Corea produjo su primer radio de transistores en 1958, para finales de la década de los 60 el gobierno comenzó a centrarse en la industria electrónica y en su potencial exportador, y fue en la década de los 70 cuando la exportación de bienes electrónicos de consumo empezó a crecer de forma significativa.

¹⁷ Los semiconductores son partes estratégicas en la fabricación de muchos productos terminados en el área de la electrónica industrial.

- La electrónica industrial permite tener mayor libertad de competencia, ya que se pueden hacer muchas combinaciones de productos de mercado para fijar su posición.
- El crecimiento en la categoría de bienes industriales se proyectaba y se proyecta como el más grande.
- El efecto colateral de beneficio para otras industrias es el mayor en el campo industrial.

Para que las industrias pudieran tener una mayor complementariedad y mejoras en eficiencia, las más importantes firmas electrónicas se concentraron en Gumi, que es un gran complejo industrial localizado a 284 km de Seúl y a 160 km de Busan¹⁸, donde también se encuentra un instituto de investigación especializado en el desarrollo y diseño de nuevos productos. Gumi actualmente es el centro de la industria coreana.

El gobierno de Seúl en sus inicios como nación independiente, aportó a las empresas nacionales un firme respaldo en su etapa de sustitución de importaciones¹⁹, etapa en que el Estado jugó un papel central en la economía, que le concedió a las empresas, como se mencionó anteriormente, un espacio político y económico propicio para su consolidación en la década de los cincuenta, lo que sentó las bases para que posteriormente mediante los “Planes quinquenales”²⁰, y con una adecuada planeación basada en “alcanzar a los países industrializados lo más rápido posible”, lograra posicionar a sus empresas en un importante y sólido lugar en el mercado mundial, dando por resultado el que actualmente Corea sea la décima economía a nivel mundial.

¹⁸ Busan es la segunda ciudad en importancia de Corea y el puerto más grande de la nación.

¹⁹ El proceso de sustitución de importaciones, consistió en permitir el desarrollo de industrias destinadas a la producción de bienes de consumo no duradero e intermedio, bajo un régimen de protección, basado en cuotas y tarifas a la importación de estos bienes hasta que el país estuviera en condiciones de producirlos. El fin del modelo de sustitución de importaciones en Corea se dio entre los años de 1960 a 1962.

²⁰ Los Planes Quinquenales fueron programas destinados a coordinar las acciones entre el Gobierno y el sector privado. En 1962 se desarrolló el Primer Plan Quinquenal para el Desarrollo Económico.

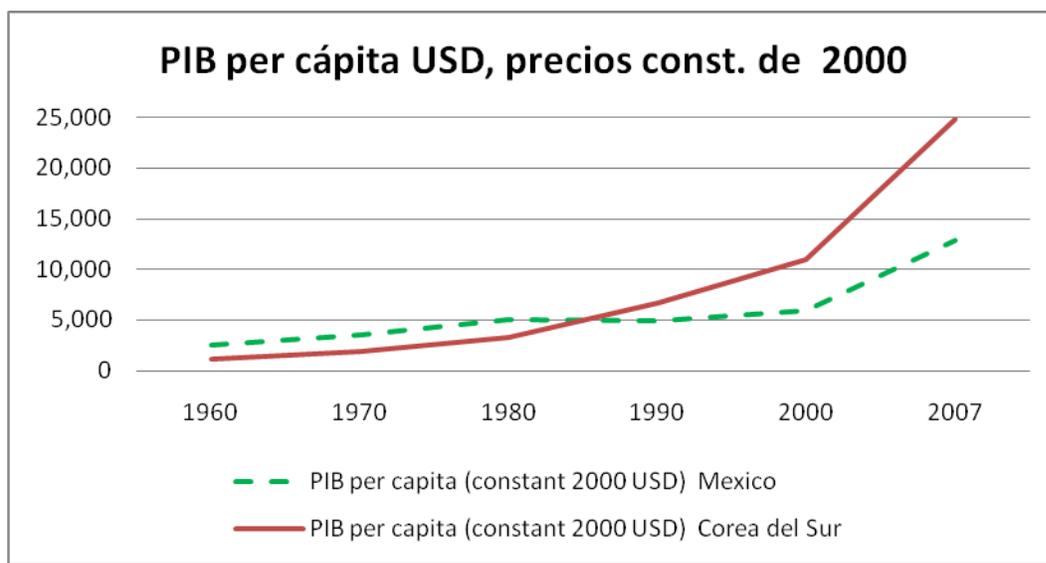
2.2.2.1 Comparativo entre México y Corea del Sur

Las economías de México y de Corea han experimentado procesos diferentes de desarrollo donde Corea eligió una estrategia de crecimiento enfocado en las exportaciones, mientras México optó por una economía hacia adentro.

Es muy loable lo realizado por Corea en poco más de cincuenta años, cuando recién había concluido la Guerra de Corea en 1953²¹ que dio por resultado la división de la península, además de que la mayor parte de la industria se encontraba en el norte, mientras que en el sur se encontraban principalmente las plantas manufactureras de productos agrícolas y de bienes no duraderos.

Es conveniente hacer una breve comparación de Corea del Sur con México, ya que el PIB per cápita que México tenía en 1960 era de \$2,775 USD (2.5 veces más grande que el de Corea del Sur en el mismo periodo \$1,110 USD), y para 2007 el PIB per cápita de Corea es casi el doble respecto al de México.

Gráfica 2.1 – PIB per cápita de México y Corea del Sur



Elaboración propia con datos de World Trade Atlas y CIA

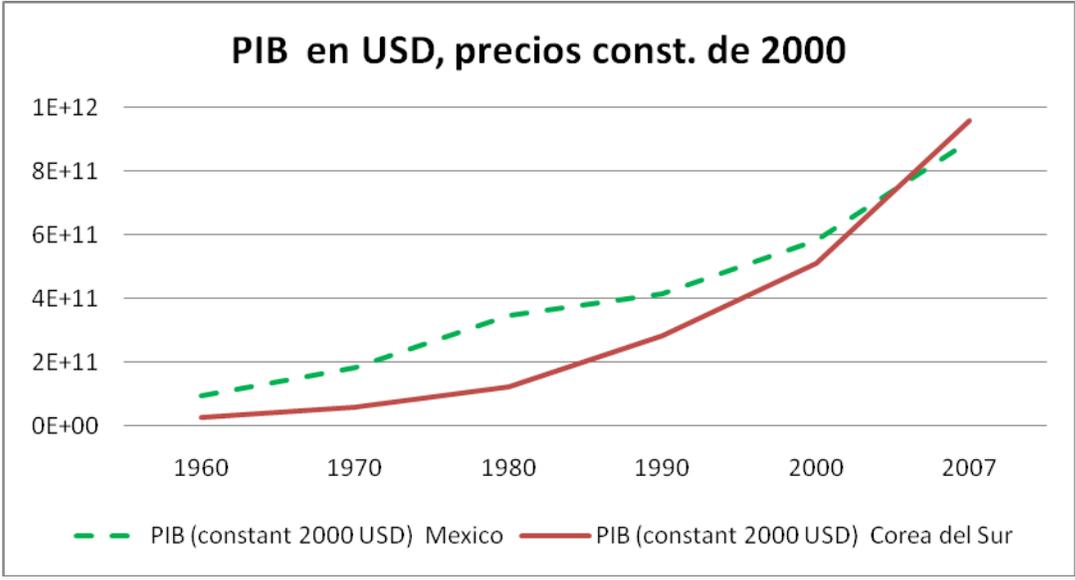
²¹ La Guerra de Corea se desarrolló del 25 de junio de 1950 al 26 de julio de 1953, más datos referente a la Guerra de Corea consultar Anexo 1.

Como se aprecia en la gráfica, hasta mediados de 1980 México presentó un PIB per cápita superior al de Corea, sin embargo fue en 1986 cuando el país asiático registró un ingreso superior al de México y desde ese año jamás volvieron a registrar ingresos similares (México y Corea), sino todo lo contrario. Coincidentemente en ese mismo año, Corea presentó por primera vez una balanza de pagos superavitaria lo que representó un cambio para la economía ya que pudo reducir su deuda externa²².

Expertos atribuyen este avance en 75% a la importancia que Corea le dio a la acumulación del conocimiento, y a sus respectivos cuatro pilares (educación, innovación, tecnología en los campos de la información y comunicaciones, y apoyos o facilidades que puede aportar el gobierno).

En el mismo sentido se pueden ver los niveles del producto interno bruto PIB registrados por ambos países durante el mismo periodo de tiempo.

Gráfica 2.2 – PIB a precios constantes de 2000 de México y Corea del Sur



Elaboración propia con datos de World Trade Atlas y CIA

²² Corea para financiar su desarrollo tuvo que recurrir a elevados niveles de deuda externa.

México en 1960 tenía un PIB superior al coreano, ya que en aquel año fue en más de tres veces el de Corea (94.354 y 27.749 millones de USD respectivamente), situación que se mantuvo durante prácticamente toda la década de 1960, y ya para 1986 la diferencia se redujo a menos del doble, y a partir de 2005 Corea del Sur reportó por vez primera un PIB superior al de México.

Corea ha multiplicado su PIB en más de 30 veces de 1960 a 2007, mientras que México sólo lo hizo por 9.4 veces, así como el PIB per cápita fue multiplicado en el mismo periodo por 22.3 por Corea y 5.01 veces por México. En lo que respecta al tamaño de la población, en 1960 México tenía casi 37 millones de habitantes, mientras Corea del Sur superaba los 25 millones, y para 2005 la población registrada en ambos países fue de 103.089 y 48.294 millones de personas respectivamente, lo que nos habla de un buen programa demográfico en Corea; por ejemplo, en los años setenta había un programa gubernamental donde si un hombre de familia se practicaba la vasectomía, tenía derecho a recibir financiamiento para una hipoteca. El crecimiento demográfico controlado es definitivo para la estabilidad del desarrollo económico.

México con una economía de mercado tiene una mezcla de industria moderna y anticuada, así como un sector agrícola que representa casi la quinta parte de la población, a este respecto, administraciones recientes han ampliado la competencia en puertos, telecomunicaciones, sistema financiero, distribución de gas natural, etc., áreas donde cada día se va permitiendo una mayor entrada de capital extranjero (sin decir que esto sea benéfico para México). Los mayores niveles de inversión provienen de los EU (aproximadamente un cuarto), y la distribución de ingreso permanece sumamente desigual.

En la actualidad México destaca mundialmente por los múltiples tratados tanto bilaterales como regionales en todo el mundo²³, sin embargo, esta diversificación sólo se ha dado en la firma, ya que en los hechos continúa existiendo una alta concentración hacia EU (el comercio con EU y Canadá se ha triplicado desde la puesta en práctica del TLCAN en 1994), y en menor medida con Europa, América Latina y los países del Este de Asia.

²³ 40 países que son casi la quinta parte de los países de todo el mundo.

Corea, en 2002 presentó un crecimiento del 7 %, y de 2003 a 2007 un crecimiento moderado de entre el 4 % y el 5 % cada año²⁴. Durante este periodo, Corea presentó un descenso en gastos de consumo, sin embargo, fue compensado por el crecimiento rápido de las exportaciones. Una inflación moderada, y un exceso de exportación en 2007 caracterizan a esta economía. A continuación se expondrá una tabla con algunos datos comparativos entre México y Corea del Sur.

Tabla 2.1 - Datos comparativos de México y Corea del Sur en 2007

	México	Corea del Sur
Crecimiento del PNB	3.3%	5%
Fuerza laboral	44.7 millones	24.2 millones.
Tasa de desempleo	3.7%	3.3%
Inflación (precios al consumidor)	4%	2.5%
Inversión (respecto al PIB)	20.8%	28.8%
Distribución del ingreso por familia (I. de Gini)²⁵	50.9% en 2005	35.1% en 2006
Esperanza de vida	75.3 en 2004	77.3 en 2004
Crecimiento de la producción industrial	1.4%	7.6%
Teléfonos celulares	57.016 millones en 2006	40.197 millones en 2006.
Líneas de internet	22 millones en 2006	34.12 millones en 2006

Elaboración propia con datos de CIA²⁶ 2008.

La tabla compara algunos indicadores de ambos países, y resaltan datos como el de la fuerza laboral, que nos dice que Corea al tener casi la mitad de la población (en edad y condiciones de trabajar) de México, ha logrado tener un producto interno bruto superior, lo que nos habla de una mayor productividad de los coreanos. Así también el crecimiento de la producción industrial coreana es más de 5% superior al mexicano. Además de la amplia diferencia en lo que respecta al índice de Gini. Finalmente en el rubro de internet, en 2006

²⁴ La tasa de crecimiento de México desde el año 2000 a 2007 fue de 6.6, -.15, .82, 1.35, 4.15, 2.8, 4.8 y 3.2% respectivamente para cada año, según datos de INEGI.

²⁵ El índice de Gini sirve para medir las desigualdades en la distribución del ingreso, y donde cero representa el reparto perfecto, mientras que 100 la mayor desigualdad.

²⁶ Central Intelligence Agency.

más del 67% de la población coreana usaba internet, y donde más del 80% de la población contaba con teléfono celular, mientras que para el mismo año en México estos datos eran del poco más del 20% en líneas de internet y el 54% en teléfonos celulares, datos que nos expresan la importancia de la tecnología y de las comunicaciones en el país asiático, y al mismo tiempo nos da una visión sobre el nivel de vida en estos dos países.

2.3 Situación actual de Corea del Sur

Como se mencionó anteriormente, el modelo de crecimiento coreano se fincó en una política comercial dirigida al desarrollo de tres áreas específicas: a) incentivos para la sustitución de importaciones, b) estímulos para promover las exportaciones y c) incentivos para el desarrollo de industrias específicas, que lograron hacer que la economía coreana sea en la actualidad una sociedad moderna, con una fuerte industria, y un país innovador en varios campos de la tecnología.

Hoy, Corea surge en el mapa mundial como un país diferente a cualquier nación asiática, incluso al Japón²⁷, y como una potencia industrial en la Cuenca del Pacífico, dominando los mercados del acero²⁸, la construcción de barcos²⁹, automóviles, petroquímica³⁰ y de semiconductores³¹.

Corea del Sur está abriéndose de forma rápida al exterior, ampliando su red de acuerdos comerciales con Chile, Singapur, la ASEAN³², los países de la EFTA³³ y EU, además de mantener negociaciones con la UE, Canadá y la India.

²⁷ Aunque como se dijo anteriormente, muchas de sus instituciones y programas industriales tomaron como modelo para su desarrollo a Japón.

²⁸ Manejo de alta tecnología en nuevos materiales, que favorecen los nuevos procesos de manufactura, cuenta con las dos mayores plantas de acero, ambas de POSCO.

²⁹ Líder mundial en la construcción de barcos con más del 40% del mercado, Hyundai tiene el astillero más grande del mundo (produce el 15% mundial).

³⁰ El tercer mayor productor, además de ser un líder en avances tecnológicos en esta materia.

³¹ Corea del Sur actualmente es de los principales productores de semiconductores a nivel mundial.

³² ASEAN, Asociación de Naciones del Sudeste Asiático. Los países que integran la ASEAN son: Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam. Surgió como un

En el aspecto social, es importante mencionar que el nivel de desigualdad social se ha venido acrecentando en los últimos años, ya que en la República de Corea el 20% de los hogares con mayores ingresos ganan 7,64 veces más que el 20% de los más pobres, que pasaron de representar el 9% del total de habitantes en 1996 a un 20% en la actualidad. Mientras, los más ricos lo hicieron de un 20% a un 25% en el mismo período³⁴, esto junto con el envejecimiento cada vez más notorio, ya que Corea presenta una de las tasas de natalidad más bajas del mundo, y de continuar con esta tendencia se espera que para el año 2050 la carga de dependencia³⁵ coreana llegue al 69.4% (cuando en 2000 este dato era del 10%), muy superior al promedio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE³⁶, que para los mismos años pasará de 20.6% a 48.9%, además de que se espera que la media de los coreanos pase de 35 a 54 años en el mismo periodo.

Corea ha llegado a convertirse en una nación pos-desarrollista, donde su tasa de crecimiento ya no presenta las elevadas tasas de dos dígitos de su época de industrialización, lo que ha hecho que los pronósticos de crecimiento sean alrededor del 4% hasta 2010.

Corea del Sur es en la actualidad una sociedad enfocada a los servicios, ya que de la distribución de su fuerza laboral³⁷, tres cuartas partes está enfocada a estos (los servicios), y apenas un 7.5% al sector agrícola, lo que implica que en 50 años se han invertido los papeles dentro de los sectores productivos, debido a que en la década de los cincuenta el sector agrícola representó el 70% de la población trabajadora; datos contrastantes con los de México, donde casi la quinta parte de su población se dedica a actividades primarias, y donde el sector servicios ocupa poco menos del 60% de la fuerza laboral.

tratado de seguridad regional en el contexto de la guerra fría, pero que luego pasó a ser una organización económica y comercial, uniéndose países que figuraban en la órbita socialista.

³³ EFTA European Free Trade Association que integran Noruega, Suiza y Liechtenstein.

³⁴ Instituto para la Salud y las Ciencias Sociales de Corea.

³⁵ La carga de dependencia mide la cantidad de personas mayores de 65 años por cada 100 personas que tienen entre 20 y 64 años de edad.

³⁶ La OCDE consta de 30 países miembros 20 originarios y 10 adheridos subsecuentemente. El principal requisito para ser miembro es liberalizar progresivamente los movimientos de capitales y de servicios; con el, los principios de: liberalización, no discriminación, trato nacional y equivalente.

³⁷ La fuerza laboral de Corea en 2007 fue de 24.22 millones de personas.

Tabla 2.2 - Distribución de la población dentro de los sectores económicos

Sector	México	Corea del Sur
Agrícola	18%	7.5%
Industria	24%	17.3%
Servicios	58%	75.2%

Elaboración propia con datos de la CIA³⁸ información de 2007.

A mediados de esta década se presentaron dos situaciones que mermaron el superávit comercial de la economía coreana: por un lado, el aumento en el precio del petróleo, y por otro, la reducción de las exportaciones debido a la apreciación del won³⁹ frente a sus socios más importantes, el yen japonés, el yuan chino y el dólar estadounidense; y su efecto más inmediato, la reducción de la demanda externa por estos, sus tres principales socios comerciales. A este respecto es importante hacer mención de que China, mientras continúe madurando su industrialización va a dejar de adquirir productos del exterior y va a comenzar a producirlos él mismo. Es el caso de los productos de alta tecnología y el acero que hasta hoy sigue adquiriendo de países como Corea y Japón, pero conforme siga su proceso de desarrollo, dejará de importarlos y comenzará a exportarlos. En parte, por este motivo las exportaciones coreanas se han mantenido elevadas, pero en menor magnitud al presentado en 2004.

Corea desde finales de los años noventa, con su lema *Dinamic Korea, hub of Asia*, ha tratado de consolidarse como un centro muy importante en las cuestiones sociales, políticas y económicas tanto de Asia como del mundo, además de tratar de proyectarse como un futuro enclave estratégico en el Este de Asia, aprovechando su posición tanto geográfica como económica que la hace estar en el centro de dos potencias mundiales y de varias economías en ascenso. Sin duda una de las zonas más dinámicas del mundo, ya que incluye a Japón, China, Singapur, Taiwán, Hong Kong, etc. Además de la gran densidad poblacional de las comunidades circundantes, Corea manifiesta que en un radio de 1,200 km de la capital coreana viven más de 700 millones de personas, y a tres horas o menos en

³⁸ Mayores datos estadísticos tanto de Corea como de México, ver Anexo 7.

³⁹ Won es el nombre de la moneda coreana y al 10 de agosto de 2008 equivalía 1 peso = a 101 wones.

avión saliendo de Incheon⁴⁰, hay 43 ciudades con más de 1 millón de habitantes, con su puerto en Pusan, que es el tercero en el mundo por su capacidad en contenedores, y esto aunado a que se han establecido cinco zonas económicas amplias (Seúl, Chungcheong, Honam, Daegyeong y Dongnam)⁴¹, y finalmente, Corea planea la construcción de una red ferroviaria que se conectaría con las redes chinas y rusas hasta llegar a Europa atravesando Corea del Norte. Estos datos nos indican que Corea, además de ser una sociedad industrial, es una nación proveedora de servicios y que puede ser una magnífica entrada para los productos mexicanos, no sólo en Corea, sino para el resto de Asia.

2.3.1 Corea como una economía del conocimiento

Como se observó en el capítulo primero, hay un elemento que es conocido como la economía del conocimiento, y que consta de cuatro pilares: educación, innovación, tecnología en los campos de la información y comunicaciones, y apoyos o facilidades que puede aportar el gobierno (barreras arancelarias, calidad en las regulaciones burocráticas y normatividad).

Tomando en cuenta los cuatro puntos anteriores y relacionándolos con lo que acabamos de mencionar, Corea del Sur es un claro ejemplo de una *Economía del Conocimiento*, debido a que a los cuatro rubros les ha dado su debida importancia:

- En el aspecto educativo, Corea es una sociedad educada y en constante superación.

⁴⁰ Es el Aereopuerto internacional más importante de Corea del Sur y uno de los 6 más transitados en Asia, localizado en la isla de Yeongjong en el mar amarillo, a unas 2 horas de la capital coreana, y se planea una ampliación a 100 millones de pasajeros al año para 2020.

⁴¹ Corea actualmente cuenta con 5 zonas económicas, las cuales son: (1. Seúl y Gyonggi. 2. Provincias de Chungcheong Norte y Sur, 3. Gwangju y provincias de Jeolla del Norte y Sur, 4. Daegu y la provincia de Gyeongsang del Norte, 5. Busan, Ulsan y la provincia de Gyeongsang del Sur). Para más datos ver anexo VI sobre zonas económicas de Corea del Sur.

- En innovación, actualmente es uno de los países líderes en la innovación tecnológica.
- En el campo de la tecnología en la información y comunicaciones, Corea desde mediados de la década de los 80, ha puesto gran interés en estos aspectos y un ejemplo es el elevado número de usuarios de internet y teléfonos celulares.
- Apoyos del gobierno. El gobierno coreano otorgó importantes apoyos a las empresas exportadoras, apoyos como reducción de impuestos, facilidades de financiamiento, etc.

En la siguiente tabla se exponen los datos tanto de Corea, México y el promedio del mundo, en relación a estos cuatro puntos anteriores. Como se aprecia, Corea tiene un mayor puntaje en todos los rubros y para los dos periodos (respecto a México y al promedio mundial).

Corea en dicho periodo, de 1995 a 2005, ha incrementado sus niveles tanto en lo referente a las tecnologías de la información, como en la innovación, dos áreas que se puede decir son totalmente complementarias, sin embargo, en los otros dos rubros, tanto en la educación como en los incentivos por parte del gobierno, Corea ha tenido descensos respecto a lo reportado en 1995.

Tabla 2.3 – Indicadores de economías del conocimiento: México, Corea del Sur y el promedio mundial

País ↓	TCI		IEG		Innovación		Educación	
	1995	2005	1995	2005	1995	2005	1995	2005
Corea	8.3	8.74	6.75	5.57	8.18	8.47	8.3	7.89
México	4.63	6.03	5.59	5.38	6.31	5.8	4.63	4.78
Mundo	8.16	8	4.87	5.18	6.31	5.8	4.81	6.45

Elaboración propia con datos del Banco Mundial.
TIC Tecnologías de la Información y Comunicación.
IEG Incentivos Económicos que otorga el Gobierno.

México por su parte ha disminuido en tres de las cuatro áreas, y sólo ha presentando mejoras en el área de las tecnologías de la información y comunicaciones, además de tener un índice preocupante en el sector de la educación⁴², donde además de haber caído durante los últimos diez años, presenta un indicativo muy inferior al promedio mundial, además de que la calificación es menor al 50%.

Un ejemplo de que Corea está poniendo mayor atención a los aspectos de innovación, es la fuerte apuesta de la industria automotriz coreana por convertirse en un actor relevante a nivel mundial en el proceso de desarrollo de productos, haciendo fuertes inversiones en el tema de ciencia y tecnología, lo que se pudo apreciar en el salón del automóvil en Nueva York en 2007, donde General Motors presentó tres prototipos de su marca Chevrolet (Beat, Groove y Trax), que fueron completamente desarrollados en los estudios de diseño de GM en Inchon, Corea.

Otro ejemplo del interés coreano en el desarrollo de innovación y de la necesidad de crecer en niveles de tecnología, fue el asignado para alcanzar a las potencias económicas lo más rápido posible, al poner una alta atención en la industria de los semiconductores⁴³, cuando a pesar de que esta industria comenzó a desarrollarse desde los años de 1950, fue a finales de los 70, cuando Corea del Sur entró de lleno a la producción de estos artículos, una industria que estaba en proceso de expansión y que los coreanos consideraron como una gran oportunidad para desarrollarse tecnológicamente.

La opción de ingresar a la industria de los semiconductores fue de gran relevancia ya que estos elementos son básicos en la producción de radios, televisiones, computadoras, video juegos, equipos médicos, teléfonos celulares, etc., productos con un alto valor agregado, y en los que Corea ha puesto una relevante atención que la han colocado en una posición de liderazgo a nivel mundial.

⁴² México ocupa el último lugar de la OCDE en nivel educativo (diciembre de 2007).

⁴³ Los chips semiconductores, son complejos circuitos electrónicos que se imprimen a una escala microscópica en chips de silicio, y son utilizados en la producción de nuevos productos de alta tecnología y elevado valor agregado.

Corea fue el tercer país en producir los chips de 256k DRAM, después de EU y Japón. En 2005 Samsung produjo el 32.6% de los semiconductores 256k DRAM y el 55% de los semiconductores NAND Flash Memory.

Los semiconductores son importantes, ya que por mucho que se pueda avanzar en el producto final, habrá un límite que no se podrá alcanzar mientras no se tenga la capacidad para producir los componentes.

Se puede decir que Corea decidió entrar justo a tiempo a la industria de los semiconductores, ya que ésta, era y es una industria que conforme avanza el tiempo se hace más caro y más complicado entrar. El costo de entrada a este negocio de los semiconductores con una planta manufacturera a finales de los 60 era de 2 millones de USD, sin embargo a finales de los 80 iniciar desde cero, costaba 150 millones de USD (el entrar tarde a esta industria de los semiconductores es como tratar de subirse a un coche en movimiento, mientras más tarde lo hagas más difícil y más costoso será entrar y permanecer), incluso los japoneses que entraron relativamente temprano a esta industria - pero después que los estadounidenses-, se dice que registraron déficit hasta mediados de la década de los setenta, y sin embargo a estas fechas son los líderes en esta rama produciendo en 2006 el 18.74% del total de semiconductores a nivel mundial⁴⁴.

Los fabricantes coreanos que entraron de lleno a esta industria fueron los Chaebol Samsung, Goldstar (actualmente LG), y Hyundai, empresas que indiscutiblemente son líderes en sus respectivos ramos (principalmente Samsung y LG). Los semiconductores son muy importantes en los avances de tecnología electrónica y de computadoras, debido a su bajo costo, su tamaño, confiabilidad y por su bajo requerimiento de energía. Cualquier aparato que esté computerizado o que use ondas de radio, depende de los semiconductores. Hoy en día, muchos chips semiconductores y transistores son creados con silicón⁴⁵, y de hecho se puede considerar que la silicón es el núcleo de cualquier dispositivo electrónico.

⁴⁴ Datos de WSTS World Semiconductor Trade statistics.

⁴⁵ La silicón es el principal elemento de la arena y el cuarzo, y se puede cambiar el comportamiento de la silicón y convertirlo en un semiconductor por medio del doping, este método consiste en mezclar una cantidad pequeña de impurezas (hay dos tipos de impurezas Tipo N y Tipo P), dentro de un cristal de silicón. Cualquiera de estos dos métodos convierte un cristal de silicón de un aislante, en un conductor.

El movimiento acertado de Corea hacia una sociedad de la información es el resultado de esfuerzos conjuntos hechos tanto por el gobierno como por la industria.

Corea en la actualidad sin duda alguna, es una economía del conocimiento ya que su desarrollo económico en gran medida dependió de las interacciones entre los cuatro pilares de la economía de conocimiento.

Sin embargo, aún hay aspectos que hacen que Corea no pueda compararse con los países del grupo de los 7 (G7)⁴⁶, como por ejemplo: en el control de la corrupción, la eficacia en la aplicación de la ley, la protección sobre la propiedad intelectual, las barreras arancelarias y no arancelarias, días y gastos para comenzar un negocio (burocracia), la eficacia de gobierno, las movilizaciones laborales, etc.

Pero ante todo, Corea ha ganado en el logro sustancial de la educación y el desarrollo de recursos humanos, aumentando la inversión en ciencia y tecnología, en los campos de la información y la extensión de infraestructura en las comunicaciones, lo que ha hecho que Corea sea un importante actor dentro de la economía y del comercio mundial. Sobre todo, el mando fuerte del gobierno coreano fue muy eficaz durante el periodo de la industrialización, y actualmente el papel del gobierno, como toda la economía coreana se ha diversificado a un sistema de planificación.

2.4 Composición de los socios comerciales

El análisis de las implicaciones de un posible acuerdo entre dos naciones requiere saber de la situación actual de las relaciones comerciales que cada país mantiene en el mundo para así tener una idea más completa sobre lo que se va a tratar.

⁴⁶ El G7 es un grupo de países que tienen un alto peso a nivel mundial (ya sea político, económico o militar), y está integrado por Japón, Alemania, Canadá, Francia, EU, GB e Italia, aunque también suele denominarse G8 por la incorporación de Rusia.

2.4.1 México

México es un país que históricamente ha presentado una alta dependencia del comercio que mantiene con un solo país, EU; por ejemplo, en el año 2000 (primer año de estudio de este trabajo), EU representó el 79.65% del comercio total de México, y como se mencionó anteriormente, México tiene en vigor múltiples tratados comerciales con naciones de cuatro de los cinco continentes, sin embargo, en las estadísticas no se reflejan dichos pactos.

México al mantener una alta concentración, tanto de sus importaciones⁴⁷ como de las exportaciones con un solo país, hace que el comercio con el resto del mundo sea relativamente marginal. Por ejemplo, en el año 2000 los países europeos⁴⁸ en conjunto fueron los segundos socios comerciales de México, pero el comercio con Europa sólo llegó a representar la tercera parte del registrado con EU⁴⁹. Le siguió en importancia América Latina, que en conjunto sumó unos 9,247.2 millones de USD, posteriormente los NIC⁵⁰ con un comercio conjunto de 7,813.6 millones de USD, del cual hay un déficit de 6,009 millones de USD, donde Corea del Sur es el origen de poco más del 55% de las importaciones totales que México realizó de esas cuatro economías del este asiático; posteriormente Japón siguió en importancia dentro de la zona asiática y ya para el año 2000, China comenzaba a figurar de forma notoria en la balanza comercial de México.

México en el año 2000 presentó déficit comercial con prácticamente todos los países y grupos de países en el mundo, siendo Europa, la zona económica con el mayor deficit. Posteriormente los NIC, Japón⁵¹ y China (-9977, -6009, -5350, -2569.2 millones de USD respectivamente), siendo América Latina el único grupo de esta tabla con el que México tuvo superavit comercial en el año 2000 (546 millones de USD en superavit). Es

⁴⁷ Las importaciones procedentes de los EU han venido disminuyendo en los últimos años y más adelante se abordara más en este tema.

⁴⁸ En las siguientes tablas se integra en una sola columna a los países de la Unión Europea, así como a los países de la Asociación Europea de Libre Comercio debido a que el comercio de México con estos últimos es mínimo en comparación con los demás que si son tomados en cuenta.

⁴⁹ El comercio total con EU en el año 2000 fue de 273,748.9 millones de USD, en donde se presentó un superávit para México de 18,680.1 millones de USD.

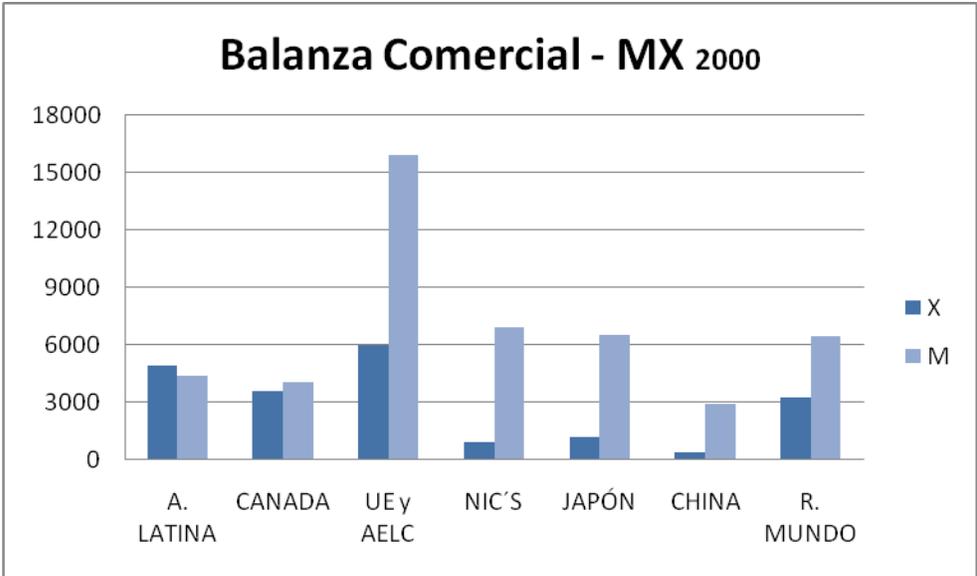
⁵⁰ Las economías conocidas como NIC son Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán.

⁵¹ Japón es el tercer país como tal, en importancia de intercambio comercial (en 2000 sumo un comercio de 7,580.7 millones de USD) para México, sólo detrás de EU y Canadá.

importante recordar que México mantiene un elevado superavit con EU, lo que equilibra el déficit presentado con las demás economías del mundo.

A continuación se expresa en gráfica las balanzas comerciales de México con las diversas economías del mundo para el año 2000.

Gráfica 2.3 – Balanza comercial de México en el año 2000



Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.
EU no es considerado en esta ni en la siguiente tabla de 2007 para facilitar el entendimiento ya que EU por sí sólo representó el 79.65% y el 65.87% del comercio total para México en 2000 y en 2007 respectivamente. X representa las exportaciones y M las importaciones.

Para 2007, además de que el comercio mexicano se incrementa en aproximadamente el 60% respecto a 2000, se comienza a ver una nueva tendencia que seguramente se acentuará con el pasar de los años, y es el cambio en la composición del comercio, pasando de un comercio transatlántico (como segundo socio comercial), a un comercio transpacífico (principalmente lo que respecta a las importaciones).

En la siguiente tabla se observa que tres de las cinco columnas con mayores desequilibrios en la balanza comercial son relativas a los países del este asiático debido a que México incrementó sus importaciones de estos seis países en más de 4 veces respecto al año 2000, además de que para 2007 China ya está posicionado del tercer lugar como socio comercial

de México, sólo detrás de EU y de la Unión Europea, al aumentar sus exportaciones a México en más de diez veces respecto al año 2000.

Respecto a los NIC (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán), estas cuatro economías incrementaron sus exportaciones a México en más de 3 veces en el transcurso de 2000 a 2007, manteniéndose como el principal socio, Corea del Sur, que en 2007 representó casi el 60% del total de las importaciones que México realizó de este grupo de países.

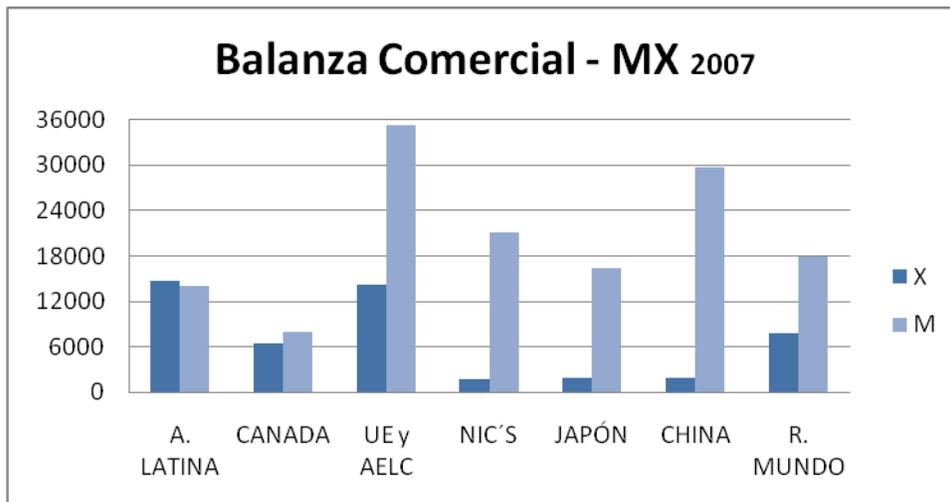
Y aunque en la tabla no se muestran los datos de EU⁵², es importante mencionar que en el periodo de 2000 a 2007 se redujo el porcentaje de las importaciones de esta nación pasando del 73% en 2000 al 49% en 2007 del total importado por México. Situación que se debe en gran parte al comercio intrafirma y a la relocalización de varias empresas estadounidenses⁵³, que anteriormente estaban en EU u otros países y que por diversos factores, como la mano de obra más barata, se han desplazado al continente asiático, principalmente a los NIC y a China (China es el mayor receptor de filiales en el mundo⁵⁴, además de ser el principal receptor de IED de Asia. En 2006 la IED en China, alcanzó la suma de 69 mil millones de USD). Este aumento de las importaciones del Este de Asia también se debe al crecimiento y a la expansión de las empresas asiáticas que día a día van teniendo más fuerza para exportar e incursionar en diversos mercados como el de México, principalmente las empresas de origen japones, coreano y chino.

⁵² El comercio bilateral con EU para el año 2000 fue de 146,214.5 y 127,534 millones de USD para exportaciones e importaciones respectivamente, así como 213,403.6 y 140,569.9 millones de USD para el año de 2007.

⁵³ Las empresas estadounidenses son las mayores proveedoras de IED en el mundo así como las mayores creadoras de puestos de trabajo.

⁵⁴ El crecimiento de las ET que se desplazan a los países en desarrollo y a las economías en transición ha superado en los últimos 15 años las localizadas en los países desarrollados.

Gráfica 2.4 – Balanza comercial de México en el año 2007



Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

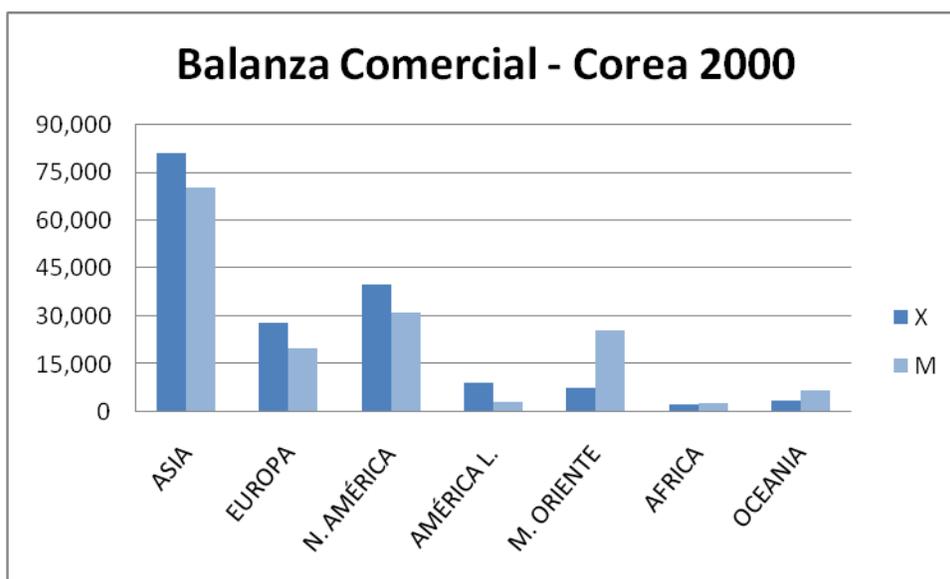
La balanza comercial que registró México con el mundo en 2000 fue de -8,337.1, y para 2007 fue de -11,189.1 millones de USD, esto tomando en cuenta los superávits presentados con EU que en 2007 ascendieron a 72,833 millones de USD, lo que indica un déficit comercial con prácticamente todo el mundo (como se observó en la balanza comercial de México para 2007), además de que ante una posible recesión en los EU, y que esta a su vez reduzca la demanda de productos mexicanos en EU, agudizaría el déficit en la balanza comercial.

2.4.2 Corea del Sur

La situación comercial de Corea del Sur a finales de los ochenta y principios de los noventa era que aproximadamente el 75% se concentraba en los países industrializados, básicamente Japón, EU –países que por el pasado y por el presente son muy importantes dentro de la vida diaria de Corea-, Hong Kong, la República Federal Alemana y el Reino Unido, mientras que su comercio con América Latina apenas llegaba al 2%.

La balanza comercial total de Corea a diferencia de la de México es superavitaria. En el año 2000 Corea presentó un superávit de 11,786.5 millones de USD, y en este mismo año se aprecia una alta concentración del comercio surcoreano con sus vecinos asiáticos, principalmente con China, Japón y con los NIC (Hong Kong, Singapur y Taiwán), que representan el 1º, 3º, 4º, 5º y 6º lugar en importancia respecto a sus exportaciones (el segundo socio comercial de Corea en 2000 fue EU).

Gráfica 2.5 – Balanza comercial de Corea del Sur en el año 2000



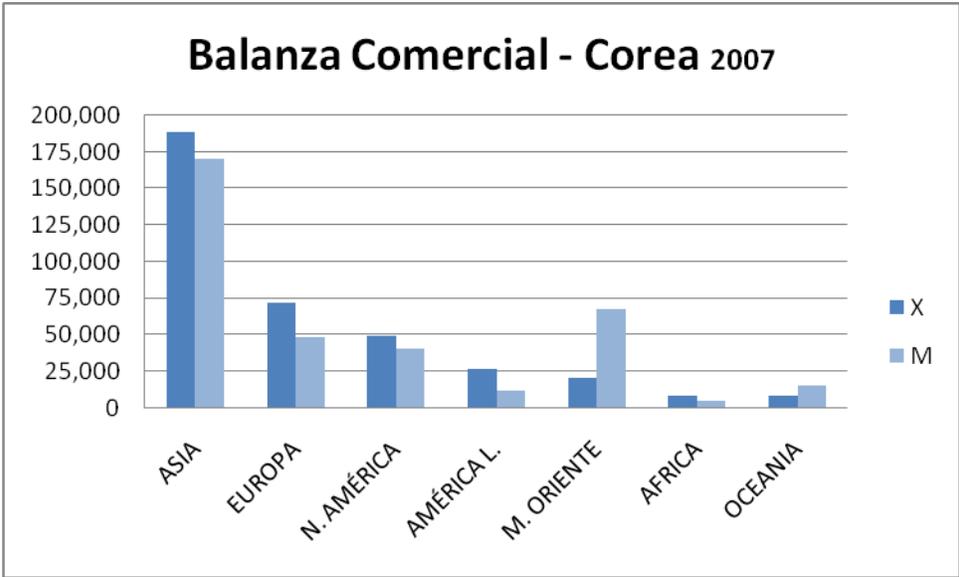
Elaboración propia con datos de KITA⁵⁵.

Las zonas económicas con quien Corea presentó déficit comercial en 2000 fueron el Medio Oriente, África y Oceanía (Australia específicamente), siendo estos, sus principales proveedores de petróleo, gas natural y materias primas en general. Arabia Saudita, Australia y los Emiratos Árabes Unidos en el año 2000, fueron el cuarto, quinto y octavo socios en las importaciones hechas por la nación peninsular. El comercio que Corea del Sur mantuvo con el resto del mundo en el año 2000 fue de 279.6 y 31.7 millones de USD en exportaciones e importaciones respectivamente.

⁵⁵ KITA Korea International Trade Association.

Respecto a 2007 notamos que el comercio total de Corea se incrementó en poco más del doble respecto a 2000 y la zona con la que Corea mantuvo un mayor dinamismo fue con su zona geográfica, ya que comparando ambas gráficas, observamos que en el año 2000 se presentó un menor grado de disparidad en los valores de cada zona económica, sin embargo para el año 2007 exclusivamente, el comercio que mantuvo Corea con sus vecinos asiáticos, fue casi el mismo que mantuvo con el resto del mundo (359,339.49 millones de USD para Asia, y 368,995.33 millones de USD para el resto del mundo).

Gráfica 2.6 – Balanza comercial de Corea del Sur en el año 2007



Elaboración propia con datos de KITA.

La situación de déficit con Medio Oriente se acentúa cada vez más a causa de las necesidades energéticas que presenta Corea, y prueba de ello es que Corea duplicó y triplicó de 2000 a 2007 sus importaciones de Arabia Saudita y de los Emiratos Árabes Unidos respectivamente. Australia también fue uno de los principales países acreedores de Corea, debido a la cantidad de materias primas importadas, principalmente minerales (cobre, aluminio, carbon, zinc, etc.), que son esenciales para el desarrollo de cualquier economía moderna.

En lo que respecta a América Latina, Corea casi triplicó su comercio con esta zona geográfica, siendo México el principal destino de sus exportaciones (en 2007 México ya figuró en el “top ten” de las exportaciones coreanas). En importaciones Chile, Brasil, Perú y México fueron sus principales proveedores de América Latina siendo el 17, 26, 36 y 37 lugar en importancia para Corea del Sur en importaciones respectivamente, sin duda alguna, posiciones muy marginales.

Finalmente, para 2007 China ya es ampliamente el principal socio comercial de Corea, tanto en exportaciones como en importaciones (81,985 y 63,027 millones de USD respectivamente), dejando a Japón y EU en segundo y tercer lugar en la lista de importancia para Corea. Es relevante mencionar que son los mismos tres países que en 2000 fueron sus principales socios comerciales.

2.5 Principales productos comerciados por país

La composición de los productos comerciados entre cada país con el mundo es muy importante, ya que éste es el más claro indicador de los productos en los que los países tienen ventajas y desventajas, ya sea competitivas, relativas o ambas.

En 2004, las exportaciones surcoreanas en materia de tecnologías de la información significaron 74 mil millones de dólares, casi el 30 por ciento del total del país, y sus importaciones en este renglón totalizaron 40 mil millones de dólares, equivalentes al 18 por ciento del total.

En las siguientes dos tablas se verán los principales siete productos comerciados de estos dos países durante el año de 2007.

2.5.1 México

Tabla 2.4 - Principales productos que comerció México en 2007

Total →	Exportaciones	Valor	Importaciones	Valor
	2007	\$ 272,044.20	2007	\$ 283,233.3
1	Máquinas, aparatos y material eléctrico	\$ 70,295.35	Máquinas aparatos y material eléctrico.	\$ 60,060.83
2	Combustibles minerales y sus productos	\$ 42,597.33	Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos.	\$ 42,311.35
3	Vehículos terrestres y sus partes	\$ 41,898.71	Automóviles, tractores, velocípedos.	\$ 26,757.02
4	Aparatos mecánicos, calderas y partes.	\$ 33,882.29	Combustibles minerales, aceites mine. Y sus prod.	\$ 19,408.84
5	Instrumentos y aparatos de óptica y médicos	\$ 8,667.33	Plásticos y sus manufacturas.	\$ 16,193.84
6	Muebles, medico quirúrgicos	\$ 5,731.87	Instrumentos y aparatos de óptica y médicos.	\$ 12,698.10
7	Plásticos y sus manufacturas	\$ 5,302.52	Productos químicos orgánicos.	\$ 7,015.18

Elaboración propia con datos de Banxico para las exportaciones y de INEGI para las importaciones.

Como se aprecia en la tabla anterior, cuatro de los siete principales productos se exportan y se importan al mismo tiempo (máquinas, aparatos y material eléctrico, combustibles minerales, instrumentos y aparatos de óptica y médicos, y finalmente los plásticos y sus manufacturas, productos que equivalen al 46.6% y 38.3% respectivamente en el total exportado e importado en ese año), lo que nos habla de la existencia de comercio intraindustrial.

Para mayor precisión utilizaré la fórmula de Grubel y Lloyd para hacer esta medición respecto a los cuatro productos que México comercia. Para Grubel y Lloyd, el comercio total estará formado por dos componentes, los cuales son: el comercio intraindustrial que es lo que un determinado país importa y exporta simultáneamente, bienes o servicios de la misma naturaleza. Y el comercio interindustrial que es el valor absoluto del saldo comercial. A partir de esta definición Grubel y Lloyd proponen un índice de comercio intraindustrial (ICI) que expresa éste como un porcentaje del comercio total del sector: La fórmula de este índice es la siguiente:

$$GL_{i r} = [1 - (X_{i r} - M_{i r}) / (X_{i r} + M_{i r})] * 100$$

Donde $X_{i r}$ y $M_{i r}$ expresan las exportaciones e importaciones del país i (en este caso México), del producto r . El índice varía de 0 a 100, donde el 0 expresa que todo el comercio es de tipo interindustrial, por su parte 100, expresa que todo el comercio es intraindustrial.

En el caso de las máquinas, aparatos y material eléctrico usando la anterior fórmula:

$$GL_{i r} = [1 - (70,295 - 60,060) / (70,295 + 60,060)] * 100$$

$$GL_{i r} = 92.149$$

Instrumentos y aparatos de óptica y médicos:

$$GL_{i r} = 81.14$$

Combustibles minerales, aceites minerales y sus productos:

$$GL_{i r} = 62.602$$

Plásticos y sus manufacturas

$$GL_{i r} = 49.331$$

2.5.2 Corea del Sur

Tabla 2.5 - Principales productos que comerció Corea del Sur en 2007

Total →	Exportaciones	Valor	Importaciones	Valor
	2007	\$ 371,489.1	2007	\$ 356,845.7
1	Combustibles	\$ 19,843.6	Petróleo crudo	\$ 60,323.5
2	Celulares	\$ 18,644.4	Procesadores y reguladores.	\$ 15,529.2
3	Coches de 1500 a 3000 cm ³ .	\$ 16,595.0	Gas natural.	\$ 12,653.3
4	Otros dispositivos.	\$ 16,258.2	Aceites ligeros.	\$ 10,713.2
5	Memorias.	\$ 15,870.4	Carbón bituminoso.	\$ 5,674.8
6	Tankers (petroleros)	\$ 11,829.2	Máquinas y aparatos.	\$ 5,659.4
7	Vehículos para el transporte de bienes.	\$ 11,747.0	Circuitos integrados (monolitos, híbridos y multichips)	\$ 5,130.2

Elaboración propia con datos de KITA.

Como se ve en la tabla anterior, Corea del Sur es un comprador de productos primarios, siendo los principales, los hidrocarburos como el petróleo que representa poco menos del 17% de las importaciones totales y el gas natural, además de aceites ligeros y minerales de cobre principalmente.

Corea realiza sus importaciones de petróleo crudo⁵⁶, en las siguientes proporciones: del Medio Oriente 80.7%; del Sudeste de Asia 15%; África 4.1% y de América el .2%, y se espera que el volumen de importación del aceite alcance los 900 millones de barriles, ligeramente abajo de la valoración anterior, principalmente causado por la reducción en la demanda del crudo y sus altos precios. La valoración del precio de importación de petróleo crudo fue ajustada en 75 dólares (al final de noviembre de 2007), a 91 dólares (al final de marzo de 2008). Los precios que Corea a pagado por este energético van de 48.8 (USD/barril) en 2005, 61.1 en 2006, 68.1 en 2007 y 91.6 en 2008 (promedio).

Por tal motivo las refinerías coreanas están haciendo algunos esfuerzos como la negociación de importaciones de petróleo a cambio de apoyo y asesoría en la instalación de refinerías sofisticadas; ajustes en el volumen de importaciones basado en precios de petróleo para reducir las importaciones de este oro negro.

Un ejemplo de esto es lo hecho por el grupo LG, el segundo gran conglomerado de Corea, que anunció el término de la construcción de la mayor planta de paneles solares del país, como parte de la estrategia de penetrar en el mercado de las energías alternativas. La planta es capaz de producir 14 MW⁵⁷ de electricidad anualmente, equivalente a la demanda de 8,000 hogares. Esta opción se debió a que el gobierno coreano había anunciado una serie de medidas para enfrentar la crisis energética. Las nuevas medidas se implementarán si el barril del crudo supera los 150 USD.

El gobierno, por su parte, promueve la inversión en desarrollo de energías alternativas, así como la búsqueda de nuevos mercados en América Latina, Rusia y Medio Oriente para satisfacer su demanda, además de campañas para la conservación de la energía⁵⁸.

Y en lo que se refiere a los productos exportados, Corea se especializa en vender productos con un alto valor agregado, como teléfonos celulares, semiconductores, data display, barcos⁵⁹, automóviles, memorias, etc.

⁵⁶ Corea es el tercer mayor productor de petroquímica en el mundo.

⁵⁷ MW es millones de watts.

⁵⁸ Survey and Forecasting Department International trade institute.

⁵⁹ Corea tiene el astillero más grande del mundo.

2.6 Grandes empresas de México y de Corea del Sur

La distribución geográfica de la IED ha mostrado últimamente signos de cambio, y países que antes no lo hacían, ahora están emergiendo como importantes economías receptoras y al mismo tiempo inversoras de capital. El aumento de la IED desde los países en desarrollo, y el crecimiento de la IED Sur-Sur son tendencias que van tomando mayor importancia. A este respecto hay una clasificación referente a las mayores ET no financieras de los países en desarrollo que las clasifica según sus activos en el extranjero.

Tabla 2.6 – Empresas mexicanas y coreanas dentro de las 25 mayores ET con activos en el extranjero en 2005

Empresa ↓	Activos		Ventas		# Emp.		# Filiales	
	X	T	X	T	X	T	X	T
Cemex 3	21,793	26,439	12,088	14,961	39,630	52,674	535	554
Samsung E. 5	17,481	74,834	62,100	79,017	27,664	80,549	76	86
LG C. 6	16,609	50,611	38,419	60,805	40,689	79,000	42	46
Hyundai M.C. 9	13,015	64,688	18,676	58,156	5,038	54,115	20	24
América M. 16	5,814	21,340	7,708	16,901	23,521	34,650	13	32
Telmex23	5,025	23,195	3,553	15,119	15,277	75,484	29	52
Kia M. 25	4,984	15,851	8,353	20,329	10,296	32,745	13	16

Elaboración propia con datos de la UNCTAD, World Investment Report 2007.

Activos y ventas en millones de USD.

Emp. Es número de empleados, X es Activos en el extranjero, y T es activos totales.

El número que sigue al nombre de la empresa es el número que ocupó en 2005 dentro de las 25 mayores ET no financieras de los países en desarrollo.

Como se aprecia en la tabla, dentro de las 25 mayores ET no financieras de los países en desarrollo con activos en el extranjero, 4 son coreanas y 3 mexicanas, sin embargo, tres de las coreanas son las que registraron mayores ventas a nivel mundial, además de que estas tres empresas, Samsung, LG y Hyundai se ubican dentro de las 100 más importantes empresas en el mundo. Las ET juegan un papel importante dentro de toda nación, ya que inducen a la actividad comercial y generan cadenas de valor, además de que mueven elevados volúmenes de exportación e importación. El papel que desempeñan las empresas dentro de la economía de los países en desarrollo se ha incrementado, y un ejemplo son los logros hechos por las empresas mexicanas y más significativamente lo hecho por las empresas coreanas.

2.6.1 Mayores empresas mexicanas en el mundo

Durante el año de 2007, sólo cinco empresas mexicanas figuraron entre las 500 más grandes del mundo, cabe destacar que en 2005 sólo PEMEX y la Comisión Federal de Electricidad (CFE), estaban en este selecto grupo, y desde 2006, 4 de estas empresas reportan avances en la lista, sólo Carso Global Telecom perdió lugares.

Tabla 2.7 – Mayores empresas mexicanas en 2007

Empresa ↓	# en México ↓	# en el Mundo ↓	Ingresos ↓
PEMEX ⁶⁰	1	42	103,961
América Movil	2	283	28,513
CEMEX	3	389	21,658
CFE	4	408	20,658
Carso Global Telecom	5	464	11,982

Elaboración propia con datos de Fortune Global 500 al 21 de julio de 2008.
Montos en millones de USD.

⁶⁰ Sexta mayor empresa extractora de petróleo y gas en 2007.

2.6.2 Empresas coreanas “chaebols”

Las instituciones políticas, económicas y sociales son fundamentales para el desarrollo de toda economía; a este respecto puede decirse que los chaebol debido a su protagonismo dentro de la sociedad coreana son las instituciones más emblemáticas del desarrollo coreano.

Al hablar de las empresas coreanas, hay que hablar necesariamente de los conglomerados chaebol, ya que debido a su alta importancia dentro de la economía coreana, su alto desarrollo tecnológico, y su elevado grado de multi-nacionalización se puede decir que van de la mano con el crecimiento y el desarrollo de Corea del Sur desde la segunda parte del siglo XX, debido al fundamental papel que jugaron en el desarrollo y crecimiento de la industria exportadora surcoreana.

En Corea se les dio un fuerte apoyo a los chaebols con la intención de que al apoyarlos se redujera la tasa de desempleo, se redujera la pobreza, aumentara la inversión, y así, conseguir un mayor crecimiento y desarrollo de la economía. Por tal motivo no se puede hablar del presente y del futuro coreano sin considerar a los chaebol⁶¹.

Un Chaebol, es un gran conglomerado controlado por una persona o por una o pocas familias, que está organizado alrededor de una estructura familiar y con un interés particular por establecer filiales en un sector específico de la economía y a partir de las cuales desarrollar otras más. La organización es un grupo de negocios con una extensa diversificación, el cual es manejado directamente por su propietario y/o la familia de éste.

⁶¹ Chaebol puede entenderse como una asociación de negocios.

El grupo de negocios se caracteriza por ser altamente dependiente del capital externo a su estructura y consigue su crecimiento a través de sus exportaciones y su estrecha relación con el gobierno⁶², además de tener una administración altamente centralizada por medio de una compañía tenedora⁶³.

Los chaebols en sus inicios fueron pequeños negocios familiares. Durante el gobierno de Park Chung-he, de 1961-1979, estas empresas fueron fuertemente apoyadas por el gobierno. Los chaebol tienen ciertas características con los zaibatsu⁶⁴ japoneses, ya que abarcan una amplia variedad de productos y servicios, practican activamente la fijación de precios, establecen relaciones financieras y comerciales entre varias firmas dentro del mismo grupo, de forma tal que se pueda maximizar la sinergia, sin embargo, los zaibatsu se financiaban en gran medida a través de sus propios bancos, a diferencia de los chaebol que tenían prohibido tener banco, y se fueron expandiendo vía endeudamiento con el Estado, además los chaebol siguen siendo controlados en su mayoría por las familias fundadoras.

Otra característica de los chaebol es que dependen en elevado grado de las exportaciones, esto debido a que el mercado coreano aunque es fuerte económicamente, es un mercado de 48.8 millones de personas.

La evolución de los chaebol tiene aspectos tanto micro como macroeconómicos. En el aspecto microeconómico los chaebol toman las características de la sociedad coreana, su adaptabilidad a la política económica, etc. Y en el nivel macroeconómico los chaebol son un instrumento de política económica para los gobiernos, y para la protección de la industria nacional.

Es sorprendente el rápido desarrollo y crecimiento de los chaebol y algunas de las razones para que se diera esta situación son:

⁶² Jones, Leroy P., e Il Sakong. Government, Business and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case, Harvard University Press, Cambridge; US, 1980.

⁶³ Una compañía Tenedora es aquella que posee el 25% o más de las acciones de otra empresa. Si una empresa tenedora tiene más del 50% de las acciones de otra, se le considera como Controladora.

⁶⁴ Son conglomerados diversificados de familias que se levantaron durante la era Meiji, algunos de los más importantes son: Mitsui, Mitsubishi, Suzuki, Sumitomo, etc.

- Han dispuesto de una privilegiada financiación, y un trato prioritario por parte del Estado.
- De 1961 a 1983 los bancos fueron propiedad del Estado, lo que permitió asignar grandes préstamos a los chaebol. En este mismo periodo sólo algunas empresas eran objeto de préstamos y de licencias para producir determinados productos, lo que equivalía a establecer una protección contra la competencia extranjera y nacional.
- Se favoreció la transferencia de tecnología extranjera por parte del gobierno, al permitir que empresas extranjeras –japonesas principalmente- accedieran al mercado coreano siempre y cuando transfirieran “know how”, con lo que se aseguraban menores costos de adquisición y una transferencia más eficiente de conocimiento.
- Los chaebol fueron favorecidos con los masivos incentivos a la exportación⁶⁵, pero al mismo tiempo y como resultado de esta ayuda, fueron exigidos para lograr las metas de exportación que buscaba el gobierno.
- Finalmente, el gobierno coreano mantuvo altas barreras arancelarias durante los años de 1960 y 1970, y esto permitió a las empresas coreanas compensar las pérdidas que pudieran tener en el extranjero, gracias a los altos precios de venta que permitía el gobierno.

Como se ha mencionado, los chaebols coreanos guardan ciertas similitudes con los grandes conglomerados japoneses zaibatsu. A continuación se mencionan algunas características de ambos:

⁶⁵ Los subsidios a la exportación incluían medidas financieras fiscales, de tipo de cambio, arancelarias, administrativas, etc.

Tabla 2.8 – Diferencias entre los chaebols coreanos y los zaibatzus japoneses

Chaebol ↓	Zaibatzu ↓
<ul style="list-style-type: none"> - Periodo de nacimiento, década de los treinta y cuarenta del s.XX. - Siguen estando controlados por los clanes familiares fundadores. - Centralización en la toma de decisiones. - Mayores riesgos de corrupción. - Expansión vía endeudamiento público, que implica mayor subordinación política. - Mayor dependencia de las exportaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Periodo de nacimiento: 1870, y finales de siglo XIX⁶⁶. - Mayor diversidad en el nivel administrativo. - Decisiones mediante consenso. - Al haber un mayor número de directivos, se disminuye el grado de corrupción. - Financiamiento vía sus propios bancos. - No dependen tanto de las exportaciones, gracias a lo amplio y a la fuerza de su mercado interno.

Elaboración propia de fuentes diversas.

Los chaebol actualmente son empresas con una mínima participación estatal, así como su escasa participación de capital extranjero⁶⁷, y como se dijo anteriormente, tienen una fuerte centralización en la toma de decisiones. Sin embargo el alto grado de concentración del capital no se habría dado sin los apoyos gubernamentales, ya que el punto de vista que predominó en las esferas de poder (en los años de maduración de los chaebols), era que sólo los grandes negocios tenían probabilidades de sobresalir en el exterior, y por consecuencia muchos de los apoyos otorgados por el gobierno se destinaron a hacer más grandes a estos chaebols.

⁶⁶ Lo que ha dado que los zaibatzu japoneses sean más grandes que los chaebols coreanos, por ejemplo el Grupo Mitsubishi es más de cinco veces el tamaño de Samsung

⁶⁷ Aunque con el pasar de los años, y a causa de la crisis asiática que pegó considerablemente a Corea del Sur, la participación de capital extranjero se ha ido incrementado.

2.6.2.1 Mayores chaebols a nivel mundial

Los grandes chaebols coreanos han pasado por diversos periodos. La diversificación es un fenómeno por el que como ya vimos, pasó la economía coreana en su conjunto, y por efecto cascada también lo vivieron sus empresas. Las empresas diversifican su producción por varios motivos:

- Por el punto de vista estratégico, debido a que si no lo hacen, sus productos pueden ser reemplazados por una nueva idea o tecnología.
- Diversifican porque el crecimiento en su línea original de producto se ha detenido y piensan que sus capacidades se pueden desenvolver mejor en otros campos.
- Porque la política industrial proporciona incentivos para la diversificación en cierta dirección que es considerada de interés nacional.

Como se verá más adelante, prácticamente todas las empresas coreanas vivieron la diversificación de su estructura, lo que hizo que pudieran sobrevivir y adaptarse a un mundo en constante cambio.

En la lista de julio de 2008 de Fortune Global, 15 empresas coreanas figuran entre las 500 empresas más grandes del mundo, tres más que las reportadas por Forbes en 2005, dos más que en 2006, y una más que en 2007. A continuación se muestra en la tabla, las empresas, su lugar en Corea, en el mundo y el monto de sus ingresos.

Tabla 2.9 – Mayores empresas coreanas

Empresa ↓	# en Corea ↓	# en el Mundo ↓	Ingresos ↓
Samsung Electronics	1	38	106,007
LG	2	67	82,096
Hyundai Motor	3	82	74,900
SK Holdings	4	86	70,717
POSCO	5	224	34,014
Korea Electric Power	6	245	31,355
Samsung Life Insurance	7	247	30,905
GS Holdings	8	267	29,477
Shinhan Financial Group	9	278	28,729
Woori Finance Holdindgs	10	279	28,679
Hanwha	11	329	24,373
Hyundai Heavy Industries	12	378	22,483
KT	13	387	21,687
Kookmin Bank	14	461	18,085
Samsung C&T	15	475	17,585

Elaboración propia con datos de Fortune Global 500 al 21 de julio de 2008.
Montos en millones de USD.

Tanto la tabla que se refiere a las 25 mayores empresas no financieras con mayores activos fuera de su país, y la anterior donde están las mayores empresas coreanas del Top 500 mundial, se muestra de forma clara el rápido crecimiento que ha tenido la economía coreana desde la década de los sesenta, cuando era uno de los países más pobres del mundo, y cuarenta años después logra posesionar quince empresas dentro de las 500 más grandes del mundo, y cuatro de ellas dentro del top 100. EU y Japón son las dos naciones que más empresas tienen dentro de las 100 mayores del mundo con 153 y 64 respectivamente.

2.6.2.2 Chaebols con mayor presencia en México

La diversificación jugó un papel muy importante dentro del crecimiento de los chaebols, de igual forma, la asociación estratégica que tuvieron los chaebols con otras empresas ya sean del Japón, de EU o de Europa, fue fundamental para la adquisición de tecnología, ya que ésta es clave en el proceso de aprendizaje que se necesita para estar a la vanguardia en las técnicas más avanzadas, por tal motivo es necesario analizar el camino que han seguido a lo largo de la historia estos jóvenes gigantes transnacionales.

El grupo Samsung⁶⁸ ha evolucionado y diversificado su producción en varias ocasiones, por ejemplo, inició en 1938 como un pequeño negocio exportador de pescado y frutas secas a Manchuria y Beijing; posteriormente ingresó en el campo del azúcar y en los textiles de lana en los años de 1950; para la década de 1960 entró en el mercado de abonos, papel y artículos electrónicos; más adelante en los textiles sintéticos, componentes electrónicos, sustancias petroquímicas, industria pesada y arquitectura naval, y construcciones en los años 70⁶⁹. Para 1980 en el ramo de los semiconductores, bioquímica y aviación; para la década de 1990 en aparatos de alta tecnología como celulares, cámaras, etc. En 1997 a causa de la crisis, Samsung al reestructurarse tuvo que desprenderse de 10 unidades de negocio y disminuir su personal, con lo que redujo su deuda en más del 40%, al pasarla de 365% a 148% en 1999 y finalmente, de 2000 a la fecha, se dedica a perfeccionar dichas tecnologías como en pantallas planas LCD⁷⁰, plasmas, etc. Samsung en su afán por crecer y acceder a una mayor tecnología, ha realizado sociedades estratégicas con diversas firmas como Sumitomo, NEC, HP, General Electric, etc.

Samsung Electronics México, se estableció en el país en 1995. Samsung Electronics México basó sus operaciones en la Ciudad de México y cuenta con sucursales en Guadalajara, y Monterrey. Adicionalmente, tiene 2 plantas de producción de monitores y televisores en Tijuana, Baja California y una planta de línea blanca en Querétaro, Qro.

⁶⁸ El grupo Samsung fue fundado en 1938, y literalmente significa “Tres Estrellas”.

⁶⁹ Durante la década de 1970 a la de 1980, Samsung multiplicó su tamaño en 14 veces.

⁷⁰ LCD es Pantalla de cristal líquido, que es una pantalla plana y delgada.

Por su parte el grupo Lucky Goldstar mejor conocido como LG ingresó en el campo de productos químicos en los años de 1940, posteriormente a finales de la década de 1950 a los artículos electrónicos, en los años 60 en los mercados de la energía, acero y construcciones, y en los últimos 15 años a la fabricación de tecnologías de alto valor agregado como teléfonos celulares, aparatos de aire acondicionado⁷¹, pantallas de plasma, LCD, etc. De igual forma LG durante su vida, ha hecho sociedades estratégicas con Hitachi, Fuji, Mitsubishi NEC, AT&T, Siemens, etc., esto para llevar a cabo una mayor adquisición de tecnología.

LG Electronics, actualmente, es una de las empresas más importantes del mundo en el desarrollo de productos electrónicos, de línea blanca y comunicación móvil, con más de 160,000 empleados repartidos en 147 subsidiarias y unidades de mercadotecnia alrededor del mundo. LG es la marca líder a nivel mundial en la producción de teléfonos celulares CDMA⁷²/GSM⁷³, Aires Acondicionados, Lavadoras de carga frontal, Lectores ópticos, Reproductores DVD, Televisores planos y Home Theaters.

LG llegó a México en 1988 aún bajo el nombre de Goldstar. Sus productos eran importados a través de un distribuidor y desde su llegada instaló una planta productora de televisores en Mexicali, Baja California.

En 1994 Goldstar instala sus primeras oficinas en México DF, destinadas a controlar el mercado mexicano. En 1995, Goldstar adquiere la firma de televisores estadounidenses Zenith y con ello la administración de su planta productora de televisores en Reynosa, Tamaulipas. Además de comenzar a operar las oficinas de la sucursal de Guadalajara, Jalisco. Para 1996, Goldstar instala oficinas en Monterrey y en 1997 en Mérida, Yucatán. En 1998, Goldstar estrena nuevas oficinas centrales en Tlalnepantla, Estado de México. Este mismo año, se lleva a cabo el cambio de imagen global del grupo Lucky-Goldstar,

⁷¹ En 2006 sumo 7 años consecutivos siendo líder en participación del mercado en términos globales, con ventas por 12 millones de unidades en 2006.

⁷² CDMA es Acceso Múltiple por División de Código, esta tecnología compite con la GSM en el campo de los teléfonos celulares, y la CDMA ofrece una mayor cobertura especialmente en las zonas rurales, sin embargo, presenta más problemas de comunicación.

⁷³ GSM es Sistema Global para las comunicaciones Móviles, actualmente el sistema más extendido entre los teléfonos celulares, con aproximadamente 1,800 millones de usuarios a nivel mundial, que incorpora tecnología digital, lo que permite que se pueda acceder a internet desde el teléfono móvil.

dejando definida la razón social de LG Electronics México en Julio de 1998. La naciente marca LG comienza a promocionarse con el eslogan de “La nueva cara de Goldstar”.

En marzo del año 2000, LG inicia sus operaciones en el Centro de Distribución (CEDIS) en Cuautitlán Izcalli, Estado de México, agilizando así el proceso de venta y distribución de productos procedentes de Corea y de otras plantas productoras.

En octubre de 2001, LG Electronics México, inaugura su primera planta productora de Línea Blanca en Monterrey, Nuevo León. En total LG cuenta con otras dos plantas en México, una en Mexicali, Baja California, enfocada a la elaboración de celulares, LCD, etc., y otra en Reynosa, Tamaulipas, encargada de la producción de televisores.

Daewoo, otro de los grandes chaebols coreanos fue fundada en 1967 como una compañía textil; para 1975 ya incluía 35 mil empleados y 23 compañías, entre ellas la maquinaria de Hankuk, una empresa enfocada a la construcción de submarinos. De igual forma estableció una alianza estratégica con General Motors para la producción de automóviles ⁷⁴; posteriormente Daewoo tomó el control del astillero Okpo y así entró de lleno en la industria pesada.

En lo que respecta a este chaebol, es en 1990 cuando Daewoo Electronics inicia su historia en México (Sonora específicamente), con la puesta en marcha de la planta de electrónica de consumo, donde actualmente se producen televisiones convencionales, televisiones combo (con VCR o DVD) y televisiones de LCD, así como pantallas de plasma (PDP), pantallas de proyección y diversos componentes de electrónica, siendo la Ciudad de San Luis Río Colorado, en Sonora, la sede de este complejo manufacturero que sentó un precedente en la creación de fuentes de empleo para los habitantes de esta localidad.

En 1993 Daewoo pone en marcha un plan de consolidación de las operaciones en México, por lo que se abren oficinas representativas de venta iniciando por la oficina principal ubicada en Naucalpan, Estado de México, así como sucursales en las ciudades de Guadalajara y Monterrey, y representaciones de ventas en el Sureste y Norte del país,

⁷⁴ Actualmente GM es accionista mayoritario de GM Daewoo, mientras que la japonesa Suzuki tiene el 27% de las acciones.

Debido al éxito que representó la inauguración de la planta en Sonora, Daewoo Electronics decide ampliarse, y es en 1995, cuando se materializa la creación de la Planta de Línea Blanca, la cual tiene como sede la Ciudad de Querétaro, donde se producen Refrigeradores, Lavadoras y Hornos de Microondas. Daewoo ingresó al negocio de la electrónica, al adquirir un negocio de bienes electrónicos de consumo que tenía el Grupo Taehan.

El último gran chaebol que tiene plantas en México es POSCO⁷⁵ (Pohang Iron and Steel Company), que a principios de los setenta producía 1 Mt⁷⁶ de acero anuales, en los ochenta 8.5 Mt, y para 2006 produjo 30Mt de acero crudo que representó ingresos por \$21,674 millones de USD. De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), de la ONU, Posco tiene la capacidad de producir hasta 32Mt/a de acero, alcanzando aproximadamente dos tercios de la capacidad total de Corea. Posco México se constituyó en el país en diciembre de 2007.

Por su parte Kia⁷⁷, desde sus modestos inicios como fabricante de partes para bicicletas en 1944 hasta su ubicación entre los 16 mayores productores de automóviles del mundo en 1997, ha tenido una historia notable. Kia opera dos plantas en Corea, la de Sohari en las afueras de Seúl y la de Asan Bay a 90 Km de la capital. Con una capacidad de producción de 320,000 unidades al año, la planta de Sohari fue la primera fábrica integral de automóviles construida en Corea. El gigantesco complejo industrial de Asan Bay ocupa casi 4 millones de metros cuadrados y está equipado con las más modernas instalaciones para la producción automatizada y junto con su planta auxiliar alcanzan a producir 630,000 unidades al año.

Finalmente la historia de Hyundai en su entrada al negocio de construcción de barcos es interesante, además de ser un ejemplo de diversificación basada en aprovechar las capacidades que ya se tienen para aplicarlas en un área que requiere capacidades similares. Al presidente del grupo Hyundai (Chung), le parecía que eran similares las características que se necesitaban para construir edificios como para hacer barcos, y le hizo la oferta más

⁷⁵ POSCO fue fundada en 1968.

⁷⁶ Mt es millones de toneladas.

⁷⁷ Kia no tiene plantas en México ni puntos de distribución, sin embargo por el tamaño de la empresa y por la probable entrada a México de estos autos vía Autofn, consideré importante mencionarla.

baja a un cliente extranjero sin saber lo que se necesitaba para la construcción de barcos, lo que fue un “*primero lograr el pedido y después pensar cómo hacer el producto*”, lo que a la larga le resulto redituable, ya que actualmente Hyundai es un importante constructor de vehículos navales⁷⁸ a nivel mundial.

Estas transformaciones fueron sin lugar a dudas motivadas por el gobierno mediante los incentivos de los que ya se habló, como el financiamiento preferencial a ciertas industrias para lograr una armonía entre las estrategias del sector público y el sector privado, de forma tal que el desarrollo abarcaba desde artículos de la industria ligera, hasta bienes de la industria pesada, y posteriormente en productos intensivos en conocimiento y en alto valor agregado. Situación similar a lo realizado en el Japón.

Resumiendo, las empresas coreanas que mayor peso tienen en México son:

- LG Electronics que tiene su firma de ventas en el DF, y tres plantas en la República mexicana; una en Monterrey, NL que se dedica a la fabricación de refrigeradores; otra planta en Mexicali, BCN que elabora TV y monitores LCD, y Mobile handset (teléfonos celulares); y la tercer planta en Reynosa Tamaulipas, que produce TV de plasma, TV LCD y TV flat.
- Samsung Electronics, que tiene dos plantas, una en Tijuana y la otra en Querétaro, que produce refrigeradores, y lavadoras. Su firma de ventas esta en el Distrito Federal.
- Daewoo Electronics, tiene una planta de producción en Querétaro que se dedica a la fabricación de refrigeradores, lavadoras y hornos de microondas, con su firma de ventas en DF.
- Finalmente POSCO con tres plantas, en Puebla, Tampico y San Luis Potosí, su oficina de representación esta en el Distrito Federal.

⁷⁸ Un ejemplo japonés a este respecto es Nikkon y Canon que diversificaron su negocio de cámaras fotográficas a la producción de equipos litográficos de semiconductores, pues ambos se basaban en tecnología óptica.

En México además de la presencia de estos chaebols, existen innumerables negocios, ya sea de comida, venta al menudeo, servicios, como estéticas, salones de masaje, consultorios médicos, etc. Se estima que en México actualmente viven más de 33 mil coreanos, ya sea de nacimiento o descendencia coreana.

2.7 Comentarios finales.

La transición de Corea del Sur para convertirse en una de las principales economías del mundo, es un proceso de llamar la atención, debido a que desde el término de la Segunda Guerra Mundial y su prácticamente inmediata separación de Corea del Norte, han enfrentado problemas de diversa índole, ya que en aquel entonces, la planta industrial se localizaba en Corea del Norte, y en el Sur, básicamente estaba localizada la industria agrícola, situación que lo colocaba en una inmediata desventaja.

Sin embargo, Corea del Sur en poco tiempo pasó de ser uno de los países más pobres del mundo a ser la economía número diez del planeta, y este avance se debe a varios factores entre ellos podemos citar: a) la fuerte ayuda económica que recibió del exterior por parte de Japón (a causa de daños de guerra), y de Estados Unidos (que estaba muy interesado en mantener su influencia en la zona del este de Asia, debido a la rivalidad existente con la URSS); b) a la importancia que se le otorgó a las exportaciones donde los grandes chaebols se vieron fuertemente apoyados por el gobierno para lograr las metas de exportación implantadas por el gobierno mismo, lo que hizo que estas empresas logaran altos niveles de competitividad y que en la actualidad tenga 15 de las 500 empresas más grandes del mundo, además de las facilidades que se les otorgó a las empresas extranjeras para que instalaran sus plantas dentro de Corea con la condición de que exportasen una cantidad determinada de su producción; y c) a las estrategias gubernamentales, donde poco a poco fueron logrando un cambio en la estructura de las exportaciones, y que actualmente ubica a Corea como uno de los principales países innovadores en tecnología.

Hoy en día, Corea es un país con una balanza comercial positiva, centrando la mayor parte de su comercio en sus vecinos como China, Japón, y los NIC, además de ser un país que importa una gran cantidad de materias primas, como cobre, petróleo, alimentos, etc., lo que da como consecuencia que los principales países acreedores de Corea sean países que exportan una gran cantidad de hidrocarburos, como los países de Medio Oriente. Australia por su parte es un gran proveedor de minerales a Corea. México podría y debería

aprovechar esta situación de Corea para proveerlo de minerales y alimentos, ya que Corea importa una elevada cantidad de estos productos al año.

México y Corea del Sur son países que tienen la similitud de tener por vecinos a países altamente desarrollados, México a EU y Corea del Sur a Japón, condición que en cierta forma han sabido aprovechar, dado que el comercio de México en un alto porcentaje corresponde a lo exportado e importado a EU; y Corea del Sur, ha aprovechado su cercanía con Japón, aunque no tanto para exportar (para Corea ha sido muy difícil penetrar el mercado japonés, y por dicha razón exporta en mayor medida a EU, a China, a los NICs, a sus vecinos asiáticos, y al mundo en general), sino en el aspecto de aprendizaje y como modelo en varios aspectos para su desarrollo; recordemos la forma en que Corea del Sur comenzó a incursionar en el mercado estadounidense, primero como subcontratista, y posteriormente instalando sus propias empresas.

México debe dejar de sólo ver al norte y orientar su visión.

CAPITULO III

PERSPECTIVAS DE UN TLC MÉXICO – COREA DEL SUR

Desde antes de que se produjeran los cambios mundiales tan importantes a nivel socio-político-económico que se dieron a finales de la década de los 80 y principios de los 90 tales como la caída del muro de Berlín, la consolidación del proyecto de integración en Europa en 1992 como una unidad económica, y la firma del primer acuerdo comercial entre países que presentaban y presentan asimetrías económicas tan grandes como México con los EU y Canadá, la cuenca del Pacífico ya era vista por muchos como una nueva mina de oro, donde se vislumbraba un futuro económico muy prometedor.

Hoy en día esa misma cuenca es sin duda uno de los lugares más dinámicos en términos comerciales, ya que como se mencionó anteriormente, en esa región se encuentran dos de las mayores potencias económicas del mundo (Japón y China), además de la fuerza económica que están adquiriendo día a día los países de la ASEAN, y por supuesto a los NIC, lo que ha derivado en que actualmente, la penetración de productos asiáticos se de en volúmenes mayúsculos en todo el mundo, teniendo como consecuencia que gran parte de las naciones occidentales presenten importantes déficits económicos con respecto a las economías de esa región, y México no es la excepción. Como se vio en el capítulo anterior, México tiene un déficit muy importante con aquellas naciones, simplemente, con seis economías asiáticas: Japón, Corea del Sur, China, Taiwán, Singapur y Hong Kong, en 2007 presentó un déficit de \$61,923 millones de USD, desequilibrio que se incrementó en más de cuatro veces respecto al del año 2000¹; de este total, Japón, China y Corea concentran el 90% del déficit, y de estos países sólo con Japón se tiene actualmente un *Acuerdo de Asociación Económica*. Corea por su parte es responsable de más de la quinta parte del déficit (22%), por tal motivo es importante el planteamiento de un acuerdo de integración económica con Corea, ya que si se está presentando un alto comercio con cierto país, ¿porque no hacer un tratado? mediante el cual ambas naciones puedan beneficiarse aun más de dicho intercambio, que de por sí, ya es grande.

En todo acuerdo, hay ventajas y desventajas en las negociaciones, es por ello que al hablar de un posible acuerdo de libre comercio con Corea, hay ciertos sectores que se oponen a signar un TLC, tal como las industrias del acero, automotriz y de productos químicos por el lado mexicano, mientras que por el lado coreano, la industria alimenticia no ve con muy

¹ El déficit en el año 2000 con estas seis economías fue de \$13,928.9 millones de USD.

buenos ojos dicho acuerdo, situación similar a lo ocurrido años atrás en la antesala del Tratado de Libre Comercio de Corea del Sur - Chile².

3.1 México y Corea del Sur

Las relaciones entre México y la República de Corea³, fueron oficializadas el 26 de febrero de 1962, por lo cual Corea estableció una embajada en la Ciudad de México, mientras que la representación mexicana se mantuvo a cargo en la embajada de México en Japón, y fue en abril de 1978 cuando México decidió establecer una representación en Seúl, pero es hasta 1987 cuando México designó a su primer embajador en Corea.

El comercio entre estos dos países desde la década de los setenta se vio incrementado, ya que México mostraba interés por aumentar sus relaciones comerciales con la República de Corea, tanto en materia petrolera (principalmente), como en los demás sectores.

Durante el año de 1981 el intercambio comercial totalizó unos 37.9 millones de USD, con un déficit de 17.6 millones para México, sin embargo, esta situación se revirtió para los siguientes años, ya que a partir de 1982 se iniciaron las ventas petroleras a Corea, lo que derivó en un balance comercial durante los siguientes cinco años de 86.2% de ventas para México y sólo un 13.8% de compras a Corea del Sur (lo que significa que si el comercio en conjunto es de 100 pesos, 86.2 son ventas hechas por México y sólo el 13.8 compras mexicanas de productos coreanos).

Durante esta década de 1980 los principales productos mexicanos exportados a Corea fueron: el petróleo crudo que representó el 53% de las ventas, ácidos poli carboxílicos, cobre en bruto o concentrados, gasolina, hierro o acero manufacturado, café crudo en grano, máquinas de informática y cerveza. Por el contrario, Corea vendía a México hilos y tejidos,

² Más datos sobre el TLC Corea del Sur - Chile en el Anexo 5.

³ El primer encuentro entre los pueblos de México y de Corea se dio en 1905 con la llegada de un grupo de 1,033 coreanos, quienes arribaron al puerto de Salina Cruz, Oaxaca para trasladarse a trabajar a la península de Yucatán.

refacciones para aparatos de radio y TV, lámparas y sus partes, telas de todo tipo y refacciones para relojes. En 1988 se celebró en Seúl el seminario “México como Alternativa de Inversión”, en donde asistieron varios de los importantes funcionarios y empresarios mexicanos además de contar con más de 130 representantes de empresas coreanas.

3.1.1 Balanza Comercial entre México – Corea del Sur

La balanza comercial entre México y Corea hasta finales de los ochenta fue favorable a México, pero gran parte del actual desequilibrio comercial se debe a las importaciones de bienes intermedios que hacen las empresas establecidas (entre ellas algunas coreanas), en México para los bienes que finalmente son exportados al mundo, principalmente a EU.

Tanto las exportaciones como las importaciones mexicanas con Corea del Sur de 2000 a 2007, se incrementaron notablemente, sin embargo en valor monetario, la diferencia entre unas y otras cada vez es más grande, lo que ha provocado un incremento del déficit comercial para México, pasando de -3,549.6 millones de USD en 2000 a -11,976 millones de USD para 2007. La tabla siguiente es referente a las exportaciones e importaciones mexicanas con Corea de 2000 a 2007:

Tabla 3.1 – Exportaciones e importaciones de México con Corea de 2000 a 2007

Año	X	M	Balanza Comercial	Intercambio Comercial
2000 (19-5)	\$ 304.8	\$ 3,854.8	- \$ 3,550.0	\$ 4,159.6
2001 (22-6)	\$ 225.8	\$ 3,631.6	- \$ 3,405.8	\$ 3,857.4
2002 (23-7)	\$ 181.8	\$ 3,947.6	- \$ 3,765.8	\$ 4,129.4
2003 (23-5)	\$ 188.4	\$ 4,137.4	- \$ 3,949.0	\$ 4,325.8
2004 (23-6)	\$ 226.6	\$ 5,275.6	- \$ 5,049.0	\$ 5,502.2
2005 (25-5)	\$ 249.9	\$ 6,566.1	- \$ 6,316.2	\$ 6,816.0
2006 (22-4)	\$ 463.8	\$ 10,675.6	- \$ 10,211.8	\$ 11,139.4
2007 (20-4)	\$ 683.7	\$ 12,660.0	- \$ 11,976.3	\$ 13,343.7

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Datos en millones de USD.

Datos entre paréntesis, muestran el lugar que ocupa Corea para México como destino de las exportaciones e importaciones mexicanas.

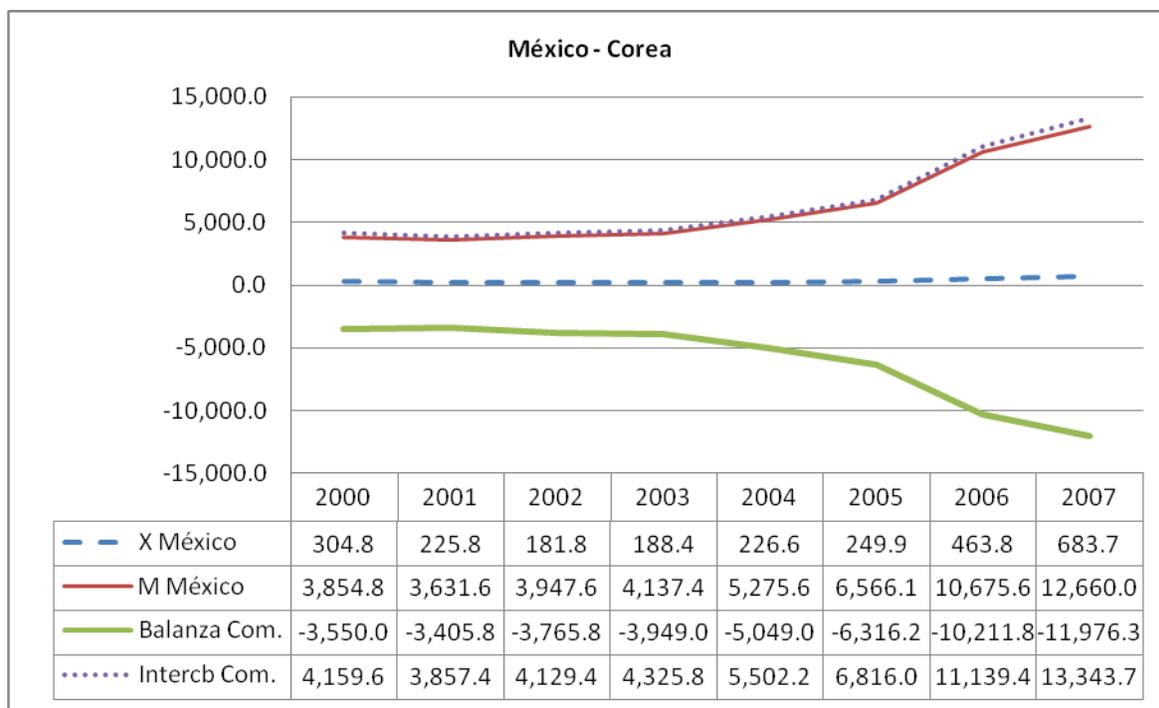
Como se aprecia en la columna de “Año”, Corea es uno de los siete principales países a los que México compra, a diferencia de las exportaciones, donde Corea no figura ni cerca de nuestros diez principales destinos de exportación.

La balanza comercial con Corea es deficitaria y va en constante aumento. Por otra parte, las exportaciones mexicanas aunque aumentaron 47.4% de 2006 a 2007, (219.9 millones de USD), en valor, es muy reducido comparado con lo que se incrementaron las importaciones de Corea del Sur en el mismo tiempo \$1,984 millones de USD; lo que significa que se incrementaron 9 veces más las importaciones en relación a las exportaciones.

El intercambio comercial consecuentemente aumenta en la medida que lo hacen las importaciones de productos coreanos en México

A continuación estos datos serán expuestos en una gráfica que refleja el incremento de las importaciones que va de la mano con el incremento mostrado por el intercambio comercial; el prácticamente nulo crecimiento de las exportaciones y el creciente déficit comercial.

Gráfica 3.1 – Exportaciones e importaciones de México con Corea de 2000 a 2007



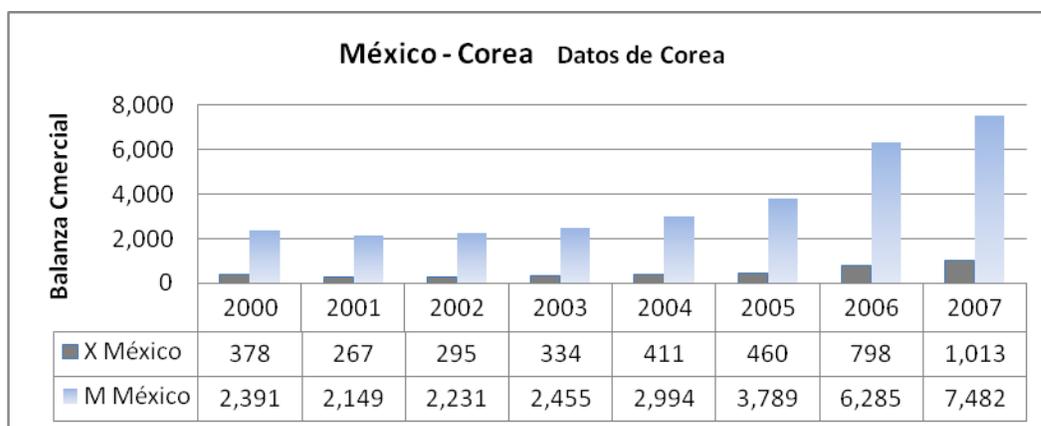
Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

La siguiente tabla expresa los datos sobre la balanza comercial de México y Corea, pero con datos del Centro de Comercio e Inversión de Corea, Kotra⁴ y como puede constatarse, los datos de la Secretaría de Economía y los datos de Kotra difieren notablemente, ya que en los datos de Kotra, Corea reporta más exportaciones y menos importaciones por parte de México que las reportadas por la Secretaría de Economía. Esto puede deberse principalmente, a la falla en el registro de las exportaciones coreanas a México, a los ajustes por el tipo de cambio y a la temporalidad.

⁴ Korea Trade Center.

En la misma tabla se muestra que el déficit en la balanza comercial ha presentado una tendencia a incrementarse, sin embargo, de 2005 a 2006 esta desventaja se elevó más significativamente, debido al aumento de las importaciones mexicanas de Corea en más del 73%. Así como las importaciones mexicanas año con año (excepto 2001), han presentado constantes incrementos, de igual forma, las exportaciones mexicanas a Corea han aumentado, pero muy escasamente en comparación con las importaciones.

Gráfica 3.2 – Exportaciones e importaciones de México con Corea de 2000 a 2007



Elaboración propia con datos de Kotra.
Montos en millones de USD.

México es el principal socio comercial en América Latina para Corea, a pesar de existir un TLC entre este país asiático y Chile. Y por otro lado, Corea es el tercer socio comercial para México de los países del Este de Asia, sólo después de China y Japón⁵.

Algunas razones de porque la balanza comercial desfavorece en tan fuerte medida a México, son las siguientes:

- Aproximadamente 150 empresas surcoreanas que están establecidas en México, importan una gran cantidad de productos intermedios, destinados a la

⁵ México y Japón tienen un Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón que se firmó el 17 de septiembre de 2004 y entró en vigor el 1° de abril de 2005, más datos respecto al AAE México-Japón en Anexo 4.

producción de artículos para la exportación. Las importaciones de productos intermedios comenzaron a tomar fuerza a finales de los ochenta, con la llegada de los grandes chaebols a México.

- Mayor interés de los empresarios coreanos por acercarse a México que de los mexicanos por acercarse a Corea. México prácticamente no promueve sus productos en Corea.
- Exportaciones coreanas de productos de alta tecnología (que implican alto valor agregado y mayor costo monetario), y a precios competitivos.
- Pocas empresas mexicanas en Corea (actualmente sólo hay oficinas de representación de Grupo Modelo, Aereoméxico, Mexicana de Aviación, y pequeños negocios).
- La promoción de los productos mexicanos en el mercado coreano no se ha realizado de manera sistemática ni con una estrategia de mediano y largo plazo, por lo que existe una baja presencia de productos mexicanos en el mercado asiático.
- Mayor presencia de productos coreanos, los cuales resultan más competitivos.

La participación de las exportaciones mexicanas a Corea -dentro del total exportado por México en el mundo-, durante el periodo estudiado (2000-2007), muestran ser prácticamente insignificantes, ya que en ningún año se llega ni a la tercera parte de punto (> a 0.333), claro que en este apartado es muy importante la exagerada concentración de nuestras exportaciones a EU, superior al 80% durante los ocho años de estudio. Por su parte las importaciones de productos coreanos a México es notoriamente superior, llegando casi al 4.5% del total de las importaciones mexicanas en 2007.

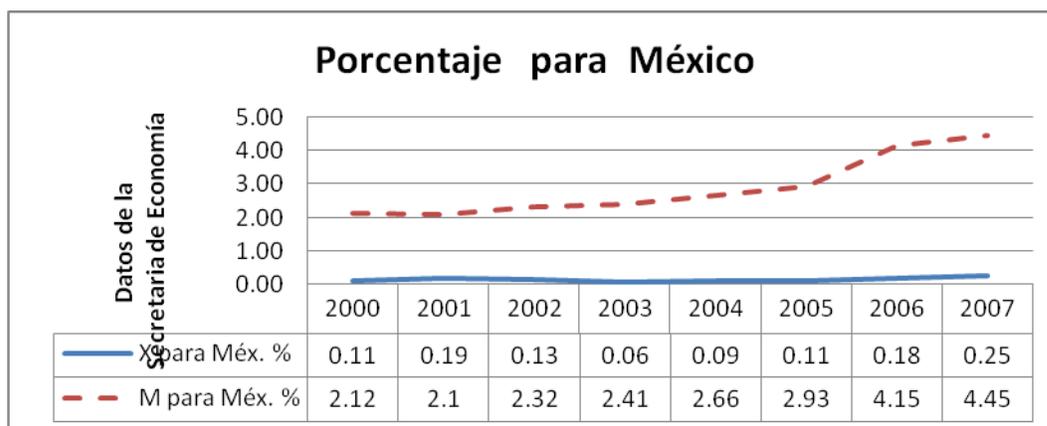
La siguiente tabla y gráfica expresan el porcentaje del comercio mexicano con Corea respecto al total comerciado en el mundo.

Tabla 3.1 – Porcentaje de las exportaciones e importaciones de México hacía Corea del Sur de 2000 a 2007

Año	Exportaciones de México a Corea	Importaciones mexicanas de Corea
2000	.11	2.12
2001	.19	2.10
2002	.13	2.32
2003	.06	2.41
2004	.09	2.66
2005	.11	2.93
2006	.18	4.15
2007	.25	4.45

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Gráfica 3.3 – Porcentaje de las exportaciones e importaciones de México hacía Corea del Sur de 2000 a 2007



Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Algunas de las razones que han provocado el mínimo aumento de las exportaciones mexicanas a Corea son:

- Las ventas mexicanas se registran primero en otros países aunque su destino final sea el mercado coreano (por ejemplo café verde).
- Existe una limitada presencia empresarial de México en el mercado coreano, en términos de disponibilidad y promoción real de la oferta exportable como resultado de un mayor interés de los exportadores nacionales hacia otros mercados como América Latina, Canadá, Europa y principalmente en los EU.
- Los problemas de acceso que enfrentan diversos productos mexicanos, en particular los del sector agrícola.
- Escaso reconocimiento de los empresarios mexicanos del potencial del mercado coreano como destino de sus productos, en función de los beneficios de la apertura comercial de México.
- La desaparición de las ventas de petróleo que hasta 1992 fue el principal producto exportado combinado con el poco interés de diversificar nuestros productos a otros países, en nuestro caso, Corea del Sur.

México dejó de exportar petróleo a Corea, porque las empresas coreanas buscaban hacer inversiones conjuntas para así asegurarse a largo plazo el abastecimiento del petróleo, ante lo cual México se negó, ya que no se pueden hacer coinversiones en materia petrolera, como lo dice el Artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos⁶, a lo que Corea optó por hacer estos acuerdos con otros países, principalmente de Medio Oriente y el Sudeste Asiático.

A estos factores debe agregarse la barrera del idioma, la lejanía cultural y principalmente la falta de visión de algunos empresarios mexicanos por no querer ver que el futuro comercial

⁶ ...tratándose del petróleo y de los carburos de hidrógeno sólidos, líquidos o gaseosos o de minerales radiactivos, no se otorgarán concesiones ni contratos, ni subsistirán los que en su caso se hayan otorgado y la Nación llevará a cabo la explotación de esos productos.

está en Asia⁷, y que mientras más rápido se decidan a entrar a dichos mercados, más rápido verán incrementar sus ganancias, y al mismo tiempo podrán generar cadenas productivas para otros productos mexicanos. Ejemplo de esto puede ser lo hecho por *Gruma*, que en 2006 inauguró su primer planta de tortillas en Shanghai, China, y posteriormente en 2007, la taquería “*El Fogoncito*” instaló su primer taquería en Pekín⁸, acción que atrae más productos mexicanos, ya sean las bebidas (cerveza, tequila), enlatados como chiles, frijoles, productos que *La Costeña*, *Herdez*, etc., pueden surtir, y así sucesivamente.

Este tipo de acciones son las que le hacen falta a los empresarios mexicanos para poder incrementar las exportaciones mexicanas a Corea y a cualquier otro país.

3.1.2 Principales productos comerciados entre México y Corea del Sur de 2000 a 2007

Después de observar los resultados de la balanza comercial, así como los montos de las exportaciones e importaciones, ahora veremos los principales productos intercambiados entre sí durante el mismo periodo de tiempo, aunque enfocándonos en los últimos 3 años.

Dentro del apartado de los principales productos comerciados entre ambas naciones consideré apropiado exponerlo gradualmente, ya que de 2000 a 2001 sólo se tomarán en cuenta los tres principales productos exportados de México a Corea, para los años de 2002 a 2004 se considerarán los cinco principales, y para el periodo último de 2005 a 2007 se revisarán los primeros siete productos.

Como ya se dijo, el petróleo dejó de figurar en las exportaciones mexicanas a Corea en 1992, ya que desde 1992 la empresa coreana Honam (responsable del convenio con Pemex), suspendió las compras de petróleo mexicano, lo que derivó en la cancelación del contrato, y

⁷ Hablo de que el futuro está en Asia por la potencia de dichas economías, dígame Japón, Corea, Singapur, Taiwán, además de la fuerza de las economías de India y China, gigantes que aun no terminan de despegar, y no podemos descartar a las naciones de la ASEAN que sin duda jugaran un papel importante en la economía mundial a corto, mediano y largo plazo.

⁸ “El Fogoncito” espera tener 30 taquerías en China para 2012.

en años posteriores hubo acercamientos tanto de coreanos como de Pemex, sin que a la fecha se vislumbre algún acuerdo cercano.

Tabla 3.2 – Exportaciones mexicanas a Corea del Sur en 2000 y 2001

Año	→	2000	2001
Monto USD\$	→	\$ 179.22	\$ 293.05
Valor exp. A Corea	→	.11 %	.19 %
Productos	↓		
1		Filamentos sintéticos o artificiales. (83.05)	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes. (142.20)
2		Vehículos automóviles, tractores, velocípedos (21.68)	Filamentos sintéticos o artificiales. (58.34)
3		Manufacturas de cuero; art. de talabartería. (8.84)	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos (18.67)

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Entre paréntesis los valores de las exportaciones de esos productos expresados en millones de USD.

Monto USD se refiere al monto total exportado de México a Corea en ese año.

Valor de exportaciones a Corea, es el valor que representó para México su comercio con Corea en el total exportado por México al mundo.

Dentro del periodo de 2002 a 2004 encontramos las exportaciones mexicanas de algunos productos alimenticios como los marinos. Para los últimos tres años, aunque ya no están los productos del mar dentro de las principales exportaciones, sí se encuentran entre las exportaciones mexicanas más importantes, además de las carnes (más adelante se detallará la situación de los cárnicos).

Los alimentos mexicanos hasta la fecha, no representan un nivel significativo en las exportaciones mexicanas al mercado coreano, principalmente por los problemas de acceso que enfrentan algunos productos mexicanos (y en general los productos alimenticios de cualquier parte del mundo). Sin embargo resultaría muy importante para el gobierno y empresarios mexicanos hacer un esfuerzo para penetrar el mercado coreano de alimentos (carne de cerdo y de res, frutas como mangos, sandía, naranjas, manzanas, fresas, aguacate, productos marinos, etc.), ya que las importaciones coreanas de alimentos están alrededor de los 11 mil millones de USD al año.

Tabla 3.3 – Exportaciones mexicanas a Corea del Sur en 2002 a 2004

Año →	2002	2003	2004
Monto USD\$ →	\$ 203.32	\$ 95.06	\$ 161.51
Valor exp. A Corea →	.13 %	.06 %	.09 %
Productos ↓			
1	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (79.44)	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (19.24)	Cobre y sus manufacturas (25.51)
2	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos (22.59)	Productos fotográficos o cinematográficos (15.84).	Productos químicos orgánicos (21.78).
3	Filamentos sintéticos o artificiales (21.36)	Productos químicos orgánicos (11.98)	Productos fotográficos o cinematográficos (18.62).
4	Productos químicos orgánicos (10.74)	Filamentos sintéticos o artificiales (9.65).	Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos (13.64).
5	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados (9.49)	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados (9.35)	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (10.25).

Elaborado propia con datos de la Secretaría de Economía.

Entre paréntesis los valores de las exportaciones de esos productos expresados en millones de USD.

El cobre⁹, desde 2004 hasta la fecha es el principal producto que México exporta a Corea del Sur, de igual forma es importante considerar la recomposición de las exportaciones mexicanas, ya que como se comentó anteriormente, hasta 1992 nuestro principal producto exportado a Corea del Sur fue el petróleo, que en 1990 representó más del 70% de las ventas totales al país asiático.

Finalmente, las principales ventas mexicanas a Corea en los últimos tres años están constituidas por manufacturas y materiales con poco valor agregado (cobre, minerales, carnes, etc.), además de productos como automóviles, reactores nucleares, lo que nos habla de un comercio intraindustrial.

⁹ México tiene al tercer productor más importante de cobre en el mundo que es Grupo México.

Tabla 3.4 – Exportaciones mexicanas a Corea del Sur en 2005 a 2007

Año →	2005	2006	2007
Monto USD →	\$ 241.84	\$ 457.49	\$ 680.58
Valor exp. a Corea →	.11 %	.18 %	.25 %
Productos ↓			
1	Cobre y sus manufacturas (87.73)	Cobre y sus manufacturas (170.90)	Cobre y sus manufacturas (209.25)
2	Fundición, hierro y acero (23.43)	Minerales metalíferos, escorias y cenizas (76.54)	Fundición, hierro y acero (119.0)
3	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (18.67).	Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos (28.86).	Minerales metalíferos, escorias y cenizas (93.16).
4	Carne y despojos comestibles (17.47).	Instrumentos y aparatos de óptica fotográfica o cinematográfica (28.14).	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (41.97).
5	Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos (16.82).	Carne y despojos comestibles (22.86)	Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos (41.02).
6	Vehículos, automóviles, tractores, velocípedos (12.2)	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (21.77).	Productos químicos orgánicos; compuestos inorgánicos (28.5).
7	Productos químicos orgánicos; compuestos inorgánicos (10.32).	Vehículos, automóviles, tractores, velocípedos (18.69).	Carne y despojos comestibles (24.62).

Elaborado propia con datos de la Secretaría de Economía.

Entre paréntesis los valores de las exportaciones de esos productos expresados en millones de USD.

A continuación se verán las importaciones procedentes de Corea y se seguirá con la misma metodología que en las exportaciones, primero tres productos para el periodo 2000 - 2001, cinco para el periodo 2002 – 2004 y finalmente siete para el periodo de 2005 a 2007.

Tabla 3.5 – Importaciones mexicanas de Corea del Sur en 2000 y 2001

Año →	2000	2001
Monto USD\$ →	\$ 3,690.37	\$ 3,531.74
Valor Imp. de Corea →	2.12 %	2.1 %
Productos ↓		
1	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (1,516.8).	Maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (1,507.64)
2	Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos (653.37)	Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos (803.32).
3	Filamentos sintéticos o artificiales (250.58).	Filamentos sintéticos o artificiales (177.48).

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Entre paréntesis los valores de las exportaciones de esos productos.

Valores expresados en millones de USD.

Monto USD representa el total importado de Corea del Sur a México.

Valor de las importaciones procedentes de Corea, es el valor que los productos del país asiático representan para México en el total de las importaciones que hace México del mundo.

Tabla 3.6 – Importaciones mexicanas de Corea del Sur de 2002 a 2004

Año →	2002	2003	2004
Monto USD\$ →	\$ 3,909.96	\$ 4,112.94	\$ 5,227.82
Valor de -M- a Corea →	2.32 %	2.41 %	2.66 %
Productos ↓			
1	Maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (1614.64).	Maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (1572.53).	Maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (2367.38).
2	Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos (1114.62).	Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos (1322.92).	Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos (1469.53).
3	Plástico y sus manufacturas (161.52).	Plástico y sus manufacturas (207.33).	Plástico y sus manufacturas (282.38).
4	Vehículos automóviles, tractores y velocípedos (134.8).	Vehículos automóviles, tractores y velocípedos (202.02).	Vehículos automóviles, tractores y velocípedos (162.36).
5	Filamentos sintéticos o artificiales (113.29).	Filamentos sintéticos o artificiales (101.16).	Fundición, hierro y acero (161.48).

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Entre paréntesis los valores de las exportaciones de esos productos.

Aproximadamente el 85% de las exportaciones de Corea a México es de bienes intermedios para la manufactura, que en su mayoría se incorporan a sectores como el automotriz, el electrónico o de tecnologías de la información para su futura exportación (a EU principalmente).

Tabla 3.7 – Importaciones mexicanas de Corea del Sur de 2005 a 2007

Año →	2005	2006	2007
Monto USD →	\$ 6,495.89	\$ 10,621.40	\$ 12,615.53
Valor de Imp. aCorea	2.93 %	4.15 %	4.45 %
Productos ↓			
1	Maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (3114.38).	Maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (5292.5).	Maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes (5700.42).
2	Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos (1505.92).	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía (1676.19).	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía (3082.66).
3	Plástico y sus manufacturas (396.08).	Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos (1293.22).	Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos (1253.8).
4	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía (229.26).	Vehículos automóbiles, tractores y velocípedos (429.94).	Vehículos automóbiles, tractores y velocípedos (511.12).
5	Fundición, hierro y acero (209.9).	Plástico y sus manufacturas (402.61).	Plástico y sus manufacturas (404.59).
6	Vehículos automóbiles, tractores y velocípedos (185.96).	Fundición, hierro y acero (335.02).	Combustibles minerales, aceites minerales (351.32).
7	Vidrio y sus manufacturas (178.44).	Combustibles minerales, aceites minerales (160.85).	Fundición, hierro y acero (270.34).

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Así como los datos de la balanza comercial difieren unos de otros de los de la Secretaría de Economía y los de Kotra, así también hay diferencias en los productos importados y exportados, por parte de la oficina coreana KITA¹⁰, y esto se da principalmente por fallas en los registros de las exportaciones, ejemplo de esto son las exportaciones del té verde que primero se hacen los registros en EU, aunque el destino final es Corea; de igual forma ocurre con Corea, que registra sus exportaciones a EU, aunque su destino final sea México, ya que los productos coreanos, primero llegan a EU (al puerto de San Diego principalmente), y posteriormente son enviados a México.

Tabla 3.8 – Productos que Corea importa de México de 2006 a 2007

		2006	2007	Cambio %
Total	→	798	1,013	19.1
Productos	↓			
Cobre sin refinar		133	145	8.9
Minerales de zinc		91	83	8.9
Productos de acero semi-acabados.		0	70	-
Aparatos de transmisión de cable.		39	56	41.5
Scrab de cobre.		47	47	0
Componentes de aparatos de telecomunicación inalámbrica.		42	42	0
Sal		35	36	2.7
Chatarra de acero.		1	28	1,981
Componentes de aparatos de control automático.		23	24	3.8
Aparatos de control automático		28	21	-26.3

Elaboración propia con datos de KITA.

¹⁰ KITA Korea International Trade Assosiation.

Tabla 3.9 – Productos que Corea exporta a México de 2006 a 2007

		2006	2007	Cambio %
Total	→	6,285	7,482	26.9
Productos	↓			
Pantallas planas		1,097	2,387	117.7
TV a color		1,509	1,497	-8
Coches (1500 a 3000 cc).		0	300	-
Componentes automotrices.		100	284	184.6
Teléfonos de CDMA.		0	267	-
Componentes de equipos de telecomunicación inalámbrica		337	258	-23.5
Acero galvanizado.		79	142	78.4
Data display¹¹.		132	121	-8.4
Otros teléfonos inalámbricos.		0	103	-
Polietileno.		137	88	-35.5

Elaboración propia con datos de KITA.

3.1.2.1 Productos mexicanos que han entrado exitosamente a Corea del Sur

Por su parte, entre los productos mexicanos que desde el año de 2006 han entraron exitosamente a la península coreana, se encuentran productos tradicionales y de gran aceptación a nivel mundial, como lo son: el tequila, el aguacate, dulces, etc., además de algunos productos del mar como: el calamar sazonado y la sal de mar, que es un producto de alta demanda en el país asiático.

¹¹ Son pantallas que muestran datos que son muy utilizadas en los aeropuertos (para indicar las llegadas y salidas), en las calles o carreteras para indicar desviaciones, distancias; en los cines (para anunciar los horarios de películas), en los estadios para señalar estadísticas.

Tabla 3.10 – Productos que penetraron exitosamente al mercado de Corea durante 2006

Producto ↓	M totales de Corea	X mexicanas a Corea	% de participación
Tequila	1,825	1,427	78.2
Goma de mascar	841	328	39.0
Sal de mar	107,835	34,742	32.2
Aguacate	1,966	419	21.3
Calamar Sazonado	26,760	1,295	4.8
Carne de Res	593,617	17,510	2.9
Dulces y Caramelos	44,276	1,108	2.5

Elaboración propia con datos de Bancomext.

El porcentaje de participación se refiere al porcentaje de productos de origen mexicano que se venden en el mercado coreano.

Montos en miles de USD.

Desde 2006 por cuestiones de índole fitosanitaria, no está permitida la importación a Corea de frutas y vegetales frescos, y para el caso de México, sólo puede entrar el aguacate, plátano, piña y coco.

3.1.3 Inversión mexicana en Corea del Sur

La inversión mexicana en Corea del Sur es prácticamente insignificante, ya que desde 1997 sólo cuatro empresas han invertido en dicho país, además de que dos de las cuatro son empresas de origen chino establecidas en México.

Tabla 3.11 – Inversión mexicana en Corea del Sur

Empresa	↓	Monto (USD)	Fecha
Total	→	2,957,807	
Industriales pesqueros exportadores de Guaymas		56,000	15 de Abril de 1997
Solvay química y minera SA		2,767,000	9 de Septiembre de 1999
Zhang Lu Ling Yun		92,307	30 de Abril de 2001
Zhang Lu Ling Yun		42,500	23 de Diciembre de 2003

Elaboración propia con datos de Kotra.

Como se aprecia en la tabla, la inversión mexicana en Corea en diez años no ha llegado ni a los 3 millones de USD, sin embargo, en Corea existen múltiples restaurantes de comida mexicana en varias ciudades como Seúl, Busan y Ulsan principalmente, que en su mayoría son propiedad de mexicanos radicados en Corea.

3.1.4 Inversión coreana en México

Corea es un país que por el tamaño de las empresas que tiene, invierte mucho en el extranjero, sin embargo, en México la inversión por parte de empresas surcoreanas no se manifiesta hasta finales de los ochenta¹², en 1994, las empresas coreanas alentadas por el TLCAN, y por el aumento de los costos de producción en Corea, deciden incrementar su inversión en México¹³, donde más del 83% ha sido destinado al sector eléctrico-electrónico, lo que ha provocado que los productos eléctricos y sus partes sean de los principales productos que exporta México¹⁴.

¹² El Chaebol Samsung estableció su primera planta productora en 1988 en Tijuana, Baja California Norte, destinada a la producción de televisores.

¹³ En la actualidad, más del 35% de las empresas coreanas en México, están localizadas en Baja California Norte.

¹⁴ Los datos de las exportaciones mexicanas de aparatos eléctricos pueden verse en las tablas del punto 3.1.2 de este capítulo.

México y Corea desde el 14 de diciembre de 2000, tienen vigente un Acuerdo Para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones APPRI¹⁵.

Al mes de septiembre de 2006 había 1,105 sociedades mexicanas con participación coreana en su capital, lo que representa el 3.2% del total de sociedades con IED registradas en México.

3.1.4.1 Inversión coreana por sectores y por año

Con el paso de los años Corea comenzó a invertir en áreas intensivas en capital y tecnología con lo que se dio un cambio al dejar de considerar a México sólo como un país atractivo por su mano de obra barata, para considerarlo un lugar estratégico para producir artículos de mediana y alta tecnología.

En la siguiente tabla, se aprecia que la manufactura y el comercio son los dos sectores con mayores niveles de inversión dentro del periodo estudiado, y por el contrario, los transportes y comunicaciones, los servicios financieros, servicios comunales y sociales (hoteles y restaurantes), y la minería, son sectores que no presentaron inversión coreana, pero con la llegada de Posco en 2006 a México, aumentaron las probabilidades de inversión coreana en el sector minero. A continuación se mostrará una tabla con los datos de la inversión coreana en México de 2000 a 2007.

¹⁵ El APPRI firmado entre México y Corea, a pesar de entrar en vigor en diciembre de 2000, no fue hasta el 9 de agosto de 2002 cuando fue publicado en el Diario Oficial de la Federación.

Tabla 3.12 – Inversión Coreana en México de 2000 a 2007 por sectores económicos

Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total \$331.6	30.1	50.4	31.7	57.1	33.6	96.3	56.1	-23.7
Agricultura		.2						
Minería y E.								
Manufactura	17.4	38.1	22.2	35.7	16.5	49.5	49.9	-28.6
Construcción	.1	.2		1				
Comercio	11.1	11.7	8.6	19.6	14.9	46.3	4.8	4.3
T. y C.						.1		
Serv. Fin.						.1		
Serv. Com.	1.5	.2	.9	.8	2.2	.3	1.4	.6

Elaboración propia, con datos de Secretaría de Economía.

Periodo de materialización: Primer trimestre de 2000 al cuarto trimestre de 2007.

Serv. Com. Son los servicios como hoteles y restaurantes.

No incluye los montos estimados de inversiones externas que se sabe ya fueron realizados pero que aún no han sido registrados ante la Dirección General de Inversión Extranjera DGIE.

La manufactura y el comercio sin duda son los sectores más importantes para los coreanos en términos de inversión. En todos los años se han registrado montos invertidos para estos dos sectores a diferencia del sector agrícola y el financiero, donde prácticamente la inversión no existe. Por su parte, en los servicios comunales (restaurantes básicamente), la inversión es reducida, sin embargo es constante, lo que está muy ligado con la amplia colonia coreana radicada en México¹⁶.

3.1.4.2 Inversión coreana por entidad federativa

Teniendo en cuenta que la mayoría de las empresas del país asiático están enfocadas a las exportaciones a EU, resulta lógico que el 60% de ellas estén establecidas en los estados fronterizos del norte de México.

¹⁶ En el año 2005 había más de 33 mil coreanos radicando en México, muchos de los cuales son descendientes de anteriores inmigrantes.

De 2000 a 2007, la inversión de capital coreano en México ocupó el tercer lugar dentro de los países pertenecientes al Este de Asia, sólo después de Japón y Singapur. Para 2006, la localización de las empresas coreanas en México estaba de la siguiente forma:

Tabla 3.13 – Localización de las empresas coreanas en México.

Estado ↓	Número de empresas ↓ / Total → 105
Baja California Norte	37
Chihuahua	4
Coahuila	3
Distrito Federal	7
Estado de México	8
Guanajuato	5
Hidalgo	3
Jalisco	3
Nuevo León	7
Puebla	8
Querétaro	8
Sonora	8
Tamaulipas	4

Elaboración propia, con datos de Bancomext.

Las empresas coreanas tienen una clara preferencia por Baja California Norte, más del 35% se localiza en aquella entidad fronteriza, esto totalmente alentado por la prioridad exportadora de dichas empresas. Los estados que le siguen en número de empresas, son el Estado de México, Puebla, Querétaro y Sonora con 8 empresas cada uno de ellos. En el año de 2006, el número total de empresas coreanas con inversión en México fue de 1063, de las cuales 627, el 59% estaban destinadas al comercio y 313 que representa el 29.4%, a la industria manufacturera. Estos dos sectores son los más representativos de la inversión coreana en México, y a su vez, las empresas coreanas en México dan empleo a más de 30 mil personas. Otro dato importante como ya lo vimos en la tabla de la localización de las empresas coreanas en México, es la preferencia que existe sobre Baja California Norte, y

eso es muy evidente en las inversiones, ya que de los ocho años de estudio, sólo en 2005 y 2006, no estuvo dentro de los dos primeros estados receptores de inversión. De igual forma el DF, sólo durante dos años (2000 y 2004), no figuró dentro de los dos principales estados receptores.

Tabla 3.14 – Montos invertidos acumulados de Corea en México de 2000 a 2007 por sectores

	Monto	Estado más beneficiado
Total →	331.6	
Sector ↓		
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.	.2	Colima 0.2
Minería y extracción de petróleo.	0	
Industrias manufactureras. Incluye los establecimientos maquiladores.	200.8	N.L. 87.8 *
Construcción.	1.3	D.F. 1.2
Comercio.	121.3	D.F. 104.6
Transportes y comunicaciones.	.1	D.F. 0.1
Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.	0	
Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.	7.9	D.F. 5.4

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

*Baja California también recibió un importante flujo de inversión, 72.5 millones de USD.

Montos en millones de USD y van del primer trimestre de 2000 al cuarto trimestre de 2007.

El sector más beneficiado por el dinero coreano fue el de las industrias manufactureras, reportando más del 60% del total registrado de 2000 a 2007. Y por el contrario la inexistente inversión en servicios financieros por parte de las empresas coreanas, a pesar de que Corea tiene a 4 de las 500 mayores empresas en el mundo que ofrecen servicios financieros (Samsung Life Insurance, Woori Finance Holdings, Kookmin Bank y Shinhan Financial Group¹⁷).

¹⁷ Este último banco tiene oficinas de representación en México.

Tabla 3.15 – Estados con mayor inversión coreana de 2000 a 2007

Estado →	BCN	DF	NL	EM
Monto →	\$ 72.8	\$ 109.5	\$ 89.1	\$ 16.2
Año ↓				
2000	12.9	-3.7	8.3	1.3
2001	13.4	18.4	9.1	1.1
2002	14.9	9.9	3.0	.9
2003	10.2	22.5	20.0	.7
2004	11.0	4.5	5.2	11.1
2005	3.7	47.8	42.6	-9
2006	3.9	5.3	31.7	1.7
2007	2.8	4.8	-30.8	.3

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Montos en millones de USD.

Monto del primer trimestre de 2000 al cuarto trimestre de 2007.

Uno de los detalles importantes que nos muestra esta tabla es que a pesar de la preferencia surcoreana por establecer empresas en BCN, el DF es la entidad federativa que durante los años de 2000 a 2007 fue la que mayores flujos de IED coreana recibió, esto debido a que el dinero que llega a México, se registra en el DF, ya que en él se establecen las oficinas centrales de prácticamente todas las compañías coreanas que tienen intereses en México e incluso en América Latina, y posteriormente se canaliza a las plantas localizadas en los diversos estados de la República.

Finalmente, respecto a las estadísticas de inversión tanto de Corea como de México, hay diferencias destacables, principalmente porque parte de esta inversión se realiza por las subsidiarias en los EU, por lo que para efectos de la contabilidad nacional estas inversiones se registran como estadounidenses y no como surcoreanas.

3.1.4.3 Inversión de los Chaebols en México

En este apartado revisaremos las inversiones que han formalizado a últimas fechas estos conglomerados y los proyectos que tienen en puerta para nuestro país.

Samsung Electronics México empresa líder en la creación de enseres mayores¹⁸, invertirá 120 millones de dólares en su planta ubicada en el estado de Querétaro con la finalidad de ampliar su capacidad de producción en un 300 %.

La inversión se realizará a partir de 2008, y hasta el 2013, aumentando con esto la producción de refrigeradores de 300 mil a 1.5 millones de unidades, y lavadoras de 300 mil a 800 mil unidades. De este aumento en la producción se estima que el 20% será destinado al consumo mexicano, el 60% para el mercado de EU y el restante 20% a los países de América del Sur.

Con esta inversión en la planta de Querétaro, se podrá ofrecer empleo a 1,900 personas más de las que ya se tienen empleadas, entre las que destacan ingenieros y personal calificado en la producción de electrodomésticos.

Por su parte LG, con el objetivo de colocarse entre las tres empresas líderes del mercado mundial de electrónica, línea blanca y telefonía celular para el año 2010, la casa matriz reorganizó sus operaciones en regiones geográficas para compartir las estrategias de negocio en países con similitudes. De esta manera, México quedó incorporado a la región Norteamérica¹⁹, que también incluye a EU y Canadá.

En 2005 se llevó a cabo la inauguración en México de la LG Air Conditioning Academy, que es un centro de capacitación en acondicionadores de aire, único de su tipo en Latinoamérica, para el cual la empresa invirtió más de 10 millones de pesos.

Posco, el gigante surcoreano del acero, en septiembre de 2006 anunció que invertiría 250 millones de dólares para establecer una planta en el norte de México, y capitalizar la

¹⁸ Enseres mayores son los utensilio, muebles, instrumentos necesarios para una casa, como secadoras de ropa, lavadoras, estufas, refrigeradores, lava vajillas, etc.

¹⁹ Samsung de igual forma incorporo a México a la región de Norteamérica.

creciente industria automotriz tanto en México como en EU. La construcción de dicha planta sería la primera operación de la firma coreana en Latinoamérica, que tendrá una capacidad anual de 400 mil toneladas de láminas de acero galvanizado, utilizadas para cubrir la demanda de la industria automovilística tanto en México, como en los Estados Unidos.

La planta inició su construcción en Altamira²⁰, ciudad industrial en el fronterizo estado de Tamaulipas, en septiembre de 2007, y se prevé que sus operaciones comiencen en 2009, según indicó Posco (Pohang Iron and Steel Co.), empresa manufacturera de acero, establecida por el gobierno surcoreano en abril de 1968.

Para ello, Posco firmó una carta de entendimiento con las autoridades de Altamira y un complejo industrial en esa ciudad, así como con el gobierno estatal, de acuerdo con un despacho de la agencia surcoreana de noticias Yonhap.

El gobierno mexicano acordó dar varios beneficios en impuestos y subsidios para los costos de capacitación de empleados, indicó la compañía que busca expandir sus ventas y garantizar el suministro a sus clientes tanto en México como en los EU.

Posco eligió a México para establecer su nueva planta por los bajos costos de mano de obra y la elevada demanda de General Motors Corp., Hyundai Motor Co., y otros fabricantes de vehículos en esta nación latinoamericana y en los EU.

La demanda de acero galvanizado en esta región es de 1.6 millones de toneladas por año, muy por arriba de las 200 mil toneladas producidas por plantas de acero en México²¹ y áreas del sur estadounidense, estimó Posco, que fue privatizada en el año 2000.

La empresa indicó que analizaba construir una planta en Vietnam en agosto de 2006, a menos de un año de que anunció un proyecto similar en India para producir 12 millones de toneladas de acero, con una inversión total de 1.2 mil millones de dólares.

²⁰ Altamira está ubicada en el sur del estado de Tamaulipas y esta muy cerca del puerto industrial, que por su extensión es el más grande de América Latina.

²¹ Con una inversión que asciende a los 23 millones de dólares, se inauguró el 27 de noviembre de 2008 la planta de la empresa coreana Posco en San Luis Potosí, dedicada al corte de acero para la industria automotriz, con una capacidad para procesar 170 mil toneladas al año.

El presidente de Posco México²², indico: “Realizamos un estudio de factibilidad en 2005 y nos pareció que México es un buen lugar para ingresar al mercado estadounidense. Es un buen lugar para acceder a los mercados de EU y Canadá e internamente, en México”. También indicó que el destino final de los productos siderúrgicos que produzca Posco en México serán las compañías automotrices de México y de EU, donde el 60% de los productos se destinará al mercado local mexicano y el 40% restante se exportará al mercado estadounidense. El proyecto generará mil empleos durante la etapa de construcción y 300 más, de forma permanente cuando comience a operar la planta en el segundo semestre de 2009.

El diplomático externó, que el desarrollo puede ser impulsado para el buen desempeño en las exportaciones ya que ambos países gozan de ventajas comparativas que pueden complementarse mediante el fomento al comercio, la producción y exportación de acero, que es una actividad fundamental para el crecimiento de Corea así como para México²³.

3.2 Perspectivas para México de un TLC con Corea del Sur

Un Tratado de Libre Comercio con Corea es un tema delicado para la economía mexicana, debido a que hay varios actores tanto políticos como económicos que no están muy convencidos de dicho acuerdo. Por ejemplo, en una entrevista del 14 de abril de 2008 que dieron el director técnico de comercio exterior del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Fernando Ruiz Huarte, y el presidente del Consejo Nacional Agropecuario, Jaime Yesaki a *El Financiero* recordaron que desde hace tiempo el Consejo Coordinador Empresarial pidió al gobierno ya no firmar mas acuerdos comerciales.

Ruiz Huarte mencionó que la firma de futuros tratados debe darse en función de que se retome la competitividad, además de que se tienen que respetar los productos sensibles que hay en los bienes industriales y agrícolas.

²² Sr.Min Dong Kim.

²³ “Diario y Semanario” 6 de septiembre de 2007.

De igual forma la iniciativa privada (IP), desde hace tiempo recomendó al gobierno mexicano mejorar la competitividad antes de firmar otro TLC, ya que si no se hace, al competir con otros países, nos colocaría en desventaja. A este respecto es importante mencionar que si ya se han firmado acuerdos comerciales con tres de las cuatro mayores potencias comerciales del mundo (Japón, Unión Europea y EU), y que en aquellos momentos no se le dio mayor relevancia al tema de la competitividad, ni a la asimetría en el tamaño de las economías, no es lógico que ahora sí sea relevante el tema de la competitividad con Corea, una economía mucho más pequeña que las tres anteriormente mencionadas.

Sin lugar a dudas uno de los sectores que más oposición ha mostrado a un TLC con Corea es el sector automotriz. El presidente de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), Eduardo Solís, el 14 de agosto de 2008 declaró: “La industria coreana es fuerte, se ubica en la quinta posición entre los mayores fabricantes automotrices de mundo, y produce autos de un segmento pequeño, con lo que puede sin duda afectar a nuestro mercado doméstico de una manera desmedida”.²⁴

Durante la primera semana de febrero de 2006, el embajador coreano en México, Jong Chan Won, dijo que las inversiones son el tema primordial a negociar en un Acuerdo de Complementación Económica (ACE). Asimismo los empresarios de su país están interesados en el sector agropecuario, sobre todo en materia de alimentos – recordemos que Corea importa el 60% de sus alimentos-, de igual forma explicó que se trataría de un acuerdo económico limitado que se centraría en los temas de inversión y transferencia de tecnología, lo que podría equilibrar el elevado déficit comercial de México con la nación asiática.

México y Corea del Sur reanudaron los diálogos de negociación en octubre de 2007, luego de que en junio de 2006 se suspendieran por falta de acuerdos en las posiciones presentadas por ambas naciones. Uno de los intereses que tienen ambas naciones por firmar un TLC, es el hecho de aumentar su presencia en Asia como en América respectivamente.

²⁴ Adelante se ampliara la información sobre el caso automotriz.

Dicho TLC sería importante para México, ya que si tomamos en cuenta que la balanza comercial presentó un amplio déficit para México de casi 12 mil millones de USD (según la Secretaría de Economía), en 2007 (Corea exporta diversas variedades de productos sin pagar aranceles, ya que se trata de insumos y productos que no se encuentran en el mercado mexicano, en cambio los productos mexicanos sí enfrentan dificultades en el mercado coreano), un tratado comercial beneficiaría a México debido a que dicho acuerdo podría impulsar las exportaciones de productos mexicanos y reducir un poco el déficit existente. La evolución del intercambio comercial durante los últimos siete años creció más de 9 mil millones de USD (en su mayoría impulsado por las exportaciones coreanas a México).

Durante el primer encuentro²⁵, se acordó que los temas que serán incluidos en el acuerdo comercial, serán los (más comunes), siguientes: el acceso a mercados, procedimientos aduaneros, medidas sanitarias y fitosanitarias, inversión, servicios, competencia, propiedad intelectual y comercio electrónico.

En lo referente a las medidas sanitarias y fitosanitarias, México ha tenido algunos inconvenientes, ya que hay productos mexicanos que han visto restringida su entrada al mercado surcoreano a causa de este problema. Y respecto a los servicios, como ya vimos, es nula la inversión coreana en este sector.

El director del Ministerio de Acuerdos Extranjeros y Comercio (MOFAT) comentó: “México debe aprovechar su apertura comercial con los diversos países para hacerlos competir dentro de su mercado (México), y obtener la mejor ventaja de ellos”.

²⁵ El primer encuentro para llevar a cabo un TLC entre México y Corea se realizó en la primera semana de febrero de 2006.

A pesar de que ya están avanzadas las pláticas respecto a un TLC México –Corea del Sur, las negociaciones se están dando un tanto fuera de la ley, esto debido a que desde marzo de 2005 se agregó al artículo 3 de la Ley sobre la aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica, una nueva fracción, la VII, en donde se obliga al Ejecutivo que ante cualquier intención de negociar un acuerdo comercial con otro país, primero se debe consultar al Congreso, para que esté, le aconseje sobre los términos bajo los que se debe hacer la negociación.

3.2.1 Cronología de los acercamientos entre México y Corea del Sur

Los acercamientos entre México y Corea del Sur referentes a un acuerdo comercial datan de 2006, sin embargo desde la firma del TLC México-Japón, Corea consideró pertinente negociar un TLC con México. A pesar de que aún no ha habido un intercambio de posiciones oficial entre ambos países para la firma del tratado comercial, el 92% de las exportaciones coreanas a México ya entran libres de arancel a través de los Programas de Promoción Sectorial²⁶ (PROSEC).

En una primera instancia se buscó un Acuerdo de Complementación Económica (ACE) con Corea para así obtener reciprocidad en el aspecto arancelario, esto porque la mayor parte de las importaciones que México realiza de Corea, pagan en promedio el 2% de aranceles, mientras que la mayoría de los productos agrícolas mexicanos con potencial exportador se enfrentan a elevados aranceles en Corea.

²⁶ Los PROSEC son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel ad-valorem preferencial (Impuesto General de Importación), diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional. Los beneficios del programa son únicamente respecto de los bienes a importar contenidos en el sector de que se trate, es decir, para la producción de una mercancía no podrá importarse un bien contenido en un sector diferente.

Tabla 3.16 – Cronología de los acercamientos entre México y Corea del Sur

Fecha	Acontecimiento
Febrero 2006	Primer encuentro entre México y Corea, donde se acuerdan los temas a incluir (aquí se buscaba un Acuerdo Económico de Complementación Económica).
Junio 2006	Se suspenden las negociaciones (después de 3 rondas de conversaciones), por falta de acuerdos en las posiciones presentadas por ambas partes.
Julio 2007	Hubo encuentros entre ambas partes, con la intención de profundizar las relaciones comerciales en el ACE.
Agosto 2007	Se realizan consultas a nivel técnico para concretar un TLC, y se anuncia ²⁷ el reinicio de las negociaciones para un TLC.
Octubre 2007	Se reanudan los diálogos de negociación.
Diciembre 2007	Primera ronda de negociaciones con Corea para un TLC.
Junio 2008	Segunda ronda de negociaciones con Corea para un TLC.
Noviembre 2008	La SE descarta en el corto plazo la firma de un TLC México – Corea del Sur.

Elaboración propia, fuentes diversas.

3.3 Sectores mexicanos que se beneficiarían con un TLC con Corea del Sur

El mercado coreano es atractivo para México por varios aspectos, entre ellos, su elevado poder adquisitivo en comparación con México, además de que hay buena aceptación de algunos productos como la comida mexicana –cerveza, carne, chiles, café, tequila, dulces-.

A continuación se enumeran algunas de las características de dicho mercado para México:

- Ingreso per cápita de Corea 24,800 USD.
- Rápido y consistente crecimiento de consumo.
- Consumidores abiertos que buscan nuevos productos (jóvenes principalmente).
- Alta dependencia alimenticia del exterior.
- Importaciones de alimentos entre el 60 y 70%.

²⁷ Dicho anuncio se dio poco más de un mes después de la firma del TLC Corea-EU KORUS-FTA.

- Altas importaciones de productos minerales.

Un sector que se vería beneficiado con la firma de un TLC sería el sector de la aviación, ya que en la reciente reunión del G-8 que se llevó a cabo en el Japón en julio de 2008 y a la que asistieron tanto el gobierno mexicano como el coreano, se acordó abrir un servicio de vuelos directos entre la Ciudad de México y Seúl, esto para incrementar el flujo de personas²⁸ y el intercambio comercial.

Es importante para México negociar en el corto plazo un tratado de libre comercio con Corea, dado que el país asiático al ya haber firmado un TLC con EU –que aún no es ratificado ni por la Asamblea coreana, ni por el Congreso estadounidense-, y en un futuro posiblemente firme otro con Canadá, podría perjudicar a México en el aspecto de las inversiones, puesto que Corea ya no vería a México como opción para llegar a los mercados de Norteamérica, y además de que en el aspecto alimenticio, México también se vería afectado por los altos subsidios que reciben los agricultores estadounidenses lo que hace muy difícil que los productos mexicanos puedan competir en precio con los productos de EU en el mercado coreano.

3.3.1 Productos mexicanos potenciales a ser exportados a Corea del Sur

Los productos mexicanos con mayor potencial en el mercado coreano son:

- Productos alimenticios:
 - ❖ Carne de res y de cerdo.
 - El consumo de este producto es alto, y aunque hay producción interna, se necesita mayor importación de cortes.
 - ❖ Pescados y mariscos (principalmente calamar sazonado).
 - Existe un gran consumo en Corea del calamar sazonado y México es de los principales proveedores.

²⁸ Recordemos que en México radican más de 30 mil coreanos, ya sea nacidos o de descendencia, y que aprovecharían estos vuelos, que les evitarían las molestas escalas.

- ❖ Confitería (chocolates, dulces y chicles)
 - Son productos de novedad, como los dulces con sabor a frutas tropicales, dulces de dos sabores y paletas rellenas.
- ❖ Tequila
 - Se incrementa cada vez más su consumo entre los jóvenes, además de que es un producto de moda mundial.
- ❖ Cerveza, café, jugos concentrados de frutas.
- ❖ Chiles, pimientos, mezclas de picantes, salsa picante.
- ❖ Nopal y miel
- ❖ Aguacate.
 - Su consumo está creciendo, además de que se utiliza en algunos platillos coreanos.
- Productos industriales:
 - ❖ Autopartes.
 - ❖ Componentes electrónicos.
 - ❖ Computadoras, sensores, radios.
 - ❖ Prendas de punto.
 - ❖ Productos de acero.
 - ❖ Productos químicos.

En mayo de 2008 se celebró en Seúl, la feria más grande del sector alimenticio de Corea, la “Seul Food & Hotel”, donde México participó con nueve empresas que estuvieron enfocadas a la promoción de productos cárnicos, lácteos, salsas, aguacate y café.

Referente a la carne de cerdo, México tiene amplias oportunidades de introducir su carne al país asiático, esto debido al problema que a principios del 2008 se presentó con las importaciones de este producto procedentes de Chile (Chile junto con EU son los principales competidores de México en este rubro), donde el Servicio Nacional de Cuarentena Surcoreano (NVRQS), anunció que intensificarían las inspecciones sobre todas las importaciones de carne de cerdo proveniente de Chile. Esta medida se tomó luego de

que se encontrara un segundo paquete contaminado con niveles de dioxina²⁹ superiores a lo establecido. México es uno de los 18 países autorizados para exportar carne de cerdo a Corea, (Sonora y Yucatán son los únicos estados que pueden vender este tipo de carne al país asiático), y en 2007 exportó 5 millones de USD, monto que podría incrementarse 10% con la firma de un TLC. Las exportaciones mexicanas de carne de res en 2007 sumaron 2 mil toneladas, que significó 30 millones de USD.

Otro de los productos que México podría exportar a Corea es el petróleo³⁰. En las épocas recientes debido a las alzas en los precios del crudo, las autoridades coreanas han hecho esfuerzos (como se vio en el capítulo anterior), para reducir las importaciones del crudo, además de recurrir a energías alternativas como la nuclear. Corea está interesado en el sector energético mexicano, situación que se podría aprovechar para el beneficio de México, al utilizar la asesoría de uno de los principales productores de petroquímica.

3.3.2 Nichos de mercado

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), ha elaborado una lista de los nichos de mercado con la ayuda de sus representaciones en el exterior, además de las embajadas, consulados, etc., que podrán facilitar información para las empresas mexicanas que deseen invertir o promover sus productos en el exterior. En este apartado están los nichos de mercado para los productos mexicanos en Corea del Sur.

Los nichos de mercado (a diferencia de los segmentos de mercado que son grupos de mayor tamaño y de fácil identificación), es un grupo más reducido de productos.

²⁹ La dioxina es la substancia que se genera al quemar plaguicidas y en niveles superiores a lo establecido causa cáncer (cuando los restaurantes de comida rápida cambiaron sus recipientes de uncel por recipientes de papel, uno de los motivos fue la presencia de dioxina).

³⁰ Dentro de la última reunión del G-8 en Japón de mayo de 2008, Corea y Brasil tuvieron un acercamiento en materia energética, ya que el Presidente coreano Lee Myung-bak le pidió a su homólogo brasileño que apoye a las empresas surcoreanas que se encuentran en la búsqueda de posibles inversiones en los sectores extractivos y energéticos.

A continuación se presentarán una serie de listas, en las que se mostrarán los nichos de mercado más importantes (según Bancomext), en el mercado coreano. Bancomext clasifica a los nichos de mercado en tres grupos, dependiendo de su situación y su potencialidad en los mercados internacionales, las letras A, B y C serán utilizadas en todos los nichos de mercado de este apartado, y significan:

A – Nichos relacionados con proyectos de exportación.

B – Nichos relevantes que están fuera de los proyectos de exportación.

C – Nichos de promoción global.

Tabla 3.17 – Nichos de mercado para alimentos frescos y procesados para 2006

Producto	A	B	C
Ajonjolí			©
Alimentos Estilo Mexicano	©		
Artículos de confitería sin cacao	©		
Cacao y sus preparaciones	©		
Café e infusiones procesadas		©	
Carne de cerdo y de res	©		
Chiles en conserva	©		
Condimentos alimenticios	©		
Conservas alimenticias	©		
Frutas congeladas y procesadas	©		
Guacamole (congelado)	©		
Hortalizas congeladas y procesadas	©		
Jugo de frutas	©		
Salsas	©		
Sopas y otras preparaciones alimenticias		©	
Tequila y / o mezcal (embasado de origen)	©		
Tortillas de maíz (congeladas)	©		
Vino de mesa (embasado de origen)		©	

Elaboración propia con datos de Bancomext.

Los productos alimenticios son nichos muy importantes dentro del mercado coreano, como se vio anteriormente.

Corea del Sur importa entre el 60% y el 70% de sus alimentos, así que definitivamente es una gran oportunidad para los productos mexicanos, aunque claro, hay que tomar en cuenta las barreras arancelarias, y la negativa del sector agrícola en Corea para que puedan ingresar los productos mexicanos de este sector al país asiático.

Tabla 3.17 – Nichos de mercado³¹ para pescados, acuícolas y frutas para 2006

Producto	A	B	C
Calamar			©
Camarón			©
Congelados			©
Langosta viva			©
Pepino de mar			©
Sandia			©

Elaboración propia con datos de Bancomext.

Tabla 3.18 - Nichos de mercado para productos eléctricos y electrónicos* para 2006.

Producto	A	B	C
Capacitadores			©
Conectores			©
Interruptores			©
Resistores			©
Transformadores			©

Elaboración propia con datos de Bancomext.

*para 2006 no hubo nichos de mercado en la electrónica.

³¹ La información sobre nichos de mercado permite al empresario mexicano tener información sobre oportunidades específicas para incorporar sus productos al mercado coreano.

Tabla 3.19 - Nichos de mercado para productos del sector automotriz para 2006.

Producto	A	B	C
Filtros de aceite y agua		©	
Radiadores		©	
Sistemas de suspensión y partes.	©		

Elaboración propia con datos de Bancomext.

Tabla 3.20 - Nichos de mercado de materiales para la construcción en 2006.

Producto	A	B	C
Materiales para construcción en general			©

Elaboración propia con datos de Bancomext.

Tabla 3.21 - Nichos de mercado para regalos en 2006.

Producto	A	B	C
Joyería de plata		©	

Elaboración propia con datos de Bancomext.

Como se puede ver en la información anterior, hay una gran potencialidad para los productos mexicanos en el mercado surcoreano. Por ejemplo, hay catorce productos que ya están dentro de los proyectos de exportación, ya sea para iniciar su exportación, o incrementarla; además hay seis productos en esta lista que a pesar de ser importantes dentro de las exportaciones mexicanas, no figuran proyectos relevantes para llevar estos productos a Corea. Un claro ejemplo es la plata, que siendo un producto de calidad internacional y que además México cuenta con el mayor productor de plata en el mundo (Grupo Peñoles), no es un producto que tenga muchas oportunidades en el mercado coreano³², porque de

³² Estos datos son de personas coreanas cuestionadas para fines de este trabajo.

acuerdo a lo que manifiestan los surcoreanos, la joyería de plata requiere ciertos cuidados para que no se oxide o ensucie, y ello no es del agrado de los asiáticos³³.

3.3.2.1 Situación del sector automotriz

Uno de los sectores que mayor polémica presenta referente a un acuerdo comercial con Corea del Sur es el sector automotriz, ya que por un lado están las armadoras coreanas como Hyundai, Kia y GM Daewoo que estarían interesadas en ingresar al mercado nacional, además de que el chaebol Posco, ha concluido su planta en San Luis Potosí y está en proceso de terminar su planta en Altamira Tamaulipas, destinada a la producción de láminas de acero galvanizado, utilizadas para la fabricación de automóviles. Y por otro lado, la CONCAMIN³⁴ y la industria automotriz establecida en México, específicamente la AMIA han advertido que se podría presentar un desplazamiento de la producción automotriz mexicana, ya que prevé que de concretarse un TLC entre México y Corea, las importaciones coreanas podrían desplazar hasta el 5% de la producción nacional debido a la competencia que este tratado traería, además de las barreras arancelarias que prevalecen en Corea. Por ejemplo, el gobierno coreano (mediante impuestos), ha inducido que los consumidores coreanos tengan preferencias por los productos hechos en Corea, lo que provoca que sólo importe el 2% de los automóviles.

México ha eliminado los aranceles de los productores de Alemania, Canadá, España, EU y de Francia, y mediante cupos, a los productos de Japón, mientras que sigue imponiendo un arancel del 50% a los automóviles originarios de Corea.

El sector automotriz (básicamente autopartes), es uno de los sectores con potencial de exportación de México a Corea, y en mayor medida de Corea a México. Por ejemplo, en 2006 México ocupó el décimo lugar dentro de los productores más importantes en la industria automotriz y a su vez Corea se adjudicó el quinto lugar mundial.

³³ Igual situación presentan los japoneses, que no les agrada tener mayores cuidados en este tipo de artículos.

³⁴ Confederación de Cámaras Industriales

Tabla 3.22 – Principales productores de automóviles en 2006

País	Producción de vehículos en 2006
Japón	11,484,233
EUA	11,394,199
R.P. China	7,186,708
Alemania	5,819,619
Corea del Sur	3,840,102
Francia	3,169,219
España	2,777,435
Brasil	2,611,034
Canadá	2,572,292
México	2,057,901

Elaboración propia con datos de la AMIA.

Están considerados en esta tabla tanto los vehículos ligeros como los pesados.

La producción de estos diez países representó en 2006 el 76.4% de la producción mundial con la cantidad de 52, 912,737 vehículos, y la producción conjunta de México con Corea del Sur, sumó el 8.52% del total mundial.

El mercado automovilístico mexicano, con casi 24 millones de vehículos circulando en 2006³⁵, ha ganado suficiente importancia en los últimos años como para ser considerado un mercado atractivo en la región, aunque muy por debajo del estadounidense que con un volumen de más de 240 millones de unidades³⁶, lo convierte en el mayor mercado del mundo. Mercado que está dominado por los grupos japoneses y estadounidenses que cuentan con fábricas en ambos países (México y EU).

En la anterior lista hay tres aspectos a destacar, como el hecho de que Japón por primera vez en la historia ocupó el primer lugar como armador de automóviles en el mundo, además de que China desplazó a Alemania del cuarto lugar mundial, y que desde 2004 Corea del Sur desplazó a Francia del quinto sitio, dando como resultado que tres de los cinco

³⁵ De los 24 millones de autos en el país se estima que sólo el 68% son autos legales.

³⁶ Estadísticas de Transporte de América del Norte.

principales productores de autos a nivel mundial (desde 2004), sean del Este de Asia, lo que da otro ejemplo de la importancia que han adquirido los mercados asiáticos para el mundo, y la importancia que México debe darle a Asia para los futuros acuerdos y estrategias económicas.

Las exportaciones mexicanas de autopartes³⁷, en el año de 2006 alcanzaron un valor histórico de 15 mil 218 millones de dólares, presentando una concentración en el mercado estadounidense del 93.8%, y el restante 6.2% repartido entre 118 diferentes países. En el caso de Corea del Sur, fue nuestro cliente 22 en importancia, habiendo exportado en 2006 unos escasos 12 millones 397 mil dólares.

De esta forma de 2000 a 2006, México ha importado autopartes coreanas por un monto de 858 millones de USD, a la vez que ha exportado autopartes por un monto de 49 millones de USD (tomando en cuenta que fue hasta 2002 cuando las exportaciones mexicanas de autopartes comenzaron a ser relevantes), lo que nos colocó con un déficit comercial de 809 millones de USD. Las exportaciones coreanas de 1995 a 2006 crecieron 13 veces, mientras que las exportaciones mexicanas de autopartes hacia Corea durante el mismo período sólo crecieron un 22%, explicando (en parte), el déficit comercial mexicano en este sector.

En 2007 México produjo 2.1 millones de autos, mientras Corea produjo 4.1 millones, con aumentos del 2.4 y 6.7% respectivamente. De los nueve principales productores de vehículos en el mundo, México tiene acuerdos comerciales con siete de ellos, restando sólo China y Corea del Sur, ambos del Este asiático.

La producción automotriz de Corea se basa principalmente en vehículos de pasajeros que representa más del 90% del total, le siguen la producción de camiones tanto de carga ligera³⁸ como pesada, que oscila en una producción del 6 y 7% y finalmente, la producción de autobuses que representa entre un 3 y 4% de la producción total, ejemplo de las ventajas del comercio intraindustria.

³⁷ Al momento de la negociación del TLCAN México requería que los vehículos producidos en su territorio, tuvieran al menos 36% de insumos mexicanos. Además, la legislación contemplaba una condición sobre la balanza comercial en la cual se forzaba a las plantas de autopartes o a las ensambladoras de vehículos terminados a exportar autos terminados en cantidades mayores de las partes importadas, esto para que la industria no tuviera déficit comercial.

³⁸ EU es el principal productor a nivel mundial de camiones de carga ligera en el mundo.

Corea ha optado por especializarse en la producción de automóviles baratos para su futura exportación a los mercados asiáticos, principalmente a la India. El 75% de los vehículos armados en Corea son de la coreana Hyundai-Kia (Hyundai Motor Company), después con más del 15%, General Motors – Daewoo, y con el 10% restante la Renault-Samsung y la Ssang Yong que fue adquirida por la armadora china SAIC.

Hyundai Motor Company tiene ambiciosos planes de expansión y crecimiento de su producción fuera de Corea, ya que planea aumentar su capacidad en China a 600 mil unidades, en India a 250 mil, Turquía a 120 mil y en República Checa a 300 mil, de igual forma tiene centros de investigación en los principales mercados mundiales como EU, Japón y Alemania, sin embargo Hyundai Motor Company no ha mostrado mucho interés en invertir en México debido a la alta competencia que enfrentaría con los fabricantes ya establecidos (japoneses y estadounidenses principalmente), a que debería cumplir con las normas regionales sobre contenido de los TLC; y finalmente a que ha tenido más oportunidades de inversión en los mercados antes mencionados.

Por su parte la GM Daewoo en 2007 incrementó su producción a 831 mil unidades.

Tabla 3.23 – Características de los mercados de automóviles de México y de Corea del Sur

Características	México	Corea del Sur
Estructura	El 36% del mercado es abastecido por la producción local (Chrysler, Ford, GM, Nissan y Volkswagen).	El 95% de su mercado lo abastecen empresas coreanas (Hyundai, Kia, GM Daewoo, Renault Samsung y Ssangyong).
Origen de las importaciones en 2006.	EU el 43%; Japón y Europa con 13% cada uno; y Corea el 6%. México importó 724 mil unidades en 2006.	Europa 60%; Japón 27% y EU el 7%. Corea importó en 2006 sólo 40 mil unidades.
Exportaciones en 2006	1.537 millones de unidades.	2.648 millones de unidades.

Elaboración propia con datos de la AMIA.

En lo que respecta al comercio de autopartes entre estos dos países, de los 208 millones de dólares de autopartes que México importó de Corea en 2006, sólo 20 productos concentran el 89% de las importaciones procedentes del país asiático, de los cuales, los principales productos son partes para dínamos o alternadores 28%; cajas de velocidades automáticas 15%; flechas o cigüeñales 7%; partes y accesorios en general 6%; partes para sistemas de dirección 5% y partes para asientos 5%. De los 20 principales productos que México importa de Corea actualmente, la tasa arancelaria más baja es del 10%, mientras que la más alta es de 20%.

De los 12 millones 397 mil USD de autopartes que México exportó a Corea, encontramos que 10 productos concentran el 97% de las exportaciones mexicanas destinadas al país del Este de Asia, de los cuales, los principales productos son partes para motores de émbolo 62%; arneses de uso automotriz 12%; amortiguadores 11%; partes troqueladas para carrocería 4%; guarniciones de frenos montadas 2% y bolsas de aire 2%.

La AMIA considera que un TLC con Corea, en vez de reducir el déficit comercial, lo incrementaría.

3.3.3 Productos mexicanos con posibles barreras a la entrada a Corea del Sur

Sin lugar a dudas los productos mexicanos que enfrentarían ciertos problemas para entrar al mercado coreano son los productos alimenticios, como las frutas y verduras principalmente, ya que como se mencionó anteriormente el gobierno surcoreano desde 2006, por cuestiones de índole fitosanitaria, no permite la importación de algunas frutas y vegetales frescos, sin embargo los productores y exportadores mexicanos deben buscar la forma de adaptar su oferta a las exigencias de los mercados extranjeros. Por el contrario, los productos en los que México no ha tenido problemas para exportar a Corea están: el aguacate, el plátano, la piña y el coco.

Otro aspecto muy importante es la buena asesoría y la habilidad que presenten los empresarios mexicanos a la hora de ofrecer sus productos en el mercado coreano, ya que por cuestiones de cultura, de familiaridad, de costumbres, puede resultar difícil su introducción en el mercado asiático. La asesoría por parte de coreanos puede ser fundamental para aconsejar sobre la forma de introducir los productos mexicanos en su país, por ejemplo, en la presentación del producto, la metodología de introducción y divulgación del mismo. Basta mencionar lo que hace 2 años dijo un diplomático chino en una conferencia que impartió en la Facultad de Economía de la UNAM, cuando se refirió a que México no ha sabido exportar el aguacate a China, siendo un mercado enorme en el que se podrían obtener amplios beneficios para ambos países. El diplomático comentaba que los primeros empresarios mexicanos que trataron de introducir el aguacate³⁹ a China, lo etiquetaron como “fruta”, y los chinos lo probaron sólo, situación que derivó en que el sabor no fuera de su agrado, y por ello, el fracaso en esa oportunidad de la penetración a ese país de un producto por excelencia mexicano y con alto potencial exportable al mercado chino.

³⁹ México es el principal productor de Aguacate en el mundo con casi un millón de toneladas anuales, participa con el 36% mundial, EU 185 mil, participa con el 8.8%, República Dominicana 150 mil, participa con el 7.1 %, Brasil 112 mil, participa con el 5.3% e Israel 48 mil, participa con el 2.3% del total mundial. Su volumen de producción en la última década alcanzó, en conjunto alrededor del 60%, de la producción mundial.

El error que señalaba el diplomático era que debían de haber puesto una etiqueta en cada aguacate (durante el periodo de introducción), que dijera que se comía como complemento de otra comida, o simplemente que se le agregara un poco de sal o salsa de soya para darle un sabor menos desconocido a los paladares chinos.

Los empresarios mexicanos para ingresar al mercado coreano exitosamente deben hacer visitas de exploración de mercado, que el idioma no lo vean como un obstáculo, y buscar asesoría tanto mexicana como coreana, además de ofrecer productos que aunque sean bienes primarios como frutas, contengan cierto valor agregado como una presentación vistosa, colorida. Ya que si no es así, no importará que tan buena sea la calidad del producto que se pretenda exportar, y podremos perder valiosas oportunidades de expansión.

3.3.4 Productos a importar de Corea del Sur

Como ya se dijo, Corea es el quinto productor mundial de automóviles, además de que del año 1997 (año de la crisis asiática⁴⁰), a 2006, incrementó su producción automotriz en más del 35%, y de 1997 a 2007, Corea ha producido más de 35 millones de vehículos.

Durante el año 2006, debido al comercio intrafirma, México importó autopartes por un valor de 17 mil 356 millones de USD, donde EU representó el 67% del total y Corea sólo el 1.2% , siendo nuestro séptimo proveedor en importancia de esta categoría, lo que nos habla del estrecho vinculo que existe en el mercado mexicano de autopartes con EU (como en prácticamente todos los sectores), y que sin duda es uno de los motivos para que la AMIA no esté a favor de un TLC con Corea del Sur.

⁴⁰ En 1998 la producción coreana de vehículos se desplomó en 31%, lo que provocó que en 1999 la armadora Daewoo Motor quebrara y que para 2002 fuera absorbida por la estadounidense General Motors. Para mayores datos de la crisis asiática ver Anexo III.

Los vehículos compactos y de bajo costo⁴¹, son una alternativa importante para las importaciones mexicanas de Corea (al aumentar las opciones que tendría el consumidor).

A este punto, la empresa mexicana Autofin desde 2006 ha estado planeando introducir a México automóviles de la marca coreana KIA, modelos como el Cerato, que es un sedán compacto de cuatro puertas para competir con Pontiac y con el Corolla de Toyota, en el rango de los 150,000 pesos. Por otro lado, el Recreativo o SUV denominado Sportage, para competir con el Mitsubishi Outlander, la Toyota Rav4, la Ford Escape y la Honda CRV.

En 2006, el plan era abrir cinco puntos de venta de manera inicial, tres en el DF, uno en Guadalajara y otro en Monterrey, y se buscaba alcanzar un volumen de ventas de 8,000 unidades en el 2007 y 12,000 unidades hacia el 2008, aprovechando la infraestructura de Autofin poseedor de más de 30 agencias de casi todas las marcas a lo largo del país, sin embargo hasta la fecha⁴² no se ha concretado nada.

3.4 Perspectivas de Corea del Sur respecto a un TLC con México

Corea es un país muy dinámico que en los últimos años ha venido manifestando un gran interés por figurar de forma notable en el mundo, además de contar con excelentes instalaciones de servicios que le permiten importar y exportar gran cantidad de productos a varios lugares de gran jerarquía, como a los puertos de Osaka, Tokio y Yokohama en el Japón, Shanghái y Singapur, por mencionar los asiáticos más relevantes, etc. Corea es un país que le puede ofrecer a México otra puerta⁴³ de gran tamaño a los mercados continentales asiáticos.

Corea del Sur a últimas fechas ha venido acercándose a varias naciones para concretar acuerdos comerciales, varios de esos países que le interesan a Corea son países

⁴¹ En México a través de Dodge se vende el Atos, que es el vehículo más barato de Hyundai.

⁴² Diciembre de 2008.

⁴³ Japón es la primera puerta que abrió México en el continente asiático.

manufactureros con características similares a la economía mexicana, incluso no tiene mucho de haber firmado un TLC con otra nación latinoamericana, Chile⁴⁴.

De igual forma, Corea y los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático⁴⁵, establecieron un acuerdo comercial que entró en vigor el 1º de junio de 2007 y que tiene por objetivo liberalizar el comercio de mercancías para 2010. De igual forma continúan en pláticas para alcanzar un TLC que incluya los sectores de inversiones, bienes y servicios. Mediante este TLC, Corea busca una apertura paulatina de los mercados de la ASEAN⁴⁶ para las comunicaciones, construcción y transporte marítimo, etc. Con este tratado se espera que para 2010, el 92% de los aranceles queden eliminados tanto en las exportaciones como en las importaciones. Corea eliminará impuestos a 7,991 productos, mientras que los países de la ASEAN reducirán el 50% de impuestos a la mitad de los productos provenientes de Corea del Sur.

Corea del Sur en abril de 2007 firmó un Tratado de Libre Comercio con EU, KORUS-FTA⁴⁷ que de ser aprobado por la Asamblea Nacional de Corea y por el Congreso estadounidense entrará en vigor para 2009⁴⁸ el cuál es visto por políticos y líderes estadounidenses más como un acuerdo de carácter político que económico, debido a que este TLC firmado con EU sirve para contrarrestar la influencia creciente de China en Asia y para colocar los productos coreanos en el país con el mercado más grande del mundo, incrementar las inversiones con dicha economía y pasar de una sociedad industrializada y

⁴⁴ En abril de 2004 Corea firmó con Chile su primer tratado comercial.

⁴⁵ La ASEAN es el quinto socio comercial de Corea, y representa la quinta parte del comercio total coreano.

⁴⁶ Los países que integran la ASEAN son: Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam, y surgió como un tratado de seguridad regional en el contexto de la guerra fría, pero que luego pasó a ser una organización económica y comercial, uniéndose países que figuraban en la órbita socialista.

⁴⁷ El KORUS-FTA se suma a los acuerdos comerciales de Corea con Chile en 2004, con el AELC en 2006 (economías con las que México también tiene acuerdos), con Singapur en 2006, y con la ASEAN. Actualmente, Corea negocia con Colombia, Perú, la Unión Europea, Turquía, India, Nueva Zelanda y Australia (Corea con stos dos últimos países iniciara negociaciones para un TLC en junio y mayo de 2009 respectivamente).

⁴⁸ La ratificación de este TLC ha sido demorada por debates políticos en ambos países, y por su parte el gobierno surcoreano descartó en noviembre de 2008 la posibilidad de una renegociación del TLC con EU, sin embargo la administración Obama podría solicitar revisiones generales al tratado, especialmente en lo que respecta al sector automotriz.

tecnológica a una de servicios. Dicho acuerdo supone que en un plazo de tres años serán suprimidos todos los aranceles comerciales. Los sectores que están excluidos de las negociaciones fueron, la educación, salud pública y el arroz.

Con este TLC, EU pretende que Corea vuelva a importar carne de res (de EU), dado que desde 2003 a causa del problema de las “vacas locas”, prohibió la importación de dicho producto⁴⁹ (el 18 de abril de 2008 el presidente coreano Lee Myung Ban’s levantó las restricciones de carne de res estadounidense, lo que derivó en protestas y en una caída en sus niveles de aceptación de la población al pasar del 60% en marzo, al 20% en junio de 2008, y que significa un gran problema para la actual administración, debido a que los ganaderos y la población en general no están a favor de dicha medida, y por ello miembros de la Asamblea coreana de oposición boicotearon la sesión de junio respecto al pacto comercial). EU⁵⁰ argumenta que ya fue solucionado dicho problema y que no hay porqué no importar carne estadounidense⁵¹. A este y a otros aspectos como el hecho de que desde 2005 EU cayera al tercer lugar como socio comercial de Corea, hicieron que la senadora y ex contendiente a la candidatura presidencial del partido demócrata, Hillary Clinton dijera que “Corea del Sur padece de amnesia histórica”. Legisladores demócratas indicaron que mientras en la agricultura se mantienen barreras contra la importación de arroz y carne de res, en el sector automovilístico los coreanos consiguen lo que quieren; una eliminación inmediata a los aranceles estadounidenses. En 2006 Corea vendió más de 800 mil autos con valor de 11,340 millones de USD, mientras que Corea importó de EU 4 mil vehículos con un valor de 580 millones de USD, y para 2007 los datos fueron: 700 mil vehículos vendidos de Corea a EU y 5 mil de EU a Corea.

Según un documento de la BBC de Londres de abril de 2007, de concretarse este TLC entre Corea y EU se estima que aumentaría el comercio en 20 mil millones de USD anuales entre ambas naciones. Para Corea, EU representa el tercer socio comercial más importante sólo debajo de Japón y China.

⁴⁹ Con la firma del tratado el 18 de abril de 2007 con EU, Corea se comprometió a eliminar prácticamente todas las restricciones a la importación de carne de vacuno.

⁵⁰ Corea antes de las restricciones de carne de res estadounidense, era el tercer mayor comprador de ésta a EU, con ventas anuales superiores a los 800 millones de USD.

⁵¹ Washington aceptó no exportar carne de ganado mayor de 30 meses, que es cuando se dice que la res corre más riesgo de contraer el mal de las vacas locas.

Respecto a la dinámica relación comercial que mantiene con China, con un comercio superior a los 100 mil millones de USD anuales y que superó por primera vez en 2005 a EU en inversiones y exportaciones de Corea, han hecho que estos dos países se planteen la posibilidad de un TLC. Sin embargo, también hay puntos de fricción, sobre el temor surcoreano de que al aumentar el nivel de industrialización chino, deje de importar productos coreanos o reduzca las tasas de inversión en la Península. Otro tema que causó conflictos en 2005 entre ambas naciones fue el de la “guerra del kimchi⁵²”, cuando China comenzó a exportar kimchi a Corea a precios muy inferiores a los de la península, pero en octubre de ese año las autoridades sanitarias surcoreanas detectaron parásitos en el producto, lo que hizo que fueran cerradas las importaciones del mismo. China argumentó que eso fue más un asunto proteccionista que sanitario. Finalmente estas dos naciones tienen el problema histórico sobre el territorio de Koguryo, que actualmente es de China, pero que Corea argumenta ser dueño, situación similar al conflicto presentado con Japón⁵³ referente a las islas Takeshima (en japonés) o Dokdo (en coreano), situadas en el mar del este, donde ambos países alegan su condición de dueños del archipiélago. Este problema además de tener tintes nacionalistas, es muy importante por las millas náuticas -ricas en recursos naturales, tanto pesqueros como minerales y probablemente depósitos de gas-, que se ampliarían al país que se adjudique dichas islas.

⁵² El kimchi es un platillo de la alimentación básica coreana, preparado con col fermentada que también es utilizado como preventivo contra algunas enfermedades.

⁵³ En enero de 2009 los presidentes de Corea del Sur, Lee Myung-bak, y el primer ministro japonés, Taro Aso se reunieron en Seúl, y entre los temas a tratar fue el buscar darle un nuevo impulso a un posible TLC, cuyas negociaciones fueron suspendidas en 2004, debido a la preocupación de que un acuerdo comercial con Japón trajera consigo un déficit comercial a la península.

3.5 Comentarios Finales

La situación y composición comercial entre México y Corea del Sur ha variado en el transcurso de los años, ya que anteriormente (en los años ochenta), las exportaciones mexicanas a Corea estaban basadas en más del 50% en petróleo, mientras que Corea le vendía a México telas, refacciones para tv y radios, además en aquellos años la balanza comercial favorecía a México, situación que fue cambiando debido a cuatro situaciones principalmente:

- Corea dejó de importar petróleo mexicano⁵⁴,
- Al establecimiento de los grandes chaebols en México que instalaron sus plantas con el propósito de exportar gran cantidad de su producción a los EU,
- México no ha podido diversificar e incrementar sus exportaciones al país asiático, muestra de ello es que después de cancelar la exportación de petróleo, la balanza comercial dejó de favorecer a México.
- Las exportaciones de México a diferencia de las exportaciones coreanas a México, carecen o tienen poco valor agregado, ya que los productos que han entrado exitosamente en los últimos años, son productos alimenticios en su mayoría.

La idea de un TLC con Corea del Sur puede traerle beneficios a México, debido a que ambas naciones pueden encontrar amplias áreas en las cuales complementarse, como por ejemplo; el aspecto alimenticio, donde como se mencionó, Corea importa más del 60% de sus alimentos, y gran cantidad de estos son productos del mar, donde México cuenta con amplias millas náuticas; en el aspecto mineral, ambos países pueden encontrar complemento a sus requerimientos. En otro aspecto, un TLC con Corea beneficiaría a México ya que Corea puede ser nuestra puerta de entrada al Asia continental, además que este país peninsular está situado en una posición estratégica, donde hay grandes centros económicos a muy poca distancia (cuenta con uno de los puertos más grandes del mundo),

⁵⁴ Las ventas de petróleo representaban más del 50% de lo exportado por México a Corea en la década de los ochenta.

ya que por un lado está el Japón con su gran poder adquisitivo, y por el otro lado está la “fabrica del mundo”, China con sus más de 170 ciudades con más de 1 millón de personas, además de estas dos potencias, se localizan relativamente cerca de Corea, Victoria, capital de Hong Kong, Taipéi, capital de Taiwán y la ciudad de Singapur, ciudades que cada día adquieren mayor relevancia a nivel mundial.

Las dos naciones pueden aprovechar sus ubicaciones estratégicas, una como puerta de entrada al noreste asiático y la otra con acceso a Norteamérica y a Latinoamérica. Al mismo tiempo, es una oportunidad para reducir la dependencia comercial con sus respectivos vecinos, en particular para México.

Corea del Sur está interesada en participar en el proceso de desarrollo de proyectos de energía en México, pues aunque cuenta con escasos recursos naturales, tiene grandes conocimientos tecnológicos. El gobierno coreano busca en una primera etapa, la participación de empresas coreanas en proyectos gubernamentales, y, dependiendo de las políticas gubernamentales en liberación del sector energético, se podría ir ampliando la participación.

Conclusiones

Corea del Sur y México, países muy lejanos geográficamente uno del otro, y muy distintos en el aspecto social y cultural, no son del todo lejanos en el aspecto comercial. Ambos países presentan características propicias para pactar un acuerdo comercial, entre ellas el aspecto geoeconómico al compartir costas del océano Pacífico y estar situados junto a grandes economías como EU y Canadá por el lado mexicano así como Japón, China y los países del sudeste asiático para Corea; esto junto al hecho de que actualmente Corea se ha situado entre los principales proveedores para México.

Ambos países comparten la influencia estadounidense, México al compartir más de 3 mil km de frontera y Corea del Sur que desde la Segunda Guerra Mundial ha estado altamente influenciada por la presencia estadounidense; primero por la Guerra Fría, y donde uno de los resultados fue la separación de la península, donde era un bastión muy importante para demostrar cuál era la mejor ideología, la norteamericana o la soviética. Posteriormente cuando los países de la región, y principalmente China comenzaron a figurar de forma notable en el ámbito económico, Corea siguió siendo un punto importante, al estar prácticamente en el centro de las economías más dinámicas de la región, y finalmente para EU resulta relevante su presencia en Corea para contrarrestar la creciente influencia china en la región.

Para México, el signar un acuerdo comercial con Corea traería a mi parecer dos importantes beneficios:

- Corea para México sería una importante oportunidad para diversificar sus exportaciones, principalmente las del sector alimenticio debido a que el país asiático importa anualmente una alta suma de alimentos (más de 11 mil millones de USD anuales), y con esto contribuiría a reducir el déficit comercial¹.

¹ Corea del Sur es uno de nuestros siete principales socios comerciales en relación a las importaciones, y por el contrario no es de nuestros principales 15 destinos de exportación (en 2007 Corea ocupó el cuarto lugar en lo que respecta al origen de nuestras importaciones, mientras que en exportaciones fue el destino #20).

- Profundizar las relaciones con los países asiáticos, que en la actualidad y sin lugar a dudas en el futuro, estos países seguirán incrementando su presencia en los ámbitos internacionales, tanto en lo económico como en lo comercial.

Este último punto es de gran valía, ya que como lo mencioné al inicio del trabajo, “el Pacífico es el océano del futuro”, y en los países asiáticos México puede encontrar grandes oportunidades para colocar sus productos, y así reducir en la medida de lo posible su alta concentración con el mercado estadounidense.

En lo que respecta al lado coreano, las ventajas que traería un acuerdo comercial con la nación americana serían los siguientes aspectos principalmente:

- Mercado potencial de más de 100 millones de habitantes con la ventaja de obtener mano de obra calificada y relativamente barata.
- Diversificar el origen de las importaciones alimenticias, e inclusive ampliar la variedad de dichos productos.
- Aprovechar las ventajas que ofrece un país como México al ser bioceánico, y colindar con el país más importante del mundo en términos comerciales, además de ser la segunda economía más importante de Latinoamérica.

Y sin lugar a dudas la mayor ventaja que un TLC traería tanto a México como a Corea del Sur sería el dar certidumbre al comercio entre ambas naciones.

Por otro lado, los obstáculos más marcados a este posible acuerdo son fundamentalmente dos:

- Por parte de México, el sector automotriz con la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz AMIA y la Confederación de Cámaras Industriales CONCAMIN que han pronosticado un desplazamiento del 5% de la producción nacional a causa de un TLC y la entrada de los automóviles coreanos (lo que indiscutiblemente sería una desventaja para nuestro país); además de las industrias químicas y del acero.

- Por Corea el sector que opondría mayor resistencia a un TLC con México sería el sector alimenticio,

La posibilidad de acordar un TLC México-Corea del Sur, desde mi punto de vista debe ser analizado profundamente por especialistas en los diversos temas que incluiría para tener la certeza de que se tomaría la decisión más acertada después de considerar las ventajas y desventajas que conllevaría, y en este trabajo se concentran puntos que resultarían importantes al momento de llevar a cabo dicha decisión.

En temas de esta naturaleza que son de gran importancia para nuestra nación considero que la participación de especialistas (por ejemplo, catedráticos de reconocidas universidades e institutos del país), debe ser imprescindible, ya que ellos analizarían y tomarían decisiones considerando los intereses de México y por lo tanto el beneficio sería para la nación.

ANEXOS

1. Historia de Corea.
2. Confucionismo.
3. Inversión Extranjera Directa en Corea del Sur.
4. Crisis de 1997.
5. AAE México – Japón.
6. TLC Corea del Sur – Chile.
7. Zonas Económicas de Corea del Sur.
8. Estadísticas

Anexo 1 - Historia de Corea

La geografía ha sido un poco drástica con Corea, ya que en medio de los imperios chino, ruso y japonés, desde el siglo XVI ha estado envuelta en permanentes conflictos.

Corea ha sido objeto de varias invasiones, entre ellas, destacan:

- La dinastía Yi la convirtió en protectorado chino
- A finales del s. XVI tuvo una guerra de siete años con invasores de Japón.
- Fueron feudatarios de los manchúes.
- Los cosacos rusos la invadieron.
- En 1895 Japón y China la disputaron, pero la intermediación de Rusia logró que fuera considerada su independencia.
- En 1905 Japón tras derrotar al gran “Oso Blanco” tomo control sobre Corea.

Adentrándonos un poco en la historia y por medio de los restos que fueron encontrados en la Península Coreana, se deduce que hace 500.000 años la península coreana ya estaba poblada. Por otra parte podemos considerar al primer reino establecido en Corea hacia el año 2333 a.C. conocido como Go Joseon (2333 a.C. – 108 a.C.).

Posteriormente surge la era llamada de los Tres Reinos (principios del siglo IV hasta mediados del siglo VII d.C), marcado por la lucha de los Tres Reinos rivales -Goguryeo, Baekjae y Silla-, por los territorios que se extienden en la península coreana y parte de Asia del noreste.

Goguryeo como uno de los estados de la antigua península coreana, ocupó el territorio más grande de los Tres Reinos y fue fundado en el año 37 a.C. Este reino abarcó la parte norte de la península coreana, centro y sur de Manchuria, expandió su territorio contra los reinos chinos pero terminó como aliado de Silla y Tang (reino chino), en 668.

Silla, uno de los estados que comprenden los Tres Reinos, se originó en la parte sudeste de la península coreana. Este reino duró 992 años desde 57 a.C. a 935 d.C. y con su alianza con el Imperio chino de Tang, venció a Baekje y Goguryeo, lo que desencadenó en la unificación de los Tres Reinos, lo que a su vez derivó en que el antes aliado Imperio Tang se convirtiera en enemigo. Por lo tanto, Silla unió fuerzas con Goguryeo y Baekjae para deshacerse del reino de Tang, y como resultado, se fundó el primer estado unificado en la historia de Corea en el territorio al sur del río Daedonggang y Wonsanman.

El último de los tres reinos fue el de Baekjae (18 a.C a 660 d.C), que fue fundado por el Rey Onjo (hijo del Rey de Goguryeo), en la región sudoeste de la península coreana. Este reino fue altamente influenciado por la cultura japonesa y fue en este periodo donde florece la cultura elegante y delicada. Para 660 el reino de Baekjae es derrotado por la coalición entre Silla y Tang.

Cuando Silla ya había derrotado a los otros dos reinos en 668 d.C., unificó a la península en el año 676. Al tiempo que comprende este periodo se le conoce como *Silla Unificada* (676 – 935 d.C.), y en esta etapa fue cuando la cultura, especialmente el arte budista alcanzó su mayor esplendor.

El general Goguryeo Dae Jongyeong buscando restaurar el reino de Goguryeo, fundó Balhae (698-926), su reino llegó a tener tal poder que ocupó toda la parte norte de la península y la parte oriental de China y consiguió desarrollarse en varios campos. En aquellos tiempos, la dinastía Tang de China consideró a Balhae como “el reino ubicado junto al mar más poderoso del oriente”. El significado histórico del reino de Balhae es que heredó la cultura de Goguryeo y recuperó casi la totalidad de su territorio.

De 918 a 1392 la dinastía Goryeo que fue la sucesora de Silla, fue considerada como el gobierno de los aristócratas que tuvo al budismo como religión oficial, cuya filosofía influyó en la política y en la administración del gobierno. Es muy importante subrayar que el nombre de Corea proviene de “Goryeo”.

La última de las dinastías, la dinastía Joseon tuvo lugar de 1392 a 1910, y tomó al confucianismo como ideología estatal y promovió las reformas tanto políticas como económicas. En su desarrollo cultural figura el florecimiento de las letras, que incluye la

invención del sistema de escritura Hangeul (escritura actual de Corea), en 1443. La capital coreana que fue fundada en el año 1394 con el nombre de Hanyang, es la actual Seúl, la cual aún conserva los palacios y las puertas de esa época.

La dinastía Joseon fue derrotada en 1910 cuando Corea cayó bajo el dominio de Japón, dominio que se prolonga hasta el 15 de agosto de 1945, cuando Corea logró su independencia con la rendición de Japón, pero poco después tuvo que enfrentar la trágica división del Sur y el Norte en el paralelo 38°, bajo las administraciones de la URSS en el norte y de EU al sur.

En 1946 Corea del Norte organizó el “Comité provisorio popular Bukjoseon” con Kim Il-Seong a la cabeza, y posteriormente, el 9 de septiembre de 1948, fundó la República Democrática Popular de Corea. La URSS a finales de 1948 desocupó Corea del Norte.

Por su parte el 10 de mayo de 1948, por resolución de la ONU, Corea del Sur llevó a cabo sus primeras elecciones, las cuales ganó Lee Seung Man y éste proclamó oficialmente la formación del gobierno de la República de Corea el 15 de agosto de 1948. EU retiró la mayoría de sus tropas en junio de 1949.

Para el 1° de octubre de 1949 la revolución comunista de China triunfa, lo que alentó al gobierno de Kim Il, para que el 25 de junio de 1950 invadiera Corea del Sur, lo que provoca la reacción de EU, que contraataca y el 19 de octubre de 1950 toma la ciudad de Pyongyang. Esta reacción provocó la entrada de China al conflicto a favor de Corea del Norte y el 4 de enero de 1951, las tropas norcoreanas con ayuda China toman Seúl. Ante esta situación el General McArthur de EU, propuso el bombardeo atómico del norte de China, lo que ocasionó su destitución y con el General Ridway se vuelve a recuperar Seúl.

La guerra duro tres años y después de negociaciones, se concluyó el 26 de julio de 1953, con la firma del Armisticio en Panmunjong, en el que se acordó que la línea de separación de ambos países sería el paralelo 38°.

La Guerra de Corea significó la muerte para 9.2 millones de personas, de las cuales se estima que 5 millones fueron de Corea del Sur, y el resto de Corea del Norte.

Entre las consecuencias del conflicto podemos encontrar algunas muy importantes:

- Pérdidas estimadas en 6 mil millones de dólares.
- Violación a la soberanía de Corea, lo que llevó a la división de un país con todo lo que conlleva, familias separadas, una nacionalidad fracturada, etc.
- La existencia de dos ideologías totalmente diferentes han provocado que aun hoy en día, a más de 50 años después del conflicto no se vea un futuro cercano de la reunificación.
- Se puede decir que es el último bastión de la Guerra Fría.

Por otra parte, no se puede hablar del crecimiento y desarrollo surcoreano sin tomar en cuenta la gran ayuda recibida del exterior en los años posteriores a la guerra civil, principalmente por parte de EU, que utilizó esta ayuda para que se tomaran políticas económicas más convenientes para su propia nación.

Corea del Sur es el tercer país que ha recibido mayores ayudas económicas en el mundo, sólo detrás de Israel y Vietnam del Sur, con una cifra estimada en más de 15,500 millones de USD en el periodo de 1945 a 1975, de los cuales 12,600 millones de USD fueron de EU (6,900 millones de USD en ayuda militar y 5,700 millones de USD en ayuda económica). De igual forma recibió mil millones de USD por parte de Japón. Esa ayuda representó el 8% del PNB y más del 70% de la inversión en Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) entre 1953 y 1962.

Algunos de los programas implementados para la suministración de fondos a Corea, son los siguientes:

- En 1948 se creó la ECA (Economic Cooperation Administration), que contaba con métodos de presión para el uso de recursos transferidos, y que desde 1950 tenía cláusulas enfocadas a controlar la moneda y desarrollar la industria exportadora.

En 1950 el gobierno de H. Truman advirtió al gobierno de la República de Corea que si llegaban a tener participación comunista en su gobierno, la ayuda financiera se acabaría.

Corea del Sur para el año de 1953 era considerado el tercer país más pobre del mundo.

- En 1950 gracias a la constitución de un Comité coreano-estadounidense para la Estabilización Económica, se incrementó la capacidad de control de la ayuda por parte de EU.
- En 1952 se firma un Acuerdo sobre la Coordinación Económica entre Corea y EU, conocido también como el acuerdo Meyer, que tenía como finalidad el mismo objetivo.
- En 1953 la FOA (Foreign Operations Administration), se encargó de administrar la ayuda y a finales de ese año se crea el Comité Conjunto para la Rehabilitación y la Estabilidad Económicas, como consecuencia del fin de la guerra.
- Desde 1955 fue la International Cooperation Agency quien gracias al incremento de ayuda financiera propició la creación del Programa de Estabilidad Fiscal y Monetaria.
- En 1961 la Agency for International Development (AID), fue la encargada de dirigir los fondos, que cada vez disminuían más.

Gracias a la firma de paz y la posterior normalización de las relaciones con Japón, en junio de 1965, Japón se comprometió a entregar a Corea del Sur 500 millones de dólares entre donaciones, préstamos públicos y otros 300 millones correspondientes a préstamos comerciales entre 1966 y 1976.

Los efectos que tuvo la masiva entrada de capitales en ayuda a Corea del Sur representó un crecimiento económico promedio del 6.2% entre 1953 y 1974. Algunos beneficios que representó este ingreso son:

- Permitted mantener continuidad política (aspecto básico de las razones de la ayuda de EU), afianzando cada vez más la fuerza de su Estado.
- Transformó los activos agrícolas en capital mercantil, y para los años sesenta vio el nacimiento de su fuerza industrial.

- Disminuyó el gasto militar que llegó a alcanzar cifras del 30% del gasto público, ya que una parte muy importante de la ayuda de EU estaba basada en programas orientados a la defensa. De 1957 a 1979 la ayuda estadounidense representó el 30.1% del Presupuesto del Estado.
- Adquirió tecnología industrial. Además con la presencia militar estadounidense en Corea del Sur, los coreanos aprendieron técnicas y conceptos en la operación y organización de maquinaria, industrias, empresas, etc.
- Expandió la enseñanza en toda la nación, y financió la educación de jóvenes coreanos en otros países.
- Estableció incentivos fiscales a los exportadores, con lo que las exportaciones crecieron a tasas superiores al 30% entre 1965 y 1970, y los subsidios a la ayuda de importaciones llegó a ser del 83.5%.
- Incrementó la formación bruta de capital.
- Gracias a los elevados niveles de ingresos registrados por la ayuda económica, la IED no entró sino hasta la década de 1960.

Otros sucesos que permitieron ingresar flujos económicos a Corea del Sur fueron:

- La guerra de Corea, ya que muchas empresas coreanas de construcción se vieron beneficiadas gracias a la construcción de carreteras, aeropuertos y demás construcciones que necesitaban los militares estadounidenses.
- La guerra en Vietnam, en donde EU requirió varios artículos de Corea del Sur, ya sea bienes de consumo, trabajadores, etc.
- Contratos de construcción adjudicados a los chaebols coreanos, como Hyundai que hizo varios trabajos para EU durante sus incursiones, principalmente en Medio Oriente (en las décadas de los 60s y 70s).

- Gastos en mantenimiento de más de 100 mil personas entre soldados y familiares (a principios de los años 80). Actualmente hay más de 28 mil soldados estadounidenses en Corea del Sur.

Por su parte el mando militar surcoreano para tiempo de paz ya fue entregado por Estados Unidos a Seúl en 1994, y en la actualidad se está discutiendo en Seúl que se retrase la entrega total del control militar del país, ya que temen una amenaza de Pyongyang debido a que continúa la tensión sobre su programa nuclear.

Las consecuencias de la Guerra (1954-presente)

El gobierno de Lee Seung-Man centró el poder en métodos anticomunistas a principios de 1954, pero en 1960 este gobierno decayó con el movimiento antigubernamental de los estudiantes universitarios. En 1963, fue electo el presidente Park Jung-Hee quien gobernó con un sistema presidencial centralista durante 17 años. El movimiento “Saemaoul” del presidente Park Jung-Hee (un intento para el desarrollo de Corea que comenzó en 1970), ocasionó progresos en muchos aspectos de Corea del Sur, y el método sistemático al desarrollo económico también produjo incrementos en la exportación y resultados positivos.

Pero con el movimiento democrático en curso y el pueblo que comenzaba a desconfiar del gobierno centrista tan prolongado, provocaron que el gobierno de Park Jung Hee comenzara a debilitarse, concluyendo con su asesinato en 1979. En 1980 Jeon Du-Hwan asumió el poder y dirigió la nación con un sistema bastante autoritario y tuvo que dimitir en 1987 a causa de una protesta en julio de ese año. Esta protesta declaraba que los presidentes de la República de Corea fuesen electos por votos del pueblo y limitaba el periodo de mandato a 5 años sin posibilidad de ser reelecto. Esto significó un gran paso hacia la democracia.

En 1988 comenzó el gobierno de Roh Tae-Woo con un buen principio, logrando incluirse en la Organización de las Naciones Unidas el primer año de su mandato y celebrando exitosamente los Juegos Olímpicos en 1988. El gobierno de Kim Young-Sam que comenzó

en 1993, implementó un nuevo sistema en el cual la gente debía utilizar sus nombres reales al realizar transacciones financieras, para permitir mayor transparencia en estos movimientos. En 1998, Kim Dae-Jung fue electo como presidente de la nación, y luchó para superar la catástrofe financiera de 1997 que arrasó con los países de oriente, además de reducir la deuda con el FMI (Fondo Monetario Internacional). Su periodo concluyó con la celebración del Campeonato Mundial de Fútbol en 2002. El presidente Kim Dae-Jung fue galardonado con el premio Nobel de la paz en el año 2000¹.

El presidente Roh Moo-Hyun inició su administración en 2003. Durante su administración fomentó el continuo crecimiento económico a través de un sistema de gobierno anti-autoritario. El actual presidente Lee Myung-Bak, quien también fue ex-alcalde de Seúl de 2002 a 2006, fue electo como presidente obteniendo un 48,6% de los votos escrutados en las elecciones y asumió la presidencia en el año 2008.

Por lo que respecta a Corea del Norte, fue gobernada por Kim Jeong-Il desde la muerte de Kim Il-Sung en 1994. Frente a la terrible situación económica, Corea del Norte ha comenzado a implementar parcialmente acuerdos de libre comercio exterior para remediar la situación.

El 4 de julio de 1972 Corea del Sur y Corea del Norte conjuntamente firmaron un acuerdo referente a la reunificación de las dos Coreas, y en el año 2000 el ex presidente Kim Dae-Jung y Kim Jeong-Il dieron los primeros pasos para examinar la reunificación, mejorar la economía y resolver los problemas de las familias separadas. El programa de la reunificación de las familias, que comenzó en 1985, continúa vigente hasta el día de hoy. En 1998, se permitió la entrada de los surcoreanos a Corea del Norte para el turismo en las montañas diamante Geumgangsán.

¹ Le fue otorgado el Premio Nobel de la Paz por su trabajo para la democracia y los derechos humanos en Corea del Sur y en el este de Asia, generalmente, y por la paz y la reconciliación con Corea del Norte, particularmente.

Saemaetul

En 1971 se fundó el Movimiento de la Nueva Comunidad (Saemaetul), que significó una nueva era para la agricultura surcoreana, ya que logra la autosuficiencia en arroz, y permite que la ganadería, y la pesca presenten avances sustanciales.

El Saemaetul fue creado para promover la autosuficiencia de los campesinos, un crecimiento equilibrado respecto a la industria y una mayor integración nacional; esto debido a que el crecimiento económico basado en el desarrollo industrial tuvo efectos desfavorables para el sector agrícola durante la década de los sesenta, cuando el gobierno dio prioridad a la industrialización, marginando al sector agrícola que no recibió suficientes apoyos ni políticos, ni económicos. Debido a esto, el gobierno destinó una inversión cercana a los 2 mil millones de USD al sector agrícola durante el periodo de 1972-1976.

De igual forma se crearon organizaciones de cooperativas agrícolas dentro de la modernización coreana, y para darles un matiz más sólido, fue necesario fundarlas con una base filosófica que motivara en la mentalidad de la población, una necesidad de desarrollo y se sintieran identificados con la premisa de “ser mejores” y “nadie puede vivir mejor sin trabajar duro”.

El Saemaetul representó para los coreanos el deseo y el esfuerzo de crear una sociedad en la cual, cada persona debe estar capacitada para ayudar a la comunidad y satisfacer sus necesidades. La cooperación crea un sentimiento de unidad, producto de la eficiencia, y auto-ayuda

El impacto del Saemaetul en la modernización surcoreana no ha tenido precedente, así como su influencia en el desarrollo rural.

Anexo 2 - Confucionismo

Del total de la población coreana, el 29% aproximadamente es budista y un 23% son cristianos, aunque mantiene una herencia muy fuerte del confucionismo, aunque no se práctica en la actualidad.

Dada la estructura centralizada del gobierno coreano, los principios del confucionismo operan con bastante uniformidad. El concepto de familia es válido en la filosofía organizacional de la empresa oriental, y probablemente es el origen de los aspectos paternalistas de muchas firmas. En la estructura familiar se observa un claro orden jerárquico. El padre es la cabeza de la familia, como lo es el presidente de la compañía. Le sigue en orden el primogénito; los que están más arriba en el árbol totémico y los mayores en edad merecen respeto. El valor que se les concede a la experiencia y a los títulos de cargo refleja claramente esta tendencia.

Confucionismo en Corea

El confucionismo es una doctrina filosófica que tuvo su origen en la China feudal con las enseñanzas de Kung-fu-tzu (que literalmente significa “el maestro Kung”), cuyo nombre fuera latinizado por los primeros misioneros jesuitas que lo transformaron en Confutius y Confucius, derivando luego en Confucio.

Preocupado por la existencia de orden en la sociedad, Confucio pregonó durante su vida lo que él llamaba la “rectificación de los nombres”. Esta idea consiste, en última instancia, en la necesidad (para el mantenimiento de dicho orden), de que los individuos cumplan con las responsabilidades y deberes que les corresponden según sus “nombres” o función que desarrollen dentro de la estructura social (ej.: gobernante/súbdito; padre/hijo; inferior/superior; etc.).

La benevolencia (*ren*), como esencia material de aquellos deberes, consiste, según Confucio, en “amar a otros”, y la manifestación más perfecta de éste amor no puede darse más que cumpliendo con aquellos deberes de esencia formal.

En sintonía con la virtud de la justicia y el “deber ser” que le es propio, el conocimiento del *Ming* supone hacer caso omiso del éxito o fracaso externo desde el momento en que se reconoce la inevitabilidad del mundo tal como existe. El *ming*, siendo más precisos, es *el decreto del cielo*, origen de la naturaleza o esencia humana. Y el conocimiento de la misma, por parte del hombre, es indispensable para su propio perfeccionamiento. Esta creencia en la autodisciplina, adquiere un matiz social cuando se considera, como lo hacían los confucianos, que un país configura al hombre y su sabiduría en la misma medida en que el hombre configura al país.

La Piedad filial, no se reduce simplemente a los deberes del hijo hacia sus padres sino que también comprende “el respeto por todo cuanto pertenece al mundo de los padres: el culto de lo antiguo, la veneración de la tradición, el respeto por cuanto pudieron haber hecho los predecesores, etc”.

A partir de estos deberes y reglamentaciones lo que se auspicia, es una sociedad organizada en forma piramidal en donde las relaciones entre superiores e inferiores y entre iguales (por ej. las relaciones de amistad), “deben ser reguladas minuciosamente, aún en las manifestaciones exteriores por el *Li*, o bien por el rito, el ceremonial o la etiqueta”. Y es que, según el pensamiento confuciano, la observancia de las formas exteriores debía conducir a un mejoramiento espiritual de los individuos, ya que solo podría reordenarse una sociedad desordenada –principal preocupación de Confucio-, elevando moralmente a sus miembros al nivel de sus primeros predecesores.

Es con este fin que Confucio reimpulsó el culto de los antepasados, que de por sí siempre fue fuerte en China, pero rechazando cualquier alusión a supersticiones o cuestiones metafísicas, consideradas irrelevantes a la hora de solucionar los problemas de este mundo, dado que, según Confucio, éstas pertenecen al mundo sobrenatural al que no podemos acceder.

El confucionismo predicaba que la distinción entre el hombre superior y el pequeño hombre “no debe estar basada como antes en el origen social, sino más bien en el talento y en la virtud individuales”. Además, “el mandato celeste no es eterno”, y una dinastía puede ser

legítimamente revocada en caso de gobernar mal y cuando “el pueblo en sus plegarias se lamenta al cielo”.

El confucionismo, según Jonghoe Yang², estuvo presente en Corea desde los tiempos de la dinastía Goryo (918-1392), donde era vista, según el autor, como “un instrumento práctico para el gobierno del estado y esencial para el adoctrinamiento moral de los oficiales estatales”. Pero a pesar de cumplir un rol complementario con el budismo, el confucionismo tuvo un impacto limitado durante este período, no pudiendo ser incorporado como aquel a la vida cotidiana de la población. Fue recién durante los últimos años de la dinastía Goryo que fue introducido y aceptada dicha doctrina por los literatos en la forma de neo-confucionismo.

Con contenidos similares al original, este último se creó con la compilación y adaptación de los textos clásicos confucianos hecha por Chu Hsi. Tal como menciona Koh Young-Jin³, esta variante del Confucionismo se basaba en la teoría de que el *li* y el *qi* se habían combinado para conducir a la creación del universo, con el *li* como el principio universal e inmutable y el *qi* como las fuerzas fenomenológicas y variables”.

Según Jonghoe Yang, fueron los fundadores de la dinastía Chosón (1392-1910) quienes realmente le dieron al neo-confucionismo el rol de ideología política oficial y fuente de los principios organizadores del estado. Respaldo a Yi song-Gye, fundador de la dinastía, se encontraba un grupo de literatos reformadores adherentes al neo-confucionismo.

Fueron ellos quienes, de acuerdo a ideales confucianos, pusieron en marcha una variedad de reformas de tipo agrario, militar y político. Las reformas políticas fueron puestas en práctica por una burocracia administrativa centralizada y altamente diferenciada en sus funciones, pero obediente a un poder político concentrado en la monarquía.

Aunque el confucionismo, como sistema ético y social que era, no limitaba su injerencia al ámbito público sino que extendía sus exhortaciones e imperativos morales al ámbito del individuo y la familia, la decisión oficial de renovar la base moral del individuo y la familia coreana no tuvo una inmediata respuesta positiva en la sociedad. Fue así necesario que

² Yang Jonghoe, Confucianism, Institutional Change and Value Conflicts in Korea.

³ Young-jin, Koh, Neo-Confucianism as the Dominant Ideology in Joseon.

pasaran dos siglos y medio, y se dieran las condiciones apropiadas, para que los valores del neo-confucianismo pudieran arraigar firmemente en la sociedad coreana.

Entre las medidas oficiales para la difusión del neo-confucianismo se encontraba el desarrollo del sistema educativo cuyos contenidos eran mayoritariamente enseñanzas neo-confucianas. El objetivo del mismo, al igual que en China, era el de preparar a los alumnos para los exámenes del servicio civil que determinaría quién de ellos accedería finalmente a los puestos oficiales de gobierno.

Pero lo cierto es que los miembros de la elite reformadora se encontraron con un gran obstáculo que les impidió, al menos en lo inmediato, lograr una penetración profunda del sistema de valores confuciano en la sociedad. Este fue el de la permanencia (hasta mediados del siglo XVII), del sistema de parentesco, instaurado durante la dinastía Goryo. El mismo encontraba sus cimientos en los principios del budismo y consistía esencialmente en prácticas y valores como los del igualitarismo, la poligamia y la bilateralidad (la alternancia entre un sistema patrilineal y uno matrilineal). Estas creencias eran definitivamente incompatibles con los ideales neo-confucianos que la dinastía Chosón buscaba instaurar.

Pero esa perseverancia dinástica pudo ver los frutos de su esfuerzo cuando, en los siglos XV y XVI, se dieron algunas circunstancias favorables que se lo permitieron.

Durante el siglo XV se produjeron en Corea importantes innovaciones en la agricultura que llevaron a un aumento de la productividad y por consiguiente a un notorio crecimiento demográfico. La gran fragmentación y escasez de tierras que esto produjo fueron acentuadas enormemente por el sistema igualitario en el traspaso de la herencia, propio del sistema de parentesco vigente desde la época de la dinastía Goryo. Pero el efecto decisivo fue el de la guerra de los siete años con Japón (1592-1598) que desintegró la organización y el orden social existentes, en beneficio del sistema familiar y de parentesco confuciano.

De este modo lo que observamos en el caso de Corea es que hubo una decisión oficial de la elite gobernante de instaurar un sistema de valores como el confuciano que les convenía perfectamente en su propósito de mantener el orden social y la dominación. También podemos ver que en el caso coreano no fue suficiente la sola presión oficial sobre la sociedad.

A la implementación de medidas en función de tal fin, fue necesario que se le sumase la presencia de factores externos que finalmente condujeron a la desintegración social y masiva del antiguo sistema familiar y de parentesco.

Anexo 3- Inversión Extranjera Directa en Corea del Sur

La Inversión Extranjera Directa, como ya se mencionó, debido a los altos niveles de ingresos en forma de ayuda, la IED fue mínima en este país, y un ejemplo, es el bajo nivel de ésta durante el periodo comprendido de 1965 a 1984. La formación de capital bruto para Corea del Sur, resultado de la IED, fue inferior al 2%⁴.

Durante las décadas de 1960 y 1970, la IED tuvo un papel complementario con la inversión coreana, ya que ésta se concentró en la industria ligera exportadora y en la producción de bienes intermedios para el mercado interno, con lo que no obstaculizó el crecimiento del capital local en el sector de bienes de consumo enfocado a la demanda interior, sin embargo para 1970 se hizo más estricto el control de la IED, y para 1973 sólo se autorizaron filiales controladas al 100% en el caso de que exportase menos del 80% de la producción y/o se efectuase una sustancial transferencia de tecnología. De igual forma se optó por dar preferencia a las empresas conjuntas, de tal modo que las compañías con participación extranjera mayoritaria redujeron su peso relativo en el total de las empresas del 43.4% en 1968, al 26.2% en 1980.

A partir de 1985 Corea del Sur es eliminado del SGP (Sistema Generalizado de Preferencias), de los EU e intensifica la aplicación en la liberalización del comercio y la inversión por medio de la PECC (Conferencia Económica de Países del Pacífico), que fue el antecedente de la APEC⁵. De igual forma para 1988 es eliminada del SGP de la Comunidad Europea, por la falta de protección de los derechos de propiedad intelectual en el país.

Desde 1987, debido a la revaluación del Yen y del Won, a la pérdida de competitividad y al aumento de los costos de los factores productivos, Corea del Sur junto a los otros tres NIC (Hong Kong, Singapur y Taiwán), se convirtieron en los principales proveedores de IED en la región del Sudeste Asiático.

⁴ Islam Iyanatul y Anis Chowdhury, Asia Pacific Economices. A Survey, Routledge, 1997.

⁵ Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.

Para 1993 el gobierno surcoreano, buscando atraer la IED, redujo los impuestos a las empresas extranjeras, las regulaciones sobre la propiedad de tierra fueron sustancialmente reducidas, y se redujeron los trámites burocráticos para dichos intereses.

Algunas de las medidas que implementó el gobierno coreano para promover la IED son:

- Estableció un plan de liberalización de la IED a 5 años, que dio inicio en 1993 y con el que se abrieron 210 apartados empresariales, de los cuales 132 fueron liberados de inmediato, y los restantes en un periodo de 4 años.
- Redujo los trámites para invertir, lo cual comenzó a funcionar en 1994.
- Aplicó los estándares de liberalización promovidos por la OCDE, lo que colocó a Corea del Sur en los niveles internacionales de liberalización para la IED. Este plan inició en 1995.
- El gobierno coreano, implementó tres tipos de IED de Corea en el mundo, dependiendo de los intereses que presentaban:
 - o Las inversiones efectuadas en países industrializados para circunvenir el proteccionismo y/o acceder a la tecnología avanzada.
 - o El que busca no tanto acceder al mercado interno del país en el que se invierte, sino disponer de una mano de obra más barata. En esta categoría se encuentran las inversiones coreanas en el Este y Sudeste de Asia, incluida China, ya que en los últimos años parte de las industrias textiles se han reubicado en los países de la ASEAN o en China que tiene un menor costo laboral.
 - o El efectuado en países con abundantes recursos naturales con el fin de asegurar el aprovisionamiento de materias primas. Destacan las inversiones coreanas en el sector maderero del sudeste asiático, de empresas en la minería, hierro y carbón en Canadá y Australia.

A principios de la década de los noventa Corea del Sur era el mayor productor de automóviles de los países en vías de desarrollo, y es notable que las tres principales empresas coreanas estuvieran controladas mayoritariamente por capital coreano. Hyundai Motors Co., el primer fabricante, tenía sólo un 15% de capital que pertenecía a la japonesa Mitsubishi. Kia Motors Co., tenía 25% de capital de Chrysler, 10% de Ford y 10% de capital correspondía a la japonesa Mazda. Daewoo Motors Co. desde 1992 es una empresa conjunta entre Daewoo y General Motors.

Corea, de igual forma para estas épocas, llegó a alcanzar el segundo lugar mundial en la industria electrónica, sólo debajo de Japón. Por ejemplo, Samsung controlaba en 1990 el 15% del mercado de videos de EU. Simultáneamente las empresas coreanas en conjunto llegaron a tener aproximadamente la mitad del mercado mundial de hornos de microondas.

Estas y otras situaciones llevaron a la República de Corea al lugar número 11 de las economías mundiales en 1996, año de su ingreso a la OCDE.

Para el momento de la crisis asiática en 1997, el 95% de las áreas de inversión, - restando sólo el sector de las comunicaciones y de la energía, ambos sectores sensibles a la seguridad de la República coreana -, estaban abiertos a la inversión extranjera. En este año la deuda a corto plazo de Corea era más del doble de las reservas internacionales, debido a que desde 1993 este tipo de deuda se fue incrementando sustancialmente, situación que se agudizó en 1997.

En lo que respecta a la inversión coreana en el exterior, antes de los años noventas el 56% de la IED estaba destinada hacia los países desarrollados (principalmente EU), el 23% a países asiáticos, y el resto a diversos países del mundo; situación que daría un cambio muy importante previo a la crisis de 1997, donde los países desarrollados siguieron concentrando el mayor peso de esta inversión, pero reducido al 45%; y donde se registraría el cambio más importante, sería en la IED coreana orientada a los países del Sudeste asiático, que registrarían un porcentaje del 43%, siendo Indonesia el país más favorecido, dejando un 12% al resto del mundo, situación que no se modificó sustancialmente con respecto al periodo anterior.

Enfocándonos en la política exterior actual de Corea del Sur, se puede decir que debido a las condiciones geográficas y antecedentes históricos, Corea del Sur pondera una especial importancia a su relación con Estados Unidos, China, Japón y Rusia, y muestra de ello es que actualmente Japón, China y EU son sus tres más importantes socios comerciales.

La República de Corea después de haber estado distanciada diplomáticamente con el bloque socialista, volvió a entablar relaciones con la antigua Unión Soviética en 1990 y con China en 1992.

Corea entró en la Conferencia postministerial de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) en julio de 1991, se convirtió en miembro de la Organización de las Naciones Unidas en septiembre de 1991, presidió el 3er Encuentro Ministerial del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en noviembre de 1991, y entró a formar parte de la OCDE en 1996.

Anexo 4 - Crisis de 1997

La crisis del sudeste asiático que afectó a Corea, fue básicamente una crisis de balanza de pagos⁶.

Corea del Sur, antes de su crisis no presentaba una excesiva apreciación de su moneda (won), ni un elevado déficit en cuenta corriente. En un inicio sólo tenía problemas de liquidez bancaria, aunque, posteriormente el país sufriría problemas de solvencia internacional (Bustelo, 1998).

Corea tenía de 1990 a 1996 positivos indicadores macroeconómicos, como por ejemplo: bajos déficit presupuestarios (inclusive superávit), una reducida deuda pública, inflación moderada, altas tasas de ahorro e inversión, rápido crecimiento del PIB, elevadas entradas de capital extranjero, y bajas tasas de desempleo.

De igual forma, el entorno internacional era favorable: los tipos de interés en Japón y EU eran bajos; el crecimiento del PIB era considerablemente alto en los países desarrollados; los mercados de materias primas eran estables; y el comercio internacional de mercancías estaba creciendo.

Algunas causas de la crisis fueron la presencia de desequilibrios macroeconómicos, como la decreciente rentabilidad de la inversión, una elevada deuda externa a corto plazo además de estar denominada en moneda extranjera (especialmente en relación a las reservas en divisas), y un excesivo crecimiento del crédito bancario al sector privado. Tales desequilibrios fueron el resultado de la combinación de diversos factores.

En primer lugar, los países asiáticos habían emprendido, desde principios de los noventa, una liberalización financiera prematura e indiscriminada, sin establecer simultáneamente los mecanismos de regulación y supervisión necesarios.

Tal liberalización abarcó tanto una desregulación del sistema financiero nacional como una apertura de la cuenta de capital. En cuanto al primer aspecto, además de liberalizar los tipos de interés, se eliminaron las barreras a la entrada en la intermediación financiera (lo que

⁶ Crisis de balanza de pagos es la que se origina por la insostenibilidad de una moneda apreciada en un contexto de alto déficit por cuenta corriente.

provocó la proliferación de instituciones no bancarias nuevas y sin experiencia), se otorgó un mayor margen en endeudamiento y préstamos de las instituciones financieras y desaparecieron las restricciones a la financiación de la deuda de las empresas.

En lo que atañe al segundo, las limitaciones a los empréstitos ⁷ internacionales desaparecieron casi por completo. Los resultados fueron particularmente nocivos: menor evaluación de la calidad de los préstamos recibidos y concedidos, mayor exposición al riesgo de tipos de interés y de cambio, creciente endeudamiento a corto plazo en moneda extranjera para financiar préstamos a largo plazo en moneda nacional, cada vez mayor desequilibrio de composición en monedas y plazos entre deuda y activos, etc. Además, debido a que obtener fondos en moneda extranjera a corto plazo para invertir en actividades locales a largo plazo era muy rentable, se produjo un fuerte aumento del crédito bancario al sector privado (el crédito bancario aumento 10 puntos en porcentaje del PIB) y una acumulación sustancial de deuda externa a corto plazo⁸. El cociente entre deuda externa a corto plazo y reservas en divisas era, en el segundo trimestre de 1997 en Corea, de 2,06. Por añadidura, los préstamos bancarios internos se dirigieron principalmente a las bolsas de valores y al mercado inmobiliario (esa preferencia contribuyó a crear una burbuja especulativa en los mercados de acciones e inmobiliario), ya que prestar al consumo y a la inversión no resultaba rentable a la vista de las altas tasas de ahorro privado y del declive en la rentabilidad de las inversiones manufactureras.

Tal situación se produjo en un contexto de inadecuada supervisión y regulación financiera por parte de las autoridades. Los bajos límites de coeficientes de reserva, junto con los altos techos de créditos, generaron un exceso de préstamos bancarios (o, lo que es lo mismo, un exceso de endeudamiento de las empresas). La fuerte entrada de capitales extranjeros generó una considerable apreciación, en términos reales, del won y por tanto, un aumento del déficit comercial y de cuenta corriente. La consiguiente pérdida de competitividad acelerada por la depreciación del yen respecto del dólar desde la primavera de 1995, por la cada vez mayor presencia de exportadores de menor costo (como China), y por la menor

⁷ Préstamo que toma el Estado, una corporación, o una empresa y que generalmente está representado por títulos negociables en bolsa, nominativos o al portador, y que cabe colocar en el mercado interior o en el exterior.

⁸ Especialmente privada, denominada en divisas y no cubierta.

intensidad importadora del crecimiento de los países desarrollados en 1994-95, generó un menor aumento de las exportaciones de Corea del Sur.

Había por tanto elementos de vulnerabilidad financiera antes del estallido de las crisis. Sin embargo, un ajuste suave (*soft landing*), hubiese sido perfectamente posible, si las autoridades se hubiesen dado cuenta del riesgo en el que habían incurrido y hubiesen adoptado medidas para contener el crecimiento de la demanda interna y para depreciar gradualmente la moneda. En efecto, las exportaciones seguían creciendo en 1996 a tasas considerables, aunque menores que en años anteriores. La apreciación en términos reales de la moneda era, por lo general, bastante menor, por ejemplo, que la de muchos países latinoamericanos. Sin embargo, el ajuste se descartó o se pospuso y las crisis estallaron por el sudeste asiático. Los inversores extranjeros tomaron conciencia de las fragilidades de las instituciones financieras (infracapitalizadas) y de las empresas manufactureras (que presentaban un alto grado de apalancamiento⁹. Por ejemplo, el cociente deuda/activos de los 30 mayores chaebols de Corea del Sur era, a finales de 1996, de 333%). Los ataques especulativos contra las monedas y las bolsas de valores provocaron la repentina flotación del *baht* tailandés a principios de julio de 1997 y redoblaron de intensidad en los meses posteriores.

Corea actualmente afronta desafíos, muchos de los cuales son diferentes de aquellos en años de crisis: por ejemplo, una sociedad que está envejeciendo presenta diferentes problemas socioeconómicos y la gente está más preocupada sobre el bienestar que por el crecimiento. En suma, las crisis asiáticas se originaron tanto por factores internos (la presencia de importantes, aunque desapercibidos, desequilibrios macroeconómicos), como por razones externas (el comportamiento de rebaño de los mercados financieros internacionales, que hicieron que la profecía de unas crisis se cumpliera a sí mismo).

⁹ El apalancamiento es la relación entre **capital** propio y el **crédito** invertido en una operación financiera. Al reducir el capital inicial que es necesario aportar, se produce un aumento de la **rentabilidad** obtenida. El incremento del apalancamiento también aumenta los riesgos de la operación, dado que provoca menor flexibilidad o mayor exposición a la **insolvencia** o incapacidad de atender los pagos.

Anexo 5 – AAE México – Japón

México y Japón tienen firmado un Acuerdo de Complementación Económica AAE, y Los objetivos que tenía México al firmar este acuerdo con Japón, eran básicamente cuatro:

- Diversificar el destino geográfico de las exportaciones mexicanas y fortalecer la presencia de México en Asia.
- Mejorar las condiciones para que las exportaciones mexicanas tuvieran un mayor acceso al mercado japonés.
- Promover la IED japonesa en México.
- Fortalecer la cooperación científica, tecnológica, económica y cultural con Japón.

En varios aspectos ambas economías son complementarias, ya que al momento de la firma, algunas de las condiciones que propiciaban dicho acuerdo eran:

- La edad promedio japonesa era de 42 años, mientras que la de México era de 23 años.
- Japón era la octava fuente de IED en el mundo, mientras México era el tercer receptor de IED de los países en desarrollo.
- Japón era el tercer importador mundial de alimentos, - lo que representaba más del 60% de sus alimentos, que significaba más de 50 billones de dólares-, mientras que México tenía un alto potencial para la exportación de alimentos - en ese momento México sólo cubría el 1% de las importaciones realizadas por Japón en cuestión alimenticia-.
- Japón era el sexto importador a nivel mundial.
- La ideal posición geográfica de México, así como los diversos tratados comerciales, hacían de México un lugar idóneo para la inversión

Uno de los objetivos para la firma de dicho acuerdo era diversificar nuestro mercado exterior. Claro ejemplo de ello es, que para el año de la firma, México exportaba menos del 1% de sus exportaciones totales a Japón, a los NIC's y a China.

Al momento de la firma en 2004, Japón era como país, la segunda economía con el mayor PIB a nivel mundial, con 4.6 billones (millones de millones) de dólares, y un PIB per cápita de 37,180 USD, un comercio total superior al billón de dólares, y un superávit de casi 110 mil millones de USD, así como el sexto importador más importante del mundo. Por otro lado, el comercio registrado de Japón con América Latina fue ligeramente inferior a 37,000 millones de USD, de los cuales aproximadamente el 20% algo así como 7,400 millones de USD, correspondieron a la relación bilateral entre México y Japón. Por su parte, México en el mismo año registró un comercio total de casi 400 mil millones de USD, con un déficit en la balanza comercial de 8,530 millones de USD. Era la décimo segunda economía más importante del mundo.

Al momento de entrada en vigor del AAE, Japón eliminó el 91% de las tarifas arancelarias para los productos mexicanos, mientras que 4% lo eliminará cinco años después y el restante 5% lo cancelará en un plazo de 10 años de la firma del AAE, mientras que México en el mismo tiempo lo programó a 44%, 9% y 47%, respectivamente, esto para tomar en cuenta las asimetrías existentes entre ambas economías. De los beneficios inmediatos que se dieron con dicha firma, figuran:

- Eliminación de aranceles a la exportación de autos.
- Acceso a la exportación de 40 mil toneladas anuales de carne de cerdo, e incrementarla en 8 mil toneladas anualmente hasta llegar a 80 mil toneladas en 5 años.
- Acceso a 6 mil toneladas de carne de res.
- Acceso a 8.5 miles de toneladas de carne de pollo.
- Eliminación de aranceles a frutas, hortalizas, etc. como son: la guayaba, mango, limón, papaya, aguacate, tomate, café verde, tequila, mezcal, etc.

- Acceso libre de arancel al atún aleta amarilla fresco y enlatado, camarón, pulpos, moluscos y algunos crustáceos. Además de que la sardina y el calamar quedaron con cuotas.
- Acceso a 250 mil pares de zapatos de piel, con un incremento durante los siguientes cinco años del 20% anual.
- Acceso a las prendas de vestir que estén fabricadas en México con hilo y tela mexicanas. Y una cuota de 200 millones de USD para ropa hecha en México con tela de otro país.

A continuación se mostraran dos tablas respecto a la balanza comercial entre México y Japón.

Balanza Comercial

Año	X	M	B.Comercial	% de Cambio
2000	931.49	6479.62	- 5548.13	
2001	620.56	8085.70	- 7465.14	34.55
2002	604.86	9348.56	- 8743.70	17.13
2003	600.08	7595.97	- 6994.99	- 20
2004	909.14	10583.4	- 9674.26	38.3
2005	1479.02	13077.78	- 11607.77	19.99
2006	1594.94	15295.16	- 13701.12	18.03
2007	1919.87	16360.18	- 14440.31	5.4

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.
Valores en millones de USD.

Valor del comercio bilateral México - Japón

Año	Exportaciones de México a Japón	Porcentaje a nivel mundial para México	Importaciones mexicanas de Japón	Porcentaje a nivel mundial para México
2000	931.49	.56	6479.62	3.71
2001	620.56	.39	8085.70	4.80
2002	604.86	.38	9348.56	5.54
2003	600.08	.36	7595.07	4.45
2004	909.14	.48	10583.40	5.38
2005	1470.02	.69	13077.78	5.90
2006	1594.04	.64	15295.16	5.97
2007	1919.87	.71	16360.18	5.78

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.
Valores en millones de USD.

Como se puede apreciar, en el año de entrada en vigor del AAE se presentó un incremento superior al 50% en lo referente a las exportaciones mexicanas, al pasar de 909.14 a 1470.02 millones de USD. Desde la entrada en vigor, el valor de las exportaciones se ha incrementado poco a poco, ya que de ser inferior de .5% durante los cuatro años anteriores al AAE, de 2004 a 2007 se incrementó poco más del 40% , para llegar a tener .71%.

Por otro lado las importaciones de productos agroalimentarios y pesqueros hechas por Japón anualmente son de 50 mil millones de dólares, de los cuales México sólo le exporta 395 millones de dólares.

Hay productos que desde antes de la entrada del AAE ya tenían una alta presencia en el mercado japonés, por ejemplo en 2004 México ya tenía la hegemonía en el mercado japonés en productos de consumo como el aguacate, el limón, el melón, la sal y de atún

aleta azul, con una participación del 98.8, 98.2, 68.4, 49.7 y 49.6% respectivamente del total del mercado japonés en estos productos.

Por su parte en lo referente a inversión, al momento de la firma, la IED japonesa en México superaba los 8 mil millones de USD. . En 2004 había aproximadamente 300 empresas que formaban parte de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México.

Los inversionistas japoneses ven a México como una buena opción para invertir, principalmente por las siguientes cuestiones: el rápido acceso al mercado de Norteamérica, y los beneficios que otorgan los múltiples tratados comerciales que tiene México, además de un mercado interno de alto potencial, mano de obra calificada y relativamente barata, además de la certidumbre que da la firma del AAE.

Los productos agroalimentarios, en estos tres años (2005-2007), ni siquiera representan el 5% del total exportado a Japón, lo que nos hace suponer que este sector aun no ha sido completamente explotado y que existen altas posibilidades para nuestras empresas de la industria alimenticia, y nunca dejando de lado, que Japón importa el 60% de sus alimentos consumidos.

En cuanto a las importaciones y exportaciones, apuntaremos que las exportaciones mexicanas a Japón, aunque se han incrementado en más del doble a raíz de la firma del AAE, siguen presentando valores muy reducidos en cuanto a lo que representan para México en su intercambio comercial a nivel mundial. De igual forma, las importaciones, que aunque en porcentaje tienen mayor presencia que las exportaciones, continúan siendo muy bajas, sin embargo, presentan tendencia a incrementarse conforme avance el Acuerdo Comercial, lo que da como resultado que la balanza comercial sea muy desfavorable para México y tienda a seguir incrementándose. Sin embargo, tomando en cuenta el potencial de los productos agroalimentarios mexicanos, podemos esperar que en un futuro estas exportaciones puedan incrementar sus montos, así como su porcentaje del total exportado en el mundo.

Anexo 6 – TLC Corea del Sur – Chile

Las relaciones entre Corea y Chile se puede decir que iniciaron al momento de nacer la República de Corea (Corea del Sur) como nación, dado que en 1948 cuando Corea realizo sus primeras elecciones presidenciales fue Chile la primera nación Latinoamericana en reconocer el nuevo gobierno¹⁰. Sin embargo, no fue hasta 1962¹¹ que iniciaron formalmente las relaciones diplomáticas.

En un comparativo entre la economía de Corea y de Chile del año de 1970 a 2006, Chile creció en estos 36 años en 8 veces mientras que Corea del Sur lo hizo en 71 veces.

El tratado que suscribieron estas dos naciones en 2003 y que entró en vigor en 2004, fue la primera asociación comercial transpacífica y el primer tratado de libre comercio firmado por Corea del Sur. Al momento de la firma Chile ya contaba con ocho TLC contando el TLC con Corea (cabe mencionar que desde marzo de 2007 Chile firmo un AAE con Japón).

El momento más importante y de cierta forma más complicado de la relación bilateral se vivió durante el año 2003 y comienzos del 2004 cuando se debatió la aprobación del Tratado de Libre Comercio en la Asamblea Nacional coreana y como era el primero en su género para Corea, despertó una enorme controversia en este país, ya que en el centro de la discusión estaba el futuro agrícola de la nación asiática, las compensaciones que pedían los agricultores, el descontento de algún sector de la población. Todo esto ocasionó que Seúl tuviera muchas manifestaciones de inconformidad, en las que a veces en forma muy violenta se protestaba en contra de Chile. Pero en realidad no era una protesta contra el país sudamericano sino contra la idea de un TLC y sus repercusiones. Este TLC entre Corea del Sur y Chile¹² fue aprobado por más de 100 votos en la Asamblea Nacional y por unanimidad en el congreso chileno. El TLC es de carácter limitado, ya que a pesar de

¹⁰ Chile reconoció al nuevo gobierno surcoreano de Lee Seung-Man el 27 de mayo de 1949.

¹¹ El 12 de junio de 1962, el Ministro de Relaciones Exteriores chileno, señor Carlos Martínez Sotomayor, anunciaba el establecimiento de las relaciones diplomáticas entre los Gobiernos de la República de Chile y de la República de Corea, sin embargo en 1971 se estableció una Embajada en Pyongyang, lo que de alguna forma congeló la relación con el Sur, la cual volvió reanudarse en 1974.

¹² La firma del TLC Corea – Chile se llevo a cabo el 15 de febrero de 2003 en Seúl, con la firma de los presidentes Kim Dae-jung de Corea del Sur y su homologo chileno Ricardo Lagos. Este tratado entró en vigor el 1 de abril de 2004.

incluir una amplia cobertura comercial de bienes, no incluye servicios ni servicios financieros, además de que excluye productos como peras, manzanas y arroz chileno y por la parte de Corea, lavadoras y refrigeradores no están incluidos, estos productos equivalen al 6.7% del intercambio comercial.

En lo que respecta a la liberalización arancelaria, se tomaron en cuenta las asimetrías económicas y se acordó lo siguiente:

- Las exportaciones chilenas al mercado coreano serán desgravadas en plazos de 5, 7, 9, 10 y 16 años, con periodos de gracia.
- Las exportaciones coreanas al mercado andino serán desgravadas en plazos de 7, 10 y 13 años, con periodos de gracia para el último ciclo.
 - Para Chile, el 87% de los ítems se desgravaron de forma inmediata, que equivale al 41% de las exportaciones chilenas.
 - El 54% de las exportaciones chilenas se desgravarán hasta el séptimo año.
 - De las exportaciones coreanas destinadas a Chile, el 67% fue desgravado inmediatamente.
 - El 17% de las exportaciones coreanas serán desgravadas a los siete años.
- Para el año 2019, el total de los productos por ambas partes habrán sido completamente desgravados.

Respecto a la balanza comercial durante los seis años de estudio de 2002 a 2007, muestra superávit durante todos los años para la economía sudamericana, y como se ve en las tablas y gráficas siguientes, con la entrada en vigor del TLC, el intercambio comercial se incrementó de forma muy significativa durante 2003 (año de la firma), en donde el incremento registrado fue de 60.86%.

Balanza Comercial Corea - Chile

Año	X	M	Balanza Comercial	Intercambio Comercial	% de Cambio IC
2002 (7-9)	714.40	438.40	276.00	1,152.80	
2003 (4-8)	1,014.00	540.50	473.50	1,554.50	34.85%
2004 (4-7)	1,804.20	696.50	1,107.70	2,500.70	60.86%
2005 (5-8)	2,210.90	1,075.78	1,135.12	3,286.68	31.42%
2006 (5-5)	3,405.21	1,640.93	1,764.28	5,046.14	53.53%
2007 (-5 5)	3,849.25	3,087.71	761.54	6,936.96	37.47%

Elaboración propia con datos de ProChile.

Datos entre paréntesis representan el # en importancia que tiene Corea como país en exportaciones o importaciones para Chile.

Como se puede ver con la entrada en vigor del TLC las exportaciones chilenas se han ido incrementado, ya que en 2003 año de la firma, se registró un incremento del 77.92% y el año de la entrada en vigor de dicho acuerdo, se incrementaron las exportaciones en un 22.54%. Tanto la economía de Chile pero principalmente la de Corea, se caracterizan por estar orientadas a la exportación. Por el lado de Chile dentro de los productos industriales destaca la exportación de celulosa, metanol, productos químicos y agroalimentarios. La industria forestal, del salmón y el vino -de reconocido prestigio internacional-, han adquirido importancia en la última década. Los productos mineros más importantes son las semi manufacturas de cobre, mineral del cual Chile depende en gran medida. En el sector agrícola cabe destacar la exportación de frutas y hortalizas. La estructura exportadora chilena está conformada por un 45% de productos industriales, 45% de producción minera y un 10% de productos agrícolas.

Las exportaciones de vino chileno a Corea aunque no figura en los principales productos exportados, nunca ha bajado de los primeros veinticinco sitios. Los principales productos agrícolas exportados por Chile a Corea son:

- Tocino entreverado de panza (panceta)
- Carnes de porcino congeladas
- Harina de pescado
- Uva, variedad red globe, fresa.
- Mantarraya
- Kiwi
- Vino Cabernet Sauvignon, con denominación de origen.

Desde 2005 se aprobaron las condiciones fitosanitarias y zoonosanitarias para el ingreso de las carnes de pollo, pavo y cecinas chilenas a Corea. Por su parte las exportaciones coreanas a Chile donde predominan los artículos que tienen incorporado un alto valor agregado, a diferencia de las exportaciones chilenas, donde predominan los productos de extracción, los siete principales productos exportados de Corea a Chile en el 2007 fueron los siguientes:

Aceites combustibles destilados (gasoil), automóviles de turismo de cilindrada $>$ a 1500 cm^3 pero \leq a 3000 cm^3 ., automóviles de turismo de cilindrada $>$ a 1000 cm^3 pero \leq a 1500 cm^3 ., combustible para motores a reacción., teléfonos celulares, autos de turismo con motor de embolo (pistón), de encendido por compresión (diesel o semi diesel), de cilindrada $>$ a 1500 cm^3 pero \leq a 2500 cm^3 ., camionetas con capacidad de carga útil $>$ a 500kilos, pero \leq a 2000 kilos.

Para Corea este TLC marcó el inicio de su incursión en tratados con América Latina, lo que ha provocado el interés de su gobierno como el de sus empresarios en incrementar su red de tratados en la región, y donde México parece ser el siguiente país en su agenda. Las perspectivas que se ven para Corea en el aspecto comercial es que, en poco tiempo el superávit comercial comience a favorecerle, esto debido entre otros aspectos, a las crecientes importaciones chilenas de combustibles coreanos, además de los artículos con alto valor agregado.

Anexo 7 – Zonas Económicas de Corea del Sur

1. Capital (Seúl y Gyeonggi¹³)

- Centro global de negocios para colocar a Corea en el ranking de los países avanzados de primer nivel.
 - 2do camino de circunvalación exterior (Incheon-Paju-Yangpyeong-Osan-Incheon).
 - Línea eléctrica de doble sentido uniendo Wonsi, Sosa y Daegok.
 - 2da línea de metro en Incheon.

2. Chungcheong (Provincias de Chungcheong del Sur y del Norte).

- Versión coreana del Silicon Valley.
 - Complejo administrativo.
 - Nuevos medios de transporte conectando Daejeon, la ciudad administrativa y Osong.
 - Autopistas logísticas (2da autopista Seúl-Busan y 2da autopista de la Costa del Oeste).
 - Líneas eléctricas de doble sentido en la costa del oeste (Hwayang-Wonsi).
 - 4ta autopista Este-Oeste

3. Honam (Gwangju y provincias de Jeolla del Sur y del Norte).

- Región creativa de la cultura, las artes y las industrias respetuosas del medio ambiente del siglo XXI.
 - Desarrollo de Saemangeum.
 - Expo Mundial de Yeosu.
 - Puente de la costa del sudoeste.
 - Ferrocarril de alta velocidad de Honam.

¹³ Gyeonggi es la provincia más poblada de Corea del Sur y prácticamente rodea físicamente a Seúl, podría decirse que es el Estado de México coreano (por la similitud de que rodea al DF), Gyeonggi, junto con el área metropolitana de Seúl e Incheon, también son conocidas como el Área de la Capital.

- Camino de circunvalación exterior de Gwangju.

4. **Daegyeong** (Daegu y la provincia de Gyeongsang del Norte).

- Crecimiento de la cultura tradicional y las industrias de conocimiento avanzado.
 - 5ta ruta Este-Oeste
 - 6ta autopista Este-Oeste
 - 7ma autopista Norte-Sur
 - 3 principales zonas culturales
 - Camino de circunvalación exterior en Daegu.

5. **Dongnam** (Busan, Ulsan y la provincia de Gyeongsang del Sur).

- Centro de infraestructura y logística en el área Pan-Pacífico.
 - Línea eléctrica de doble sentido (Busan-Mansan, Jinju-Gwangyang).
 - 8va autopista Este-Oeste.
 - 2do centro aeroportuario del nordeste de Asia.
 - Puente Masan-Geoje.
 - Ruta de circunvalación exterior en Busan.

Anexo 8 – Estadísticas

Estadísticas de Población de Corea del Sur

Año	Población	Mujer	Hombre	Tasa de Crecimiento
2000	47,008,111	23,341,342	23,666,769	.84
2001	47,357,362	23,514,226	23,843,136	.74
2002	47,622,179	23,652,144	23,970,035	.56
2003	47,622,179	23,769,608	24,089,703	.5
2004	48,039,415	23,873,927	24,165,488	.38
2005	48,138,077	23,947,171	24,190,906	.21
2006	48,297,184	24,029,575	24,267,609	.33
2007	48,456,369	24,112,093	24,344,276	.31

Elaboración propia, con datos de la Asamblea Nacional de Corea.

Año	Población	Mujer	Hombre	Tasa de Crecimiento
2000	97,483,412	49,891,159	47,592,253	
2005	103,263,388	53,013,433	50,249,955	5.92
2006	104,409,692	52,964,358	51,445,334	1.11
2007	105,800,000	53,474,871	51,863,898	1.33

Elaboración propia, con datos de INEGI.

Datos de Corea del Sur

Datos Económicos	Cantidad o Porcentaje	Año
PNB	1.201 Trillones de USD	
PIB	957.1 Billones de USD	
Crecimiento del PNB	5 %	
PIB Per cápita	24,800 USD	
PIB por Sector		
	Agrícola	3 %
	Industria	39.4 %
	Servicios	57.6 %
Fuerza Laboral	24.22 Millones de personas	
Fuerza Laboral por Sector		
	Agrícola	7.5 %
	Industria	17.3 %
	Servicios	75.2 %
Tasa de Desempleo	3.3 %	
Población por debajo de la línea de pobreza	15 %	2003
Consumo por niveles de ingreso		
	Abajo del 10%	2.9 % 2005
	Arriba del 10%	25 % 2005
Distribución del ingreso (Índice de Gini)	35.1 %	2006
Inflación (precios al consumidor)	2.5 %	
Inversión	28.8 % del PIB	
Presupuesto		
	Ingresos	248 Billones de USD
	Gastos	246.5 Billones de USD
Deuda Pública	33.4 % del PIB	
Crecimiento de la producción industrial	7.6 %	
Consumo de Petróleo	2.13 M. de B. / día	2006
Importaciones de Petróleo	2.41 M. de B. / día	2006
Producción de Gas Natural	1.66 Billones de M ³	2006
Importaciones de Gas Natural	35.86 Billones de M ³	2006
Consumo de Gas Natural	34.2 Billones de M ³	2006
Saldo de Cuenta Corriente	5.954 Billones de USD	
Socios Comerciales en Exportaciones		
	China	22 %
	EU	12.5 %
	Japón	7.1 %
	Hong Kong	5 %
	México	2.01 %
Socios Comerciales en Importaciones		
	China	17 %
	Japón	16 %
	EU	10.7 %
	Arabia Saudita	5.9 %
	México	.27 %
Reservas en Moneda Extranjera y Oro	262.2 Billones de USD	
Deuda Externa	220.1 Billones de USD	
IED Recibida	120.7 Billones de USD	
IED Efectuada	82.1 Billones de USD	

Elaboración Propia con datos de CIA al 15 de julio de 2008.

Los datos que no tienen el año, corresponden a 2007.

Datos de México

Datos Económicos	Cantidad o Porcentaje	Año
PNB	1.346 Trillones de USD	
PIB	893.4 Billones de USD	
Crecimiento del PNB	3.3 %	
PIB Per cápita	12,800 USD	
PIB por Sector		
Agrícola	4 %	
Industria	26.6 %	
Servicios	69.5 %	
Fuerza Laboral	44.71 Millones de personas	
Fuerza Laboral por Sector		
Agrícola	18 %	
Industria	24 %	
Servicios	58 %	
Tasa de Desempleo	3.7 %	
Población por debajo de la línea de pobreza	13.8 %	2006
Consumo por niveles de ingreso		
Abajo del 10%	1.2 %	2006
Arriba del 10%	37 %	2006
Distribución del ingreso (Índice de Gini)	50.9 %	2005
Inflación (precios al consumidor)	4 %	
Inversión	20.8 % del PIB	
Presupuesto		
Ingresos	209.2 Billones de USD	
Gastos	209.2 Billones de USD	
Deuda Pública	22.8 % del PIB	
Crecimiento de la producción industrial	1.4 %	
Producción de Petróleo	3.784 M. de B. / día	2005
Consumo de Petróleo	2.078 M. de B. / día	2005
Exportaciones de Petróleo	2.268 M. de B. / día	2004
Reservas de Petróleo	14.7 Billones de B.	
Producción de Gas Natural	41.37 Billones de M ³	
Exportaciones de Gas Natural	282.9 Millones de M ³	
Consumo de Gas Natural	47.5 Billones de M ³	
Importaciones de gas Natural	9.71 Billones de M ³	
Saldo de Cuenta Corriente	-7.37 Billones de USD	
Socios Comerciales en Exportaciones		
EU	82.1 %	
Canadá	2.3 %	
Alemania	1.5 %	
#19 - Corea	0.11 %	
Socios Comerciales en Importaciones		
EU	49.6 %	
China	10.5 %	
Japón	5.7 %	
Corea del Sur	4.4 %	
Reservas en Moneda Extranjera y Oro	87.19 Billones de USD	
Deuda Externa	179.7 Billones de USD	
IED Recibida	259.5 Billones de USD	
IED Efectuada	36.23 Billones de USD	

Elaboración Propia con datos de CIA al 15 de julio de 2008.

Los datos que no tienen el dato de año, corresponden a 2007

Datos de Corea del Sur

Datos en Comunicaciones		Cantidad o Porcentaje	Año
Líneas Telefónicas en uso		26.866 Millones	2006
Teléfonos celulares		40.197 Millones	2006
Estaciones de Radio	AM	61	
	FM	150	
Líneas de Internet		34.12 Millones	2006

Elaboración Propia con datos de CIA al 15 de julio de 2008.

Los datos que no tienen el año, corresponden a 2007.

Datos de México

Datos en Comunicaciones		Cantidad o Porcentaje	Año
Líneas Telefónicas en uso		19.861 Millones	2006
Teléfonos celulares		57.016 Millones	2006
Estaciones de Radio	AM	850	
	FM	545	
Líneas de Internet		22 Millones	2006

Elaboración Propia con datos de CIA al 15 de julio de 2008.

Los datos que no tienen el año, corresponden a 2007.

Estadísticas de Comercio de Corea del Sur en 2000 y 2007

<u>Año 2000</u>	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
Asia	81,092.61	70,261.84	10,830.76
Europa	28,141.38	20,069.93	8,071.45
Norte América	40,037.36	31,349.42	8,687.94
América Latina	9,368.96	3,262.61	6,106.35
Medio Oriente	7,586.47	25,792.84	-18,206.37
Oceanía	3,521.63	6,898.27	-3,376.65
África	2,239.51	2,814.44	-574.93
TOTAL	172,267.51	160,481.02	11,786.49

Elaboración propia con datos de KITA.

<u>Año 2007</u>	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
Asia	188,790.20	170,549.29	18,240.92
Europa	71,197.90	47,986.83	23,211.07
Norte América	49,272.53	40,473.78	8,798.75
América Latina	25,781.31	11,323.92	14,457.38
Medio Oriente	19,721.21	67,540.85	-47,819.64
Oceanía	7,983.06	14,591.57	-6,608.51
África	8,257.00	4,316.62	3,940.38
TOTAL	371,489.09	356,845.73	14,643.35

Elaboración propia con datos de KITA.

Principales socios comerciales de Corea del Sur

	Exportaciones 2000	Importaciones 2000	Exportaciones 2007	Importaciones 2007
1	EU 37,610.63	Japón 31,827.94	China 81,985.18	China 63,027.80
2	Japón 20,466.02	EU 29,241.63	EU 45,766.10	Japón 56,250.13
3	China 18,454.54	China 12,798.73	Japón 26,370.19	EU 37,219.3
4	Hong Kong 10,708.1	Arabia S. 9,641.49	Hong Kong 18,654.45	Arabia S. 21,163.5
5	Taiwán 8,026.63	Australia 5,958.7	Taiwán 13,027.11	Alemania 13,534.32
6	Singapur 5,648.19	Indonesia 5,286.91	Singapur 11,949.49	Australia 13,232.47
7	Reino U. 5,379.83	Malasia 4,877.96	Alemania 11,542.53	EAU 12,656.19
8	Alemania 5,153.83	Emiratos AU 4,702.6	Rusia 8,087.75	Taiwán 9,966.19
9	Malasia 3,514.69	Taiwán 4,700.74	México 7,482.01	Indonesia 9,113.84
10	#15 – México 2,391.36	#42 – México 377.95		#37 – México 1,012.55

Elaboración propia con datos de KITA.

Estadísticas de Comercio de México en 2000 y 2007

<u>Año 2000</u>	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
EU	146,214.5	127,534.4	18,680.1
América Latina	4,896.6	4,350.6	546
Canadá	3,569.4	4,016.6	-447.2
UE y AELC	5,930.8	15,907.8	-9,977
NIC	902.3	6,911.3	-6,009
Japón	1,115.0	6,465.7	-5,350.7
China	310.4	2,879.6	-2,569.2
Resto del Mundo	3,181.7	6,391.8	-3,210.1
Total	166,120.7	174,457.8	-8,337.1

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

<u>Año 2007</u>	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
EU	223,403.6	140,569.9	82,833.7
América Latina	14,658.1	14,024.7	633.4
Canadá	6,494.4	7,975.3	-1,480.9
UE y AELC	14,205.8	35,354.0	-21,148.2
NIC	1,619.7	21,206.4	-19,586.7
Japón	1,919.9	16,360.2	-14,440.3
China	1,895.9	29,791.9	-27,896.0
Resto del Mundo	7,846.8	17,950.9	-10,104.1
Total	272,044.2	283,233.3	-11,189.1

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Principales Socios Comerciales de México

	Exportaciones 2000	Importaciones 2000	Exportaciones 2007	Importaciones 2007
1	EU 146,214.5	EU 127,534.4	EU 223,403.6	EU 140,569.9
2	Canadá 3,569.4	Japón 6,465.7	Canadá 6,494.4	China 29,791.9
3	Alemania 1,545.1	Alemania 5,758.4	Alemania 4,104.8	Japón 16,360.2
4	España 1,513.0	Canadá 4,016.6	España 3,583.7	Corea 12,660.0
5	Japón 1,115.0	Corea 3,854.8	Colombia 2,943.4	Alemania 10,699.3
6	Reino Unido 872.7	China 2,879.6	Venezuela 2,333.0	Canadá 7,975.3
7	Brasil 690.3	Taiwán 1,994.3	Brasil 2,010.7	Taiwán 5,898.5
8	Venezuela 596.9	Italia 1,849.4	Japón 1,919.9	Brasil 5,581.9
9	Guatemala 573.6	Brasil 1,802.9	China 1,895.9	Italia 5,560.5
10	#19 – Corea 304.8	Francia 1,466.6	#20 – Corea 683.7	España 3,833.4

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Importaciones Totales de México de las principales economías del Este de Asia.

Año	Corea	Japón	Taiwán	China	Singapur
2000	3,854.8	6,465.7	1,994.3	2,879.6	606.3
2001	3,631.6	8,085.7	3,015.3	4,027.3	1,147.2
2002	3,947.6	9,348.6	4,250.3	6,274.4	1,555.0
2003	4,137.4	7,595.1	2,509.1	9,400.6	1,337.8
2004	5,275.6	10,583.4	3,478.9	14,373.8	2,211.7
2005	6,566.1	13,077.8	4,066.0	17,696.3	2,225.7
2006	10,675.6	15,295.2	4,973.7	24,437.5	1,955.2
2007	12,660.0	16,360.2	5,898.5	29,791.9	2,087.1

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.
Montos en Millones de USD.

Exportaciones Totales de México de las principales economías del Este de Asia

Año	Corea	Japón	Taiwán	China	Singapur
2000	304.8	1,115.0	151.4	310.4	197.0
2001	225.8	1,266.3	161.4	384.9	232.1
2002	181.8	1,194.2	208.2	653.9	198.6
2003	188.4	1,172.6	148.0	974.4	189.4
2004	226.6	1,190.5	205.9	986.3	312.0
2005	249.9	1,470.0	199.6	1,135.6	326.7
2006	463.8	1,594.0	441.5	1,688.1	254.1
2007	683.7	1,919.9	271.8	1,895.9	336.0

Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.
Montos en Millones de USD.

IED de las principales economías del Este de Asia a México

Año	Corea	Japón	Taiwán	China	Singapur
2000	30.1	419.1	11.5	10.7	80.9
2001	50.4	187.8	41	2.4	250
2002	31.7	166.3	16.8	-1.7	58.7
2003	57.1	121.9	9.8	25.6	-6
2004	33.6	364.8	8	11.8	29.9
2005	96.3	115.1	24.1	4.6	12
2006	56.1	-1459.4	22.4	4.4	57.2
2007	-23.7	269.6	8.1	3.7	101.2

Elaboración propia, con datos de Secretaría de Economía.

Periodo de materialización: Primer trimestre de 2000 al cuarto trimestre de 2007.

Bibliografía:

- Anguiano Roch Eugenio y otros, Asia Pacífico 2006, Programa de Estudios APEC, Colegio de México.
- Appleyard, Dennis R. Economía Internacional, McGraw Hill, 4º Edición, Colombia 2003.
- Balassa, B., Trade Liberalization Among Industrial Countries, Objectives and Alternatives. McGraw-Hill, EU, 1967.
- Bertrab, Hermann von, El redescubrimiento de América. Historia del T.L.C., F.C.E., México, 1996, p. 28.
- Bustelo Pablo, “Los cuatro dragones asiáticos” ESIC, Madrid, 1994.
- Dussel Peters, E y León González Pacheco, A. 2001, “El comercio intra-industrial en México 1990-1999”; Comercio Exterior, vol. 51, núm. 7, México.
- F. Andic y D. Dosser, “Una contribución a la teoría de la integración económica”, Lecturas del Trimestre Económico, núm. 19, FCE, México.
- Fajnzylber, F. y Martínez Tarrago., Las Empresas Transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. FCE, México, 1976.
- Gazol Sánchez Antonio, Bloques económicos, UNAM, México 2005, p. 55.
- Giddens Anthony, Consecuencias de la Modernidad, 1990
- Gunnar Myrdal, Solidaridad o Desintegración, UNAM, México 1957.
- H.Perlmutter, Managing the multinational. Preparing for tomorrow, Business International in conjunction with the Centre d’Etudes Industrielles, Ginebra, 1970.
- Helleiner Gerald K., “Intrafirm trade and industrial exports to the United States” Oxford Bulletin of Economics and statistics, vol. 41, 1979.

- Hernández Laos Enrique, La competitividad industrial en México, Plaza y Valdez editores y UAM, México, 2000, p. 23.
- Islam Iyanatul y Anis Chowdhury, Asia Pacific Economices. A Survey, Routledge, 1997
- Jardel, Silvia y Barraza, Alejandro. Mercosur. Aspectos jurídicos y económicos. Ed. Ciudad Argentina. Buenos Aires, 1998.
- Jones Leroy P., e II Sakong. Government, Busines and Enterpreneurship in Economic Development: The Korean Case, Harvard University Press, Cambridge; US, 1980.
- Kramer, Comercio Internacional, 2º Edición, 1974, México.
- López Arteaga Eugenio, Corea, El milagro del río Han, Editorial Iberoamérica 1990.
- Markusen y Venables, 1996, “The Theory of Endowment, Intraindustry, and Multinational Trade”
- McKinsey, Global Institute, Manufacturing Productivity, W. DC 1993
- Merle Marcel, Sociología de las relaciones internacionales, Madrid, Alianza, 1986
- Novelo Urdanivia Federico, Hacia la evaluación del TLC. UAM 2002, México.
- Oman C., “Technological change, globalization of production and the role of Multinationals”, 1997.
- Rafael Muñoz y Rafael Bonete , Introducción a la Unión Europea: un análisis desde la economía. 1997.
- Rafael Velázquez Flores, Factores, bases y fundamentos de la política exterior de México. Plaza y Valdez Editores, México 2005
- Ramón Lazcano Marcelo, Claves del Desarrollo asiático, HK-Tailandia-Corea-

China-Singapur-Taiwan-Malasia-Filipinas-Indonesia. Editorial Macchi 1997 BA
Argentina 1997.

- Samuelson/Nordhaus, Economía, McGraw Hill 1999.
- T.W. Kang, “¿Será Corea el próximo Japón?”, Ed. Norma 1989.
- Tamames, Ramon y Gallego, Santiago, Diccionario de Economía y Finanzas. Editorial Alianza. España 1996.
- Teresa Gutiérrez-Haces, Procesos de Integración económica en México y Canadá, Una perspectiva histórica comparada. Instituto de Investigaciones Económicas UNAM 2002.
- Viner Jacob, Teoría Económica de las Uniones Aduaneras: una aproximación al libre comercio, 1950, en S. Andic y S. Teitel, Integración Económica, El Trimestre Económico, México 1977.
- Yang Jonghoe, Confucianism, Institutional Change and Value Conflicts in Korea.
- Young-jin Koh, Neo-Confucianism as the Dominant Ideology in Joseon.

Periódicos y revistas:

- Ciencia Política. Revista trimestral para América Latina y España, IV trimestre 1993, N°33, Bogotá, Colombia, Tierra Firme Editores.
- Contralínea, Revista, Octubre 1ª. quincena de 2007 | Año 5 | No. 88
- Diario y Semanario
- El Financiero
- El Universal
- La Jornada

Referencias:

- AMIA
- APEC
- Asia – Pacífico
- Bancomext
- Banxico
- Bilaterals
- CIA
- Embajada de Corea del Sur en México y Chile
- Estadísticas de Transporte de América del Norte
- Fortune
- Instituto para la Salud y las Ciencias Sociales de Corea
- KITA
- KOTRA
- MOFAT Ministerio de Acuerdos Extranjeros y Comercio de Corea del Sur
- OCDE
- Secretaría de Economía
- Secretaria de Relaciones Exteriores
- UNCTAD
- World Trade Atlas

