

Corea y América Latina y el Caribe:

Hacia una relación diversa y dinámica



BID

Sector de Integración y Comercio
Vicepresidencia de Sectores y Conocimiento

Corea y América Latina y el Caribe:

Hacia una Relación Diversa y Dinámica



Sector de Integración y Comercio
Vicepresidencia de Sectores y Conocimiento

**Catalogación en la fuente proporcionada por la
Biblioteca Felipe Herrera del
Banco Interamericano de Desarrollo**

Estevadeordal, Antoni.

Corea y América Latina y el Caribe: hacia una relación diversa y dinámica / Antoni Estevadeordal, Mauricio Mesquita Moreira, Theodore Kahn.

p. cm. (Monografía del BID ; 296)

1. Latin America—Commerce—Korea. 2. Korea—Commerce—Latin America. 3. Exports—Latin America. 4. Exports—Korea. 5. International trade. I. Moreira, Maurício Mesquita. II. Kahn, Theodore. III. Banco Interamericano de Desarrollo. Sector de Integración y Comercio. IV. Título. V. Serie.
IDB-MG-296.

Clasificación JEL: F1, F13, F15, F2, F21, F23, O1, O53, O54

Palabras Claves: Economía Internacional, Comercio, Integración Económica, Inversión Internacional, Empresas Multinacionales, Negocios Internacionales, Desarrollo Económico, Asia, Corea, América Latina y el Caribe.

<http://www.iadb.org>

Copyright © [2015] Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.



Tabla de contenido

Reconocimientos/ v

Datos a resaltar/ vii

Introducción/ 1

Parte 1

**El comercio: la fundación para una relación ALC-Asia
más matizada/ 5**

Parte 2

Costos del comercio: obstáculos persistentes a la integración/ 13

Parte 3

**La inversión: la clave para profundizar y diversificar
la integración Corea-ALC/ 19**

Parte 4

**La cooperación: terreno fértil para fortalecer las relaciones
ALC-Corea/ 27**

Conclusión/ 31

Reconocimientos

Corea y América Latina y el Caribe: *Hacia una Relación Diversa y Dinámica* fue preparado para la Cumbre de Negocios Corea-LAC 2015 (Busán, República de Corea, marzo 26–27), conjuntamente auspiciada por el Banco Interamericano de Desarrollo y el Ministerio de Estrategias y Finanzas de Corea, y organizada por el Banco Korea EximBank de Corea, la Agencia de Promoción de Comercio-Inversión de Corea, la Asociación de Comercio Internacional de Corea, y la Cámara de Comercio e Industria de Corea. Es el producto de un esfuerzo colaborativo de investigación dentro del Sector de Integración y Comercio (INT por sus siglas en inglés) del BID, bajo la supervisión general de Antoni Estevadeordal, Gerente del Sector, y la coordinación técnica de Mauricio Mesquita Moreira, Asesor Económico Sectorial. El reporte fue preparado por Theodore Kahn (BID/INT), con aportes y comentarios del Profesor Won-Ho Kim (Universidad Hankuk de Estudios Extranjeros, Seúl). Vanessa Jaklitsch (BID/INT), Cristina González (BID/INT), Carolina Osorio (BID/INT), Fernando Ronzoni (BID/BDA) y Sandra Leon-Reinecke fueron responsables por el diseño y publicación del documento y Jeongeun Shin por la versión coreana.



Datos a resaltar

- El comercio entre Corea y América Latina y el Caribe (ALC) ha tenido un crecimiento rápido y sostenido, aumentando en promedio un 17 por ciento al año desde 1990 hasta alcanzar US\$54 millardos en el 2014.
- Mientras el comercio Corea-ALC comparte algunas similitudes con el comercio de la región con China, hay diferencias importantes: Las exportaciones de ALC a Corea son más diversificadas y ponderadas hacia productos manufacturados.
- La Inversión Extranjera Directa (IED) de Corea a ALC también ha crecido de forma impresionante, aumentando diez veces desde 2004, con más del 80 por ciento en sectores manufactureros.
- Corea también ha entrado en Tratados de Libre Comercio (TLC) con Chile, Perú, y Colombia, al igual que en diversos proyectos de cooperación con gobiernos a través de la región.
- Estas iniciativas son fundamentales para abordar los restantes obstáculos al comercio y la inversión, para lograr los mayores beneficios de esta dinámica y diversa relación transpacífico.

Introducción

Durante la última década, Asia ha pasado de ser una idea tardía a ser una pieza central de las relaciones económicas para América Latina y el Caribe (ALC). Aparentemente de la nada, economías asiáticas de rápido crecimiento se convirtieron en socios comerciales importantes, comprando sin dejar escapar las exportaciones de minerales y agropecuarias de la región a un ritmo asombroso, mientras suministraban un flujo constante de productos manufacturados y productos de consumo a sus mercados domésticos en expansión.

El intercambio de productos básicos por productos manufacturados, con concomitantes preocupaciones sobre especialización y desindustrialización en la región, ha venido a definir la relación ALC-Asia para muchos en la región. Pero este punto de vista pasa por alto las características distintivas de la inversión y comercio de la región con las diferentes economías asiáticas, y al hacerlo arriesga perder oportunidades importantes para profundizar y diversificar los enlaces de ALC con Asia-Pacífico.

Corea es un ejemplo de ello. El comercio entre ALC y Corea ha tenido un crecimiento rápido y sostenido durante las últimas dos décadas y media, aumentando en promedio un 17 por ciento al año desde 1990 hasta alcanzar más de US\$54 millardos en 2014. Mientras el amplio patrón de productos básicos-por-máquinas se puede ver en los flujos comerciales de ALC-Corea, sería un error agrupar a Corea simplemente como otra nación asiática hambrienta por productos básicos. Como ilustra este informe, Corea, con un PIB per cápita de alrededor de US\$26.000 y un depósito de empresas nacionales altamente innovadoras, ofrece un grupo diferente de oportunidades para vínculos de inversión y comercio con la región que la China u otras economías asiáticas.

El alto nivel de vida de Corea, y su base de manufactura avanzada crean las condiciones para absorber de la región una amplia gama de productos más sofisticados y diversos. Las exportaciones de ALC a Corea tienen una mayor parte de productos manufacturados y muestran menos concentración general que sus exportaciones a la China o al Japón.

Adicionalmente, Corea ha sido una fuente importante de IED para ALC, con flujos de entrada de inversiones acumuladas de US\$10,3 millardos desde el 2003. Críticamente, más del 80 por ciento de esa inversión ha sido en

manufactura, distinguiendo la IED de Corea de la de China y proporcionando una base sólida para diversificar la relación económica. Las empresas coreanas emplean miles de trabajadores a través de la región, incluyendo ingenieros altamente cualificados, diseñadores, y técnicos. Su presencia permite a los países de ALC expandir su capacidad de manufactura, mejorar el mercadeo y la infraestructura logística, y participar en cadenas de valor para algunos de los productos más innovadores y tecnológicamente complejos del mundo.

Por último, Corea presume de una reserva de conocimiento de políticas de desarrollo de su propia experiencia extraordinaria. Creciendo en un promedio anual de 7 por ciento durante cerca de cinco décadas, Corea se levantó de ser uno de los países más pobres del planeta a las filas de las economías industrializadas avanzadas. Los encargados de formular políticas en Corea han establecido un marco robusto para compartir lecciones de políticas con países en desarrollo, las cuales han beneficiado a un número de países de ALC a través de la cooperación gobierno-a-gobierno.

Por lo tanto, las bases están situadas para que ALC y Corea disfruten de una relación diversa, dinámica y sostenible que construye sobre las numerosas complementariedades existentes. Llegar a esa meta, sin embargo, requiere más que simplemente poner la relación económica en marcha automática. Para subrayar este punto, la proporción de productos manufacturados en las exportaciones de ALC a Corea declinó en los primeros años de esta década, en comparación a los finales de la anterior. Mientras esta medida captura solo una faceta del vínculo de manufactura entre las economías —inversiones coreanas impulsan las exportaciones de ALC a terceros mercados, por ejemplo —el mensaje más amplio se mantiene: los gobiernos deben guiar activamente la relación ALC-Corea para poder lograr las ganancias potenciales para ambas partes.

Afortunadamente, estos esfuerzos ya están encaminados. Corea tiene TLCs con Chile y Perú, tratados que han ayudado a impulsar el comercio bilateral y han abierto oportunidades importantes para exportaciones chilenas y peruanas. Un TLC adicional con Colombia está listo para entrar en vigencia en 2015, y negociaciones con Centroamérica y otros socios potenciales están en curso. Además, Corea ha mostrado interés en unirse al Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés), un bloque comercial interregional que incluye a Chile, Perú, y México; y tiene estatus de observador en la Alianza del Pacífico, un proyecto ambicioso de integración regional en ALC. Estas iniciativas garantizan que Corea será una pieza

importante en la emergente arquitectura comercial de la región, abriendo nuevas oportunidades para profundizar la integración y la cooperación.

Este informe presenta un panorama amplio del comercio, la inversión, y la cooperación entre ALC y Corea, señalando los éxitos importantes en esta creciente relación transpacífico, al igual que los retos que los gobiernos de ambas partes deben abordar para garantizar que estos enlaces prometedores florezcan bien hacia el futuro.

El comercio: la fundación para una relación ALC-Asia más matizada

Parte 1

El comercio entre América Latina y el Caribe (ALC) y Corea ha experimentado un rápido y sostenido crecimiento durante las últimas dos décadas, aumentando en promedio un 17 por ciento al año desde 1990. Esta tasa de crecimiento excedió la de ALC con Japón (7 por ciento) y Asia Oriental¹ (14 por ciento) durante el mismo período, colocando la relación con Corea de lleno entre las relaciones comerciales más dinámicas de ALC con la rápidamente creciente región Asia-Pacífico —a pesar de recibir una atención considerablemente menor que el auge del comercio ALC-China.

Las exportaciones de la región hacia Corea han crecido ligeramente más rápido (promedio anual de 16 por ciento) que sus importaciones de Corea (14 por ciento) desde 2003, aunque ALC todavía mantiene un déficit comercial considerable con Corea (vea Figura 1). Este comercio en continua expansión ha convertido la región en un socio importante para Corea. Desde 2010, ALC ha representado más del 5 por ciento del comercio total de Corea, y 7 por ciento del total de sus exportaciones, justo por debajo de la proporción de la región en el total del comercio de la China y por arriba de la participación en el comercio del Japón (vea Figura 2).

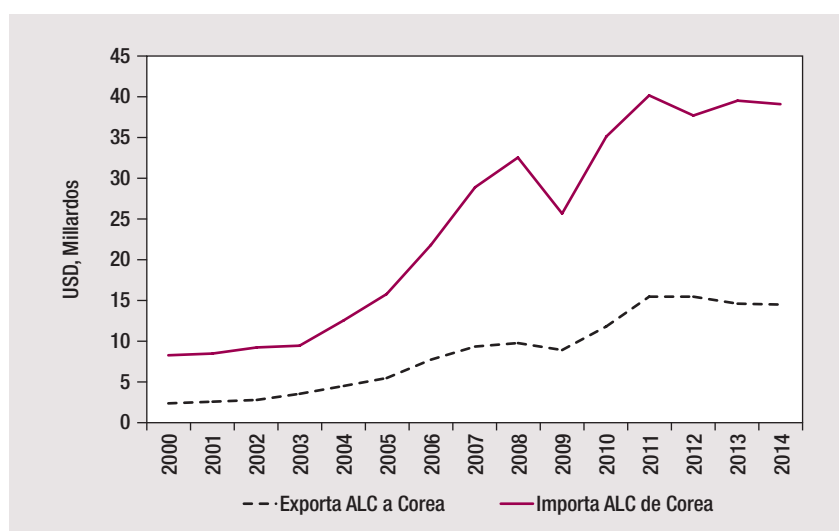
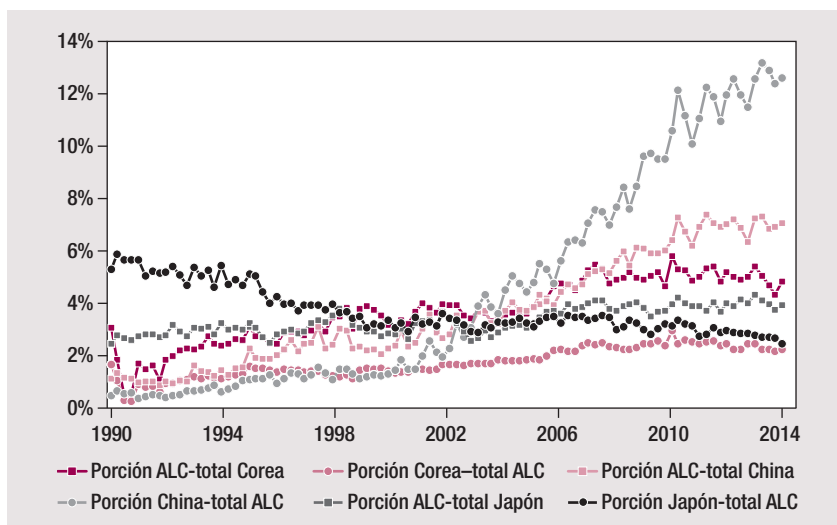


FIGURA 1/
Comercio entre ALC y Corea

Fuente: FMI Dirección de Estadísticas de Comercio (DOTS por siglas en inglés), según reportaron los países de ALC.
Nota: Datos del 2014 son estimados.

¹ Asia Oriental incluye Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia, y Taiwán, China.

FIGURA 2/
Porción del comercio
de ALC con selectos
socios asiáticos



Fuente: DOTS, según reportan países de ALC.

Nota: Datos del 2014 son hasta fin de julio.

Los motores del comercio ALC-Corea han sido similares a aquellos subyacentes en la más amplia relación ALC-Asia. Corea, un importador neto de energía, metales, y muchos productos agrícolas, ha experimentado un crecimiento sostenido de 4.4 por ciento en promedio del 2000 al 2013, conduciendo a una fuerte demanda para importaciones de estos productos. Al mismo tiempo, los precios de productos básicos subieron intensamente, impulsados por la demanda de Asia y en particular de la China. Como denota la Figura 3, diferencias básicas en dotaciones hacen de ALC una fuente probable de exportaciones basadas en recursos naturales hacia Corea.

Por el lado de las importaciones, Corea, al igual que las economías asiáticas en general, ha suministrado a la región principalmente productos manufacturados (ver Tabla 1). Sin embargo, la especialización de Corea en industrias que requieren alta capitalización y tecnología, significa que la composición de sus exportaciones de productos manufacturados difiere de la de China, que está más inclinada hacia sectores intensivos en mano de obra (este sigue siendo el caso aun teniendo en cuenta los avances de la China en años recientes). La Figura 4 da una indicación aproximada de la especialización divergente de las exportaciones de Corea y China, y las implicaciones para fabricantes de ALC, al mostrar la trayectoria de la proporción de cada economía en las importaciones de textiles y ropa de EE.UU. —un sector de manufactura típicamente intensivo en mano de

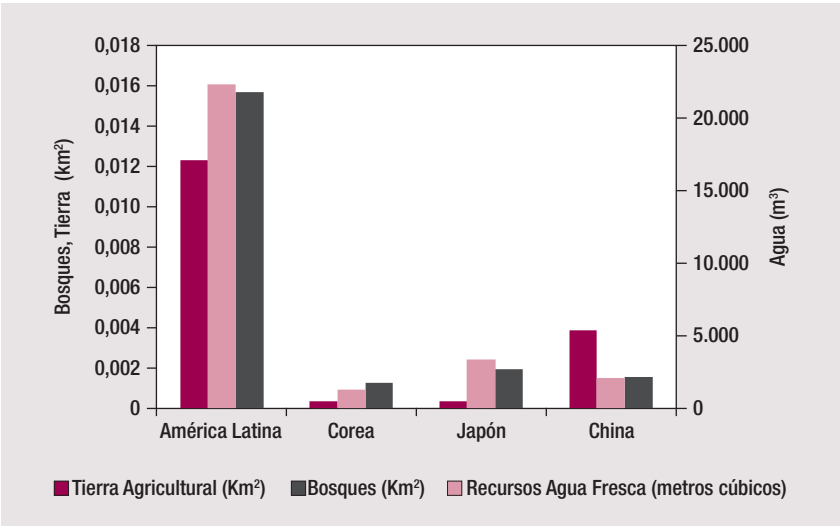


FIGURA 3/
Recursos Naturales
Selectos Per Cápita:
China, Japón, Corea y
ALC, 2011

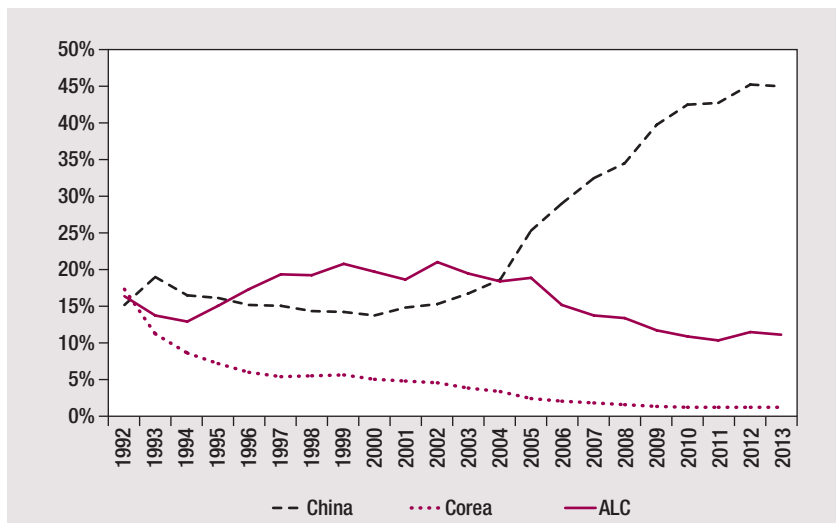
Fuente: Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial (IDM).

Descripción del Producto	Porción (%)	Porción acumulativa (%)
Vehículos con motor cilindrada entre 1500cc y 3000cc	9,46	9,46
Partes para equipos de transmisión y comunicaciones televisadas	6,92	16,38
Dispositivos de cristal líquido y otros instrumentos y aparatos ópticos	6,88	23,26
Buques livianos, barcos-bomberos, grúas flotantes y otras naves cuya navegabilidad es subsidiaria a su función principal; muelles flotantes	6,18	29,44
Buques para el transporte de bienes y para el transporte tanto de bienes como de personas	5,75	35,19
Otras partes y accesorios para vehículos motorizados	5,23	40,42
Tanqueros	4,68	45,10
Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos (aparte del crudo) y otras preparaciones, conteniendo por peso 70% o más de aceites de petróleo/de aceites obtenidos de materiales bituminosos	3,67	48,77
Partes para aparatos telefónicos, incluyendo para redes celulares y otras redes inalámbricas	3,02	51,78
Vehículos para el transporte de personas, con motor de émbolo alternativo de combustión interna encendido por chispa, con cilindrada entre 1000cc y 1500cc	2,57	54,36

TABLA 1/
Principales
Importaciones de
ALC desde Corea,
2010–2013

Fuente: Comtrade ONU.

FIGURA 4/
Corea, China, y
ALC —porciones de
exportaciones de
textiles y ropa a EE.UU.



Fuente: Comtrade ONU.

Nota: Textiles y ropa definidos como categorías HS 50–64.

obra poco cualificada. ALC perdió participación en este mercado frente a la China comenzando a principio de los 2000s, mientras que Corea ya se había posicionado en sectores de mayor valor a mediados de los 1990s.

Este patrón de comercio implica más complementariedad con los sectores de manufactura de la región. Por un lado, los productores coreanos son menos propensos a presentar una amenaza competitiva directa a empresas de ALC, y por lo tanto causan menos fricciones comerciales; por otro lado, su posicionamiento en la “alta gama” de las cadenas de valor de manufactura podría proveer oportunidades para comercio “inter-industrial” con países de ALC.

En términos de composición geográfica, las exportaciones de Corea a ALC están concentradas en México y Brasil, las dos mayores economías de la región (ver Tabla 2), con México sobresaliendo como el destino más importante para las exportaciones coreanas. Este estatus refleja su gran mercado doméstico al igual que su emergencia como centro de manufactura y plataforma de exportación hacia EE.UU.. Estos flujos de comercio han sido reforzados por IED coreana hacia México, por medio de importantes inversiones en años recientes de grandes fabricantes en los sectores de automotores y electrónica (ver Parte 3).

Las exportaciones de ALC a Corea, mientras tanto, están concentradas en un puñado de países y productos, reflejando su fuerte sesgo hacia productos minerales y agrícolas (ver Tabla 3). Como lo muestra la Tabla 4,

País	Porción (%)
México	41,4
Brasil	23,5
Chile	8,4
Perú	3,6
Colombia	3,1

Fuente: DOTS, según reportado por países de ALC.

*Datos del 2014 son hasta fin de julio.

Chile y Brasil representan por sí solos más del 60 por ciento de las exportaciones de ALC a Corea desde el 2007, impulsado abrumadoramente por unos pocos productos básicos: cobre en el caso de Chile, que compone

TABLA 2/
Principales Cinco
Importadores de
Corea en ALC,
2007–2014*

Descripción de Productos	Porción (%)	Porción acumulativa (%)
Mineral de cobre y concentrados	13,13	13,13
Cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado, en bruto	8,73	21,85
Mineral de hierro y concentrados (excl. piratas de hierro tostadas), no aglomeradas	7,88	29,73
Mineral de hierro y concentrados (excl. piratas de hierro tostadas), aglomerada	5,23	34,96
Mineral de plomo y concentrados	4,65	39,61
Maíz, otro que en semilla	4,34	43,95
Mineral de zinc y concentrados	4,30	48,25
Gas natural, licuado	4,05	52,30
Productos de hierro semiterminados	2,90	55,20
Torta de borujo y otros residuos sólidos de la extracción del aceite de soya	2,89	58,09

Fuente: Comtrade ONU.

TABLA 3/
Principales
exportaciones de ALC
a Corea, 2010–2013

País	Porción (%)
Chile	32,9
Brasil	29,5
México	9,2
Perú	9,1
Argentina	6,6

Fuente: DOTS, según reportado por países de ALC.

*Datos del 2014 son hasta fin de julio.

TABLA 4/
Principales Cinco
Exportadores de ALC a
Corea, 2007–2014*

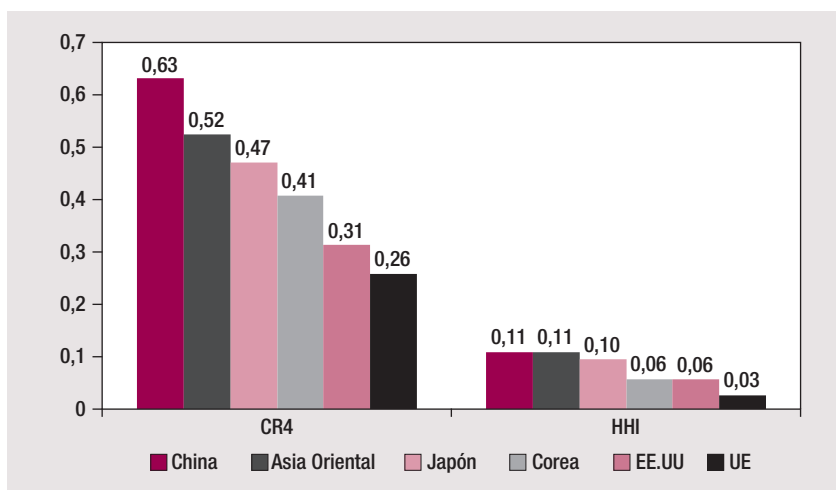
el 72 por ciento de sus exportaciones a Corea; mineral de hierro y productos relacionados para Brasil (42 por ciento del total).

A pesar de este contexto, en general las exportaciones de ALC a Corea son notablemente menos concentradas que sus exportaciones a China, Japón, o el resto de Asia Oriental, como lo indica la Figura 5 utilizando dos medidas comunes de la concentración de exportaciones. Esta diversificación refleja el hecho de que países de ALC han tenido mayor éxito vendiendo productos más sofisticados, manufacturas, a Corea que a Japón o China. La Figura 6 muestra que el porcentaje de productos manufacturados en las exportaciones de la región a Corea es considerablemente más alto que para las correspondientes exportaciones ALC-China o ALC-Japón. Adicionalmente, entre las principales diez exportaciones de productos manufacturados de la región a Corea, seis son productos de alta o mediana tecnología, como equipos de telecomunicaciones, vehículos y partes, y químicos.

Sin embargo, las exportaciones de manufacturas han disminuido en cierta medida desde finales de los 2000s; su porción en las exportaciones de ALC a Corea era 28,7 por ciento en 2008–2010 versus 21,3 por ciento en 2010–2013.

Aun teniendo en cuenta los matices mencionados, el comercio ALC-Corea está basado en el modelo “productos básicos-por-máquinas” que caracteriza el muy discutido auge comercial ALC-China y es un rasgo

FIGURA 5/
Concentración de
Exportaciones de ALC,
2010–2013



Fuente: Comtrade ONU.

Nota: HHI se refiere al índice normalizado de concentración Herfindahl-Hirschman, que oscila de 0 (diversificado) a 1 (concentrado). CR4 se refiere a la porción acumulada (en decimales) del total exportado de los 4 principales productos. Asia Oriental incluye Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia, y Taiwán, China.

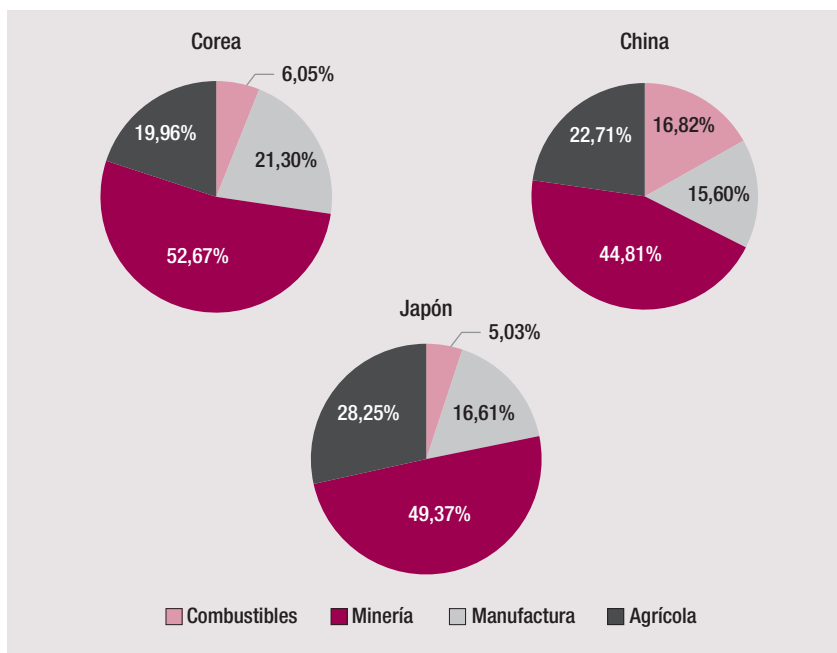


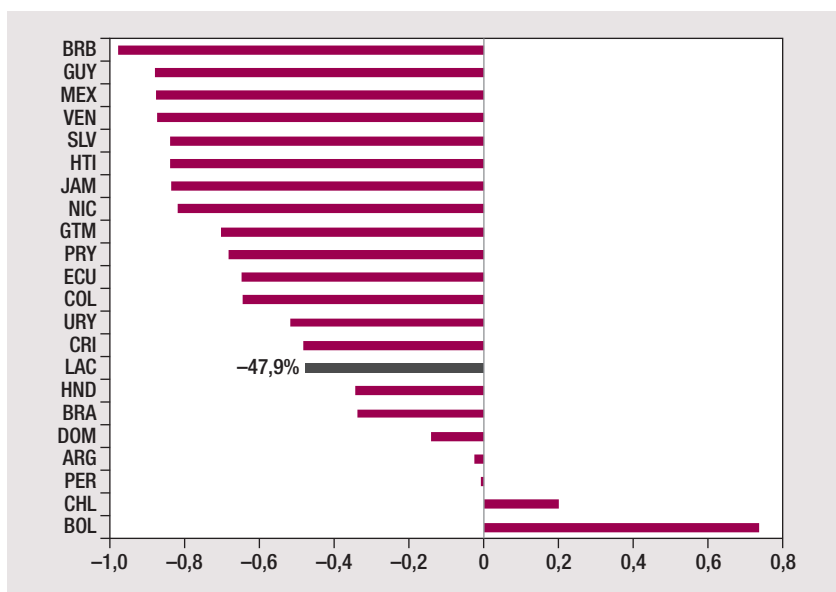
FIGURA 6/
Composición de exportaciones de ALC a selectos países asiáticos, 2010–2013

Fuente: Comtrade ONU.

general del comercio ALC-Asia. Una vez más, ventajas comparativas profundamente arraigadas, basadas en diferencias fundamentales en la dotación de recursos, están detrás de este patrón de comercio. En parte como resultado de esto, casi todos los países de ALC han acumulado déficits comerciales con Corea (ver Figura 7). Los únicos países con superávit (Chile y Bolivia) combinan grandes exportaciones de productos básicos con pequeños mercados domésticos que limitan su capacidad de absorber importaciones de manufacturas coreanas.

Para ALC, por lo tanto, el comercio con Corea provee la oportunidad de participar en el comercio “intra-industrial” con fabricantes coreanos de primera clase y alta tecnología, mientras también añaden valor a productos agrícolas y minerales, tomando ventaja del alto PIB per cápita coreano. El comercio de la región con Corea ha exhibido características diferentes a su comercio con la China y otras economías de Asia Oriental, con más diversificación a través de la canasta de exportaciones y en particular una porción más alta de productos de manufactura. Al mismo tiempo, tanto la diversificación, según es medida por el índice HHI, como la porción de manufacturas en las exportaciones totales se han movido en la dirección “equivocada” desde finales de los 2000s: las exportaciones de productos

FIGURA 7/
Balances Acumulados
de Comercio como
porción del Total de
Comercio, países
selectos de ALC
(2000–2013)



Fuente: DOTS, según reportan países de ALC.

manufacturados han declinado en términos relativos y la diversificación general de exportaciones decreció.

Aun cuando estas dos medidas no son de manera alguna la historia completa —por ejemplo, la IED coreana ha aumentado y se ha diversificado en años recientes como veremos en la Parte 3— sugieren que los gobiernos de ambos lados no pueden sencillamente reclinarsse y esperar a que las ganancias se materialicen. Aprovechar al máximo estas oportunidades requerirá más inversión coreana en la región y cooperación entre los gobiernos para garantizar un marco de políticas que maximice los beneficios de esta relación comercial de rápido crecimiento y minimice sus externalidades. Un buen lugar para comenzar es haciéndole frente a los costos del comercio, que, en sus distintas formas, presentan obstáculos a una integración económica más profunda.

Costos del comercio: obstáculos persistentes a la integración

Parte 2

Corea y ALC han adoptado importantes medidas para liberalizar el comercio en las últimas décadas. Por el lado de ALC, los gobiernos redujeron los aranceles de un promedio de 40 por ciento a mediados de los 1980s, a un promedio de un solo dígito, mientras gran parte de la región también se unió a negociaciones comerciales multilaterales en la década de 1990 y se embarcó en muchos tratados de integración regional. Corea también abrió su política comercial considerablemente durante el mismo período, reduciendo su arancel de importación promedio a menos de la mitad y eliminando también muchas barreras no-arancelarias.

A pesar de estos avances, los costos del comercio siguen constituyendo una barrera considerable a la integración ALC-Corea, especialmente en áreas donde ambas partes podrían obtener ganancias importantes. Como muestra la Tabla 5, los aranceles bilaterales se mantienen altos y hasta prohibitivos en algunos sectores. Varios países de ALC deben pagar aranceles de doble dígito en exportaciones a Corea, mientras enfrentan la carga adicional de la progresividad arancelaria (que significa que tarifas más altas son aplicadas a más altos niveles de procesamiento), que socava los esfuerzos para añadir valor a las exportaciones basadas en recursos naturales. Mientras tanto, los fabricantes y productores agrícolas coreanos enfrentan aranceles altos en varios mercados importantes en la región (Tabla 6).

Las barreras no-arancelarias (NTB por sus siglas en inglés) crean costos adicionales para los exportadores en ambos lados de la relación. Un ejemplo de ello son los contingentes arancelarios, donde los exportadores pagan una tarifa mayor después que cierto nivel de cantidad, o cuota, es alcanzado.

Sector	Argentina	Brasil	Colombia	México	Perú
General	13,32	8,15	8,76	7,91	4,63
Agropecuario	15,62	9,23	11,67	25,85	8,30
Manufacturas	7,23	7,69	5,09	7,24	9,29
Minería	2,06	2,23	0,03	1,89	2,64

TABLA 5/
Arancel promedio para exportaciones de ALC a Corea, Países Selectos

Fuente: TRAINS y COMTRADE, ONU.

Nota: Promedios ponderados por exportaciones al mundo. Datos de comercio y aranceles son del 2010.

TABLA 6/
Arancel Promedio
para importaciones
coreanas en Selectos
Países ALC

Sector	Argentina	Brasil	Colombia	México	Perú
General	10,69	12,90	4,19	3,53	1,51
Agropecuario	14,40	14,69	11,76	18,69	1,59
Manufacturas	10,74	12,98	4,24	3,45	1,55
Minería	8,57	9,62	2,69	1,46	0,01

Fuente: TRAINS and COMTRADE, ONU.

Nota: Promedios ponderados por exportaciones al mundo. Datos de comercio y aranceles son del 2012 (Argentina, Brasil, Colombia), 2011 (Perú), 2010 (México).

TABLA 7/
Cuotas arancelarias
coreanas sobre
productos
agropecuarios 2011

Productos	Tasa en-cuota (%)	Tasa fuera-de-cuota (%)	Niveles de cuota (toneladas)
Animales vivos ^a	0,0	50,6	927.051,0
Lácteos; huevos; miel; comestibles	26,6	86,2	786.412,8
Productos de origen animal	6,5	21,8	467,6
Árboles vivos y otras plantas	8,0	18,0	198.350,0
Vegetales comestibles	29,1	455,1	282.212,8
Frutas y nueces comestibles; cáscara de cítricos o melones	46,4	311,0	70.369,8
Café, té, mate y especias	34,3	385,6	19.965,6
Cereales	8,2	397,7	96.894,0
Productos de la industria molinera	9,6	431,2	278.050,3
Semillas de aceite; granos misceláneos; plantas medicinales; paja y pienso	17,7	497,1	214.574,1
Laca; gomas, resinas	20,0	754,3	170,4
Grasas y aceites animal o vegetal	40,0	630,0	668,0
Azúcares y confiterías de azúcar	20,0	114,0	18.806,0
Preparaciones de vegetales, frutas, nueces, etc	40,0	63,9	4.907,3
Misceláneas preparaciones comestibles	20,0	754,3	113,6
Bebidas, licores y vinagre ^b	30,0	270,0	10.333.800,0
Resíduos de industria alimenticia; pienso	4,9	49,0	52867,9
Aceites y resinoides; perfumería, cosméticos	20,0	754,3	56,8
Substancias albuminoideas; almidones; gomas; enzimas	8,0	201,2	456.920,0
Seda	6,8	51,1	10.159,0

Source: Trade Policy Review Korea 2012, WTO.

^a units are heads or birds.

^b units are litres.

Como lo demuestra la Tabla 7, los exportadores de ALC hacia Corea enfrentan tarifas “fuera de cuota” muy altas en muchos productos

Argentina	1992 (2) 2002 (1)	1993 (1) 2004 (2)	1994 (2) 2010 (2)	1995 (1) 2012 (1)	1998 (1) 2013 (1)	1999 (2)	2000 (1)	2001 (3)
Brasil	1993 (1) 2013 (3)	2000 (2)	2001 (1)	2004 (1)	2007 (1)	2010 (3)	2011 (2)	2012 (5)
Chile	2000 (3)							
Colombia	1995 (1)	1998 (1)	2001 (1)	2013 (1)				
México	1992 (3)	1993 (4)	1999 (1)	2000 (1)	2012 (1)			
Perú	1994 (1)	1995 (1)						

Fuente: Base de Datos Antidumping del Banco Mundial.

TABLA 8/
Año y número de
investigaciones de
antidumping
iniciadas contra Corea.
Países selectos ALC

agropecuarios donde la región goza de una ventaja comparativa como frutas, café, y productos de origen animal.

A diferencia de los aranceles, que al menos tienen la ventaja de ser generalmente consistentes y transparentes, los NTBs están a menudo “escondidos” en disposiciones como requisitos sanitarios y fitosanitarios y otras regulaciones a productos, creando una barrera adicional a las exportaciones que es difícil de cuantificar. Los países de ALC, por ejemplo, han tenido que pasar por largas negociaciones producto-por-producto para lograr aprobación sanitaria para la fruta fresca —potencialmente un grupo importante de productos donde ALC podría añadir valor a sus exportaciones de recursos naturales.

Los gobiernos en ALC, mientras tanto, han hecho a veces uso de requisitos de licencia de importación e impuestos especiales contra importaciones asiáticas, al igual que de medidas de antidumping. Estas últimas, sin embargo, se han vuelto menos comunes durante la última década, y solo siguen siendo usadas en un par de las principales economías de la región (ver Tabla 8).

Sin embargo, las barreras arancelarias y no-arancelarias son solo una parte de la historia de los costos del comercio. Existe evidencia de que los costos de transporte representan una barrera comercial mayor para ALC debido a una combinación de infraestructura doméstica de mala calidad, puertos ineficientes, falta de competencia en sectores de servicios de transporte, y la alta relación peso-valor de las principales exportaciones de productos básicos de la región². Como resultado, las tarifas de carga exceden los niveles tarifarios para muchas de las relaciones comerciales de la región.

Los costos de transporte son una barrera especialmente relevante al comercio ALC-Corea, dada la gran distancia entre las economías y el hecho de que las exportaciones de la región a Corea están altamente concentradas

² Mesquita Moreira y otros *Destrabando las arterias. El impacto de los costos de transporte en el comercio de América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo, 2008 y Mesquita Moreira y otros *Muy lejos para exportar: Los costos internos de transporte y las disparidades en las exportaciones regionales en América Latina y el Caribe*. Banco Interamericano de Desarrollo, 2013.

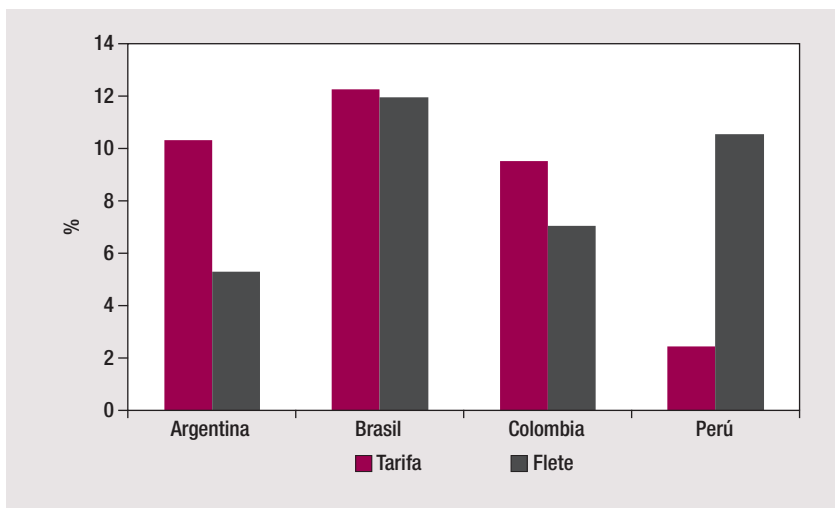
en precisamente los tipos de bienes “pesados” —productos mineros y agropecuarios— para los cuales el flete representa una parte considerable del precio de entrega, reduciendo particularmente los márgenes de utilidades de las empresas exportadoras.

Aun cuando no existen datos disponibles más recientes o completos, la Figura 8 muestra que las tasas de flete de las importaciones de ALC desde Corea han sido de hecho altas, especialmente en los casos de Brasil y Perú. Para este último caso, son incluso varias veces mayores que los costos arancelarios. Si bien algunas de estas cuestiones requerirán grandes inversiones de largo plazo en infraestructura, los gobiernos pueden hacer mucho para mejorar la situación en el corto plazo a través de mecanismos como por ejemplo los acuerdos de cielo abierto que facilitarían las conexiones de transporte entre regiones (ver Parte 4).

Todo esto no quiere decir que las autoridades han hecho caso omiso de las oportunidades. Después del despegue del comercio ALC-Asia a principios de los 2000s, gobiernos en ambas partes buscaron sacar el máximo provecho de las florecientes relaciones comerciales por medio de acuerdos formales de integración. Corea estuvo a la vanguardia de esta tendencia, firmando el primer TLC ALC-Asia con Chile en febrero 2003.

Este TLC estipuló la eliminación de la mayoría de aranceles de ambas partes dentro en un plazo relativamente corto, aunque Corea rehusó otorgar reducciones arancelarias en ciertos productos agrícolas incluyendo manzanas,

FIGURA 8/
Tarifas y Costos de
Flete Ad Valórem para
Importaciones de ALC
desde Corea, 200



Fuente: INT-BID usando datos de Comtrade ONU y INTrade.

peras, y arroz, mientras que Chile eximió importantes importaciones coreanas como refrigeradores y máquinas de lavar. Adicionalmente, Chile ha enfrentado largos procesos de aprobación —en algunos casos de hasta 8 años— para poder exportar ciertos productos de carnes, aves, y frutas incluidos en el TLC.

A pesar de estas barreras, los exportadores chilenos enfrentaron cero aranceles en el 96 por ciento de las líneas arancelarias en el 2013, lo cual correspondió a más del 99 por ciento del total exportado a Corea ese año.³ El comercio entre las dos economías creció a una impresionante tasa anual promedio de 22,3 por ciento en los primeros cinco años de entrar en vigor el tratado, superando con creces el crecimiento comercial general de cada lado.

Perú y Corea siguieron el ejemplo, con el TLC Perú-Corea entrando en vigor en el 2011. Este tratado, como el TLC Chile-Corea, estipula una rápida y amplia liberalización arancelaria. Aranceles en todos los productos serán eliminados para el 2021 (a los diez años de vigencia) con la excepción de poco más de 100 productos “sensibles” como el arroz, carne de res, y otros productos agrícolas.

Es importante resaltar que el acuerdo también contiene disposiciones robustas en disciplinas como el comercio en servicios, protección de inversión, y reglas de origen, que van más allá de las medidas incluidas en el tratado con Chile.⁴

En conjunto, los dos TLCs de Corea tienen algunos de los programas de liberalización más rápidos entre los acuerdos ALC-Asia. El reto ahora es continuar expandiendo el alcance geográfico de los acuerdos de Corea con ALC más allá de dos economías relativamente pequeñas y especializadas. Afortunadamente, hay causa para optimismo en este frente. Colombia y Corea suscribieron un TLC en febrero del 2013, y solo se necesita la confirmación de la Corte Constitucional colombiana para que el tratado entre en vigor. Se estima que el acuerdo aumentará las exportaciones de Colombia a Corea en 8,25 por ciento y el PIB colombiano en 0,52 por ciento⁵ y también incluye disposiciones que abarcan la protección a la inversión, el comercio en servicios, la política de competencia, las adquisiciones, y el comercio electrónico.

A comienzos del 2015, Corea anunció su intención de buscar un TLC con el Sistema Centroamericano de Integración (SICA), que reúne a Belice, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, y Panamá en un bloque económico. Los países centroamericanos habían estado interesados por varios años en iniciar negociaciones comerciales con Corea.

³ DIRECON. “Evaluación TLC Chile y Corea del Sur—A 10 años de entrada en vigencia”.

⁴ Vea Banco Interamericano de Desarrollo, *Construyendo el futuro de la relación entre Asia y el Pacífico y América Latina y el Caribe*, 2012.

⁵ *Análisis de Factibilidad de un Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y la República de Corea*. Fedesarrollo 2009.

Corea ha estado también en conversaciones con las mayores economías de la región, aunque las predicciones en ese caso son menos precisas. Las conversaciones sobre un acuerdo comercial con Mercosur, que incluye a la Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, y Venezuela, comenzadas en el 2004, no han progresado. Corea y México, mientras tanto, abrieron negociaciones para un TLC en el 2008, pero las conversaciones formales fueron descontinuadas después de dos ruedas de negociaciones.

Como alternativa, los funcionarios de comercio coreanos están siguiendo una estrategia para lograr un mejor acceso al mercado mexicano por medio de negociaciones multilaterales. El interés de Corea en el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés), un acuerdo mega-regional que involucra 12 países del Asia-Pacífico, América Latina, y Norte América, al igual que en la Alianza del Pacífico, donde tiene estatus de observador, es impulsado principalmente por fabricantes coreanos deseosos de expandir su presencia en México. La participación de Corea en estos foros asegura que el país será un jugador importante en la emergente arquitectura comercial de la región.

La inversión: la clave para profundizar y diversificar la integración Corea-ALC

Parte 3

La inversión directa de Corea en ALC ha jugado un papel central en la creciente relación económica entre las dos economías. La explosión del comercio presenciada durante la última década ha sido seguida por un fuerte crecimiento en flujos de IED desde Corea, que aumentó más de diez veces del 2004 al 2013. Esta inversión es clave para impulsar la relación económica más allá del intercambio de productos básicos por productos de manufactura que ha caracterizado el comercio de la región con Asia y para maximizar las complementariedades adicionales discutidas anteriormente. También distingue a Corea de la experiencia regional con la China, donde, según cifras oficiales, la inversión se ha rezagado muy atrás de los resonantes flujos de comercio. A pesar de un breve repunte en el 2012, los flujos de IED chinos han sido inferiores a los de Corea por la mayor parte de la última década (ver la Figura 9).

De hecho, la región se ha convertido en un destino cada vez más relevante para inversionistas coreanos. La participación de ALC en el total de la IED coreana, según estadísticas oficiales, fue del 5,4 por ciento en el 2013 y alcanzó el 8,1 por ciento durante los primeros nueve meses del 2014 —frente a sólo el 2,4 por ciento en el 2004. Esta tendencia ha sido impulsada por la creciente presencia de fabricantes coreanos en Brasil y México, que han representado más del 80 por ciento del total de flujos de IED de Corea entre el 2010 y el 2014. Estas economías cuentan con extensos mercados domésticos con crecientes clases medias y, en el caso de México, densos vínculos con cadenas de valor norteamericanas.

Si bien este patrón ha sido consistente durante el curso de la década, hay dos tendencias subregionales que meritan mención. La primera es la importante alza en la participación de México en las IED coreanas, del 17,5 por ciento entre el 2006 y el 2010 al 27,0 por ciento durante los últimos cuatro años.⁶ La segunda es un aumento en la dispersión geográfica de las inversiones coreanas en ALC más allá de las dos mayores economías. La Figura 10 muestra la distribución subregional de las inversiones Greenfield anunciadas durante la última década.⁷ Los datos sugieren que empresas coreanas han iniciado con mayor frecuencia proyectos en Argentina, Centroamérica, el Caribe, y Venezuela desde el 2007, lo que debería ayudar a esparcir los beneficios de la IED a más países en la región.

⁶ Basado en estadísticas oficiales del Banco *Korea EximBank*.

⁷ Aunque las inversiones anunciadas a menudo exageran los niveles verdaderos, deberían dar una buena indicación de las tendencias generales por país y sector. Ya que los montos correspondientes a inversiones anunciadas son especulativos, usamos número de acuerdos para esta parte del análisis. Una inversión Greenfield es una forma de IED en la cual la empresa inversora construye nuevas plantas operativas o expande las existentes.

CASILLA 1/**Hyundai conquista al comprador brasileiro de automóvil**

Hyundai Motors Group es el cuarto mayor fabricante de automóviles del mundo, con ventas de cerca de US\$80 millardos a través de 193 países en el 2013. En los últimos años, América Latina ha emergido como un mercado importante y de rápido crecimiento para la compañía, especialmente Brasil, donde rápidamente ha incrementado su porción de uno de los mercados mundiales de automotores más dinámicos.

La presencia manufacturera de la compañía en Brasil data del 2004, con la apertura de plantas para fabricar camiones en los estados de Goiás y Minas Gerais. Sin embargo, sus vehículos de pasajeros aumentaron en popularidad al despegar en los años subsiguientes la demanda en Brasil por coches tanto de alta calidad como asequibles. Sus exportaciones a Brasil aumentaron velozmente a fines de los 2000s, creciendo en 19 por ciento sólo en el 2010.

Para capitalizar su creciente éxito en el mercado automotriz brasileño, Hyundai dio un empuje importante para consolidar su presencia en Brasil. La empresa inauguró una gran planta de producción en Piracicaba, Sao Paulo, con una inversión de US\$700 millones en el 2012. La planta produce un modelo desarrollado especialmente para Brasil, el HB20, el cual ganó rápidamente una reputación de excelente calidad y valor como marca de primera.

Antes del lanzamiento del HB20, Hyundai era el noveno mayor fabricante automotriz en el mercado brasileño, que estaba dominado por Volkswagen, General Motors, Fiat, y Ford. Para el 2013, la compañía había saltado al quinto lugar. Construyendo sobre sus éxitos, en julio del 2014, Hyundai anunció una expansión de su fábrica de Sao Paulo, en gran parte propulsada por la inmensa demanda por el HB20. La capacidad ampliada permitirá a la fábrica producir 5.000 coches adicionales al año para alcanzar un total anual de 185.000 vehículos, frente a una capacidad inicial de 150.000.

La planta utiliza procesos avanzados de producción, como un sistema de suministro “un-kit”, donde un kit completo contiene todas las partes necesarias para fabricar un modelo entero y se mueve junto al vehículo en la línea de ensamblaje. Esto previene errores en el proceso de ensamblaje.

En el 2014, la compañía aprovechó la Copa Mundial de la FIFA™ para realzar su reconocimiento de imagen en Brasil. Como un patrocinador oficial, la compañía condujo una serie de actividades de mercadeo, incluyendo la construcción al aire libre de grandes “parques para aficionados” para los espectadores fuera del estadio.

Hyundai también ha promovido enlaces más amplios con la economía brasilera a través de su apoyo al programa del gobierno Ciencia sin Fronteras, que envía a miles de estudiantes de ingeniería al exterior para educación y capacitación, incluyendo a Corea. Hyundai ha patrocinado pasantías para los participantes de este programa y planea expandir su participación en años venideros.

En el futuro, Hyundai apunta a diversificar su presencia en Brasil más allá de camiones y sus populares coches de pasajeros. Recientemente anunció planes para construir una fábrica de trenes de US\$40 millones para proveer el sistema regional de tránsito de Sao Paulo, al igual que la ferrovía para pasajeros que está en construcción en

(continúa en la página siguiente)

Salvador, a través de su filial Hyundai Rotem. Esta fábrica de trenes estará preparada para convertirse en la segunda mayor del mundo y empleará alrededor de 400 trabajadores. Si bien inicialmente estará enfocada en el mercado doméstico, tiene miras a eventualmente servir al resto de la región.

Fuente: Sitio web de la compañía y los medios.

CASILLA 1/

Hyundai conquista al comprador brasileiro de automóvil

(continuación)

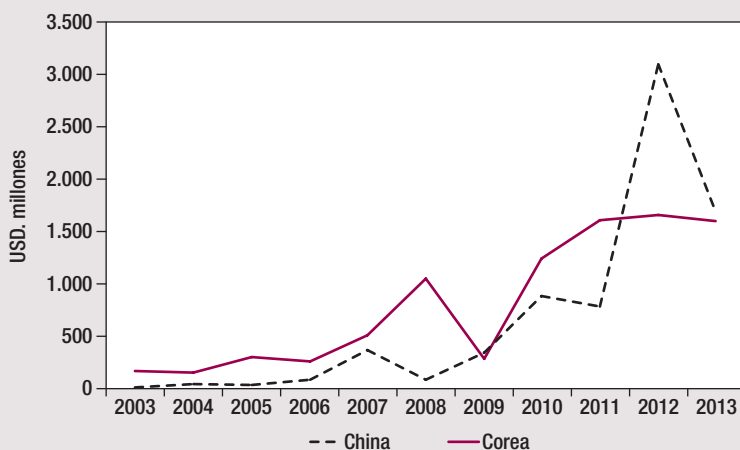


FIGURA 9/

Flujos de IED de Corea y China a ALC, 2003–2013

Fuentes: Banco Korea EximBank y MOFCOM de China.

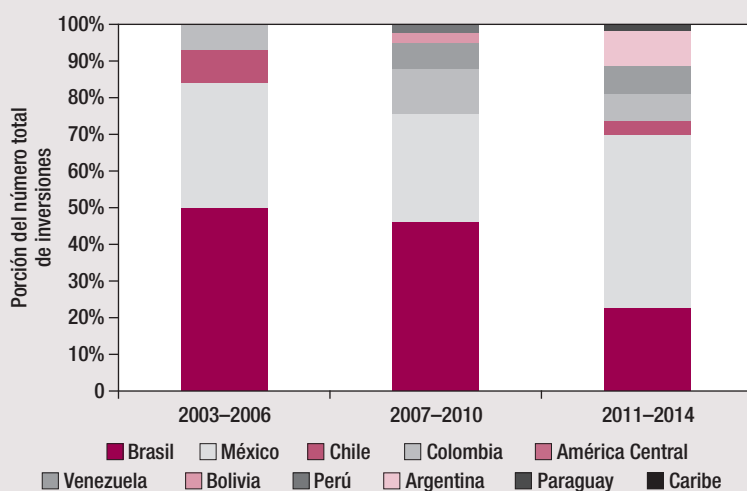
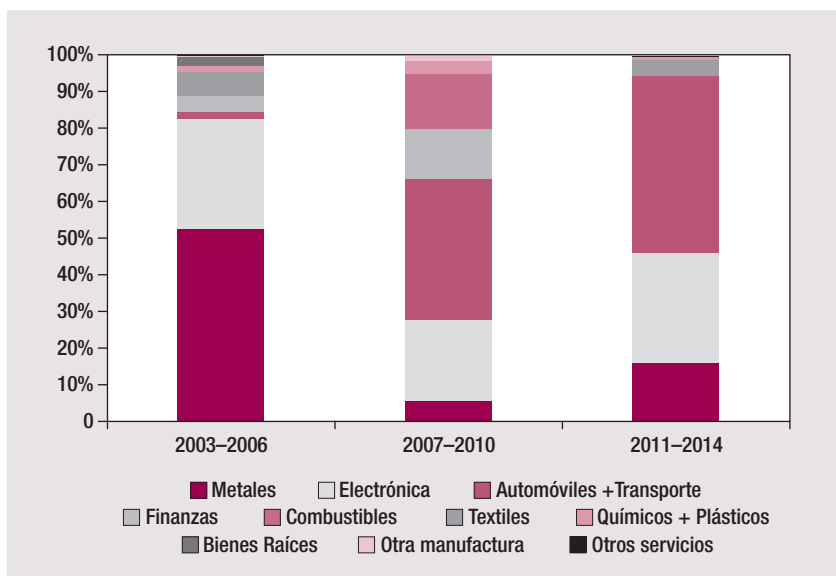


FIGURA 10/

Distribución sub-regional de inversiones coreanas en ALC, 2003–2014

Fuente: FDI Intelligence.

FIGURA 11/
Distribución sub-
sectorial de la IED
coreana en ALC,
2003–2014



Fuente: FDI Intelligence.

Es importante destacar que las inversiones de Corea en ALC han sido abrumadoramente en manufactura, ayudando a equilibrar la relación bilateral al propulsar en la región la capacidad productiva, la tecnología, y el empleo en sectores como el automotriz, el de electrónica de alta gama, y el de maquinaria industrial. Los datos de inversiones Greenfield anunciadas desde el 2003 muestran que un 83 por ciento de estas inversiones corresponde al sector de manufactura, comparado con alrededor de un 6 por ciento en actividades primarias.

La IED coreana en ALC es por lo tanto prácticamente un espejo de la de China, donde entre el 85 y 90 por ciento de las inversiones van al sector primario.⁸ El sólido componente de manufactura en la IED coreana permite a los países de ALC absorber tecnología y generar empleo en sectores de alta tecnología, mientras provee a empresas coreanas un punto de entrada en los grandes y crecientes mercados de consumo de la región. También crea más oportunidades para vínculos con actividades aguas-arriba y aguas-abajo en procesos de producción cada vez más fragmentados.

A un nivel más desagregado, podemos ver que los principales sectores de negocio a los que han apuntado los inversionistas coreanos han sido metales, electrónica, y —especialmente desde el 2007— automóviles. Como lo muestra la Figura 11, la porción del sector automotriz y transporte ha crecido sostenidamente; los metales han caído, aunque todavía representan

⁸ Basado en análisis de proyectos de inversión en el *China Investment Tracker* de Heritage Foundation.

un sector importante para las firmas coreanas.⁹ Es difícil observar fuertes tendencias adicionales a nivel sectorial en estos datos.

Para realmente entender la naturaleza de la IED coreana en ALC, sin embargo, es útil mirar el tipo de actividades que las empresas desarrollan en la región. Dada la compleja y diversa naturaleza de las MNCs, una firma manufacturera como por ejemplo un fabricante de coches, generalmente también realizan investigación y diseño, distribución, ventas al por menor, y otras actividades de servicios relacionadas al núcleo de su negocio de manufactura. Esto es especialmente cierto para las mayores firmas coreanas, que son muy conocidas por sus estructuras diversificadas. Las decisiones sobre dónde localizar estas diferentes actividades afectan los tipos de oportunidades de empleo que se puedan generar, y de potenciales transferencias de tecnología y conocimientos al país anfitrión.

La Figura 12 arroja algo de luz sobre esta cuestión, mostrando las inversiones en ALC anunciadas por firmas coreanas, desglosadas por actividad. El primer hallazgo relevante es que los acuerdos anunciados aumentaron considerablemente entre el 2011–2014 a comparación de los dos cuatrienios anteriores, sugiriendo que la IED podría renovar su trayectoria ascendente en el futuro cercano. Además, el objetivo de la mayoría de las inversiones ha sido establecer plantas manufactureras en cada período de tiempo, lo que refleja el objetivo estratégico de las empresas

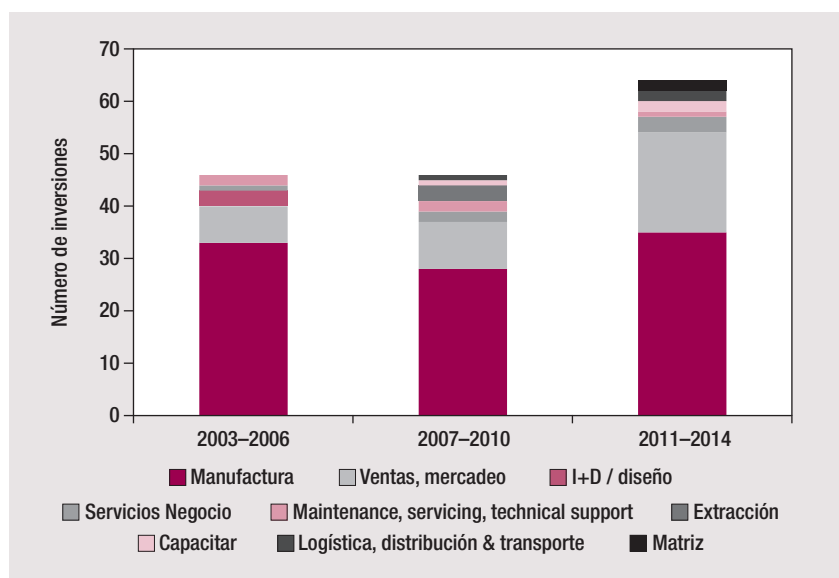


FIGURA 12/
Actividades de
empresas coreanas en
ALC, 2003–2014

Fuente: FDI Intelligence.

⁹ Basado en inversiones anunciadas.

CASILLA 2/**LG Ascendiendo por
la Cadena de Valor en
México**

LG Electronics es una empresa de electrónica coreana que fabrica una amplia gama de productos desde televisores de pantalla plana hasta acondicionadores de aire y componentes de automóviles. Con presencia en 113 países y ventas mundiales de US\$53,1 millardos en el 2013, LG es una de las mayores y más globales empresas del mundo. América Latina ha sido un mercado importante para LG, proveyendo el 15 por ciento de sus ventas en años recientes.

La compañía ha establecido una significativa presencia de manufactura en México, la cual utiliza tanto para satisfacer la creciente demanda de la clase media mexicana, como para penetrar las cadenas de producción norteamericanas. Además, la presencia de LG en México ha evolucionado durante cerca de tres décadas, expandiéndose a líneas de productos de mayor tecnología y servicios para apoyar sus operaciones de manufactura.

La presencia de la compañía en México data de 1988, cuando estableció una planta para hacer televisores en Mexicali, Baja California Norte. Varios años después, LG aumentó su capacidad de manufactura en México con la adquisición de la planta de producción de televisores de Zenith Electronics en Tamaulipas, mientras expandía su infraestructura de ventas y mercadeo a través del país.

En el 2000 LG estableció una nueva filial mexicana, LG Electronics Monterrey, para lanzar una línea de producción de electrodomésticos. Una planta nueva de US\$100 millones para producir frigoríficos en Apodaca, Nuevo León comenzó producción en el 2002. Esa planta ha crecido sostenidamente a través de inversiones adicionales de alrededor de US\$100 millones para iniciar producción de máquinas de lavar y acondicionadores de aire y más tarde en el 2006 con US\$40 millones adicionales para expandir la producción de frigoríficos y en el 2008 para iniciar una línea de producción de microondas. La planta de primera línea incluye una desviación de ruta ferroviaria para facilitar la carga y descarga y mejorar la conectividad a los mercados destinatarios.

A partir del 2008, LG incrementó su presencia en México como plataforma de exportación y centro de producción tanto para Estados Unidos como el resto de América Latina, construyendo otra planta de producción de máquinas de lavar y secar en Nuevo León con una inversión de US\$65 millones. En todas estas inversiones, México ofreció las ventajas duales de proximidad a los Estados Unidos, permitiéndole a LG servir mejor a los consumidores norteamericanos, y una penetración al creciente mercado mexicano para electrónica y línea blanca.

Las instalaciones mexicanas han avanzado tecnológicamente según la compañía continúa innovando. LG anunció recientemente que produciría Google TV (televisor conectado a internet) en México, un producto con gran potencial en el mercado de EE.UU. La base de manufactura también ha creado una demanda por servicios, que en este caso son prestados por otras empresas de LG dado el amplio alcance de actividades de la firma. Su filial Hi-Logistics invirtió en un sistema de logística para conectar mejor sus variadas operaciones en el norte de México, con una base en Tamaulipas. Además, su presencia requiere técnicos hábiles para prestar servicio a los productos a través de su red de ventas al detalle y centros de servicio en el país. Para enfrentar esta demanda, LG también ha abierto un centro de capacitación en servicios en Nuevo León para mecánicos, que contribuye al desarrollo de técnicos cualificados en México.

coreanas de establecer una base de producción en la región para servir los mercados de ALC y, en el caso de México en particular, crear una plataforma de exportación a los Estados Unidos.

Al mismo tiempo, las inversiones totales progresivamente han consistido de una menor proporción de instalaciones de manufactura, a medida que las empresas optaron por proveer servicios vinculados a su presencia manufacturera. El impulsor claro aquí fue la categoría de ventas al detalle, ventas y mercadeo, con las principales MNCs coreanas abriendo oficinas de ventas y detallistas en nueve países de ALC desde el 2011.

Esta tendencia ciertamente refleja los esfuerzos de estas empresas en penetrar los crecientes mercados de consumo de la región. En cambio, firmas coreanas solo han abierto tres instalaciones de investigación y desarrollo (I+D) o de diseño de productos en ALC durante la última década —y ninguna desde el 2006. Aunque es riesgoso generalizar demasiado en base a esta muestra, las economías de ALC deberían apuntar a participar en las etapas con alto valor agregado de investigación y diseño de productos— además de participar en la producción y mercadeo de bienes.

Aún así, podemos identificar signos alentadores de que la fuerte presencia en ALC de fabricantes coreanos de primera línea está causando desbordes hacia otros sectores y actividades. Instituciones financieras coreanas, por ejemplo, están incrementando su presencia en la región, con un puñado de bancos abriendo oficinas o filiales en Brasil, Chile, y México comenzando a fines de los 2000s.¹⁰ En otros casos, empresas como LG, Samsung, Hyundai, y otras han invertido en capacidad logística y de distribución al igual que en programas de educación y capacitación para trabajadores (Ver las Casillas 1 y 2). Al fomentar enlaces a través de sectores y actividades, estas inversiones crean oportunidades adicionales de empleo y capacidades productivas en la región.

Mientras que la discusión hasta el momento se ha enfocado en la IED coreana en ALC, algunas empresas latinoamericanas también se han establecido en Corea durante la última década. Como muestra la Tabla 9, sin embargo, las entradas de IED a Corea desde ALC sumaron un total de solo 64,1 millones entre el 2000 y el 2012 de acuerdo a estadísticas oficiales. Este resultado probablemente refleja un número de factores incluyendo el reto de penetrar mercados maduros con fuertes competidores domésticos y multinacionales, falta de familiaridad cultural, y distancia geográfica, al igual que el hecho de que muchas multi-latinas han estado enfocadas en el mercado chino. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, el alto PIB

¹⁰ Park, Jack. "Korean Banks Turning Eyes Towards Latin America," *Business Korea*. 14 de enero del 2015.

TABLA 9/
IED Flujos de Salida a
Corea, 2000–2012

País	(Millones USD)
Uruguay	22,8
México	18,9
Chile	10,8
Paraguay	6,2
Brasil	4,9
Venezuela	1,5
Perú	1,2
Total	64,1
% de salidas de ALC	0,02
% de entradas a Corea	0,08

Fuente: OECDstat y WIR2012. Los paraísos fiscales están excluidos de estos totales.

per cápita de Corea y su base avanzada de manufactura crean oportunidades para que firmas de ALC vendan productos de alto valor agregado y servicios. Una presencia directa en un mercado extranjero puede darle a las empresas una ventaja competitiva importante al aumentar el reconocimiento de marca, establecer vínculos directos con distribuidores locales y detallistas, y en algunos casos fabricar productos a la medida de ese mercado.

Varias empresas de ALC han incursionado en Corea a través de este tipo de estrategias. En el sector automotriz, la firma de propiedad mexicana Katcon Global estableció una planta de producción en Daegu, Corea en el 2012, para suministrar sistemas de escape y catalizadores para la industria automotriz coreana, la quinta mayor del mundo. La BRF de Brasil, uno de los más grandes productores mundiales de carnes, productos lácteos, y alimentos congelados, estableció una oficina en Corea en el 2013 como parte de un esfuerzo para identificar nuevos clientes y expandir su presencia en el país. En general, Asia Oriental representa una tercera parte de las exportaciones de la compañía.

Finalmente, Kidzania, una empresa mexicana que opera centros de entretenimiento donde los niños participan en juegos de rol en profesiones de adultos, tiene un local en Seúl que atrajo un promedio diario de 2.400 visitantes en sus primeros dos años. La compañía está construyendo otro centro en Busan, Corea. La experiencia de Kidzania demuestra que empresas de ALC pueden tener éxito en Corea fuera de los sectores tradicionales.

La cooperación: terreno fértil para fortalecer las relaciones ALC-Corea

Parte 4

La cooperación entre gobiernos —para compartir conocimientos, construir capacidades, y financiar proyectos de desarrollo— puede ayudar a maximizar las ganancias de la integración económica y esparcir más ampliamente sus beneficios. Esto es especialmente cierto para las relaciones ALC-Corea. La extraordinaria transformación de Corea, de un país devastado por la guerra y empobrecido en la década de 1950 a uno con una de las economías más pujantes y avanzadas del mundo contiene, sin duda, lecciones para ALC. Reflejando estas mejoras económicas, Corea es hoy uno de los principales proveedores de cooperación para el desarrollo, lo cual ha beneficiado a muchos países en la región con préstamos, subvenciones, asistencia técnica, y programas para compartir conocimientos. Ningún recuento de los vínculos ALC-Corea, y su potencial hacia el futuro, estaría completo sin una discusión sobre la cooperación de gobierno a gobierno.

La cooperación entre Corea y la región toma varias formas. La Agencia Coreana para Cooperación Internacional (KOICA por sus siglas en inglés) ofrece subvenciones para proyectos de desarrollo, asistencia técnica, y desarrollo de capacidades a países en desarrollo. Durante el 2012, un 11 por ciento del total de asistencia de KOICA fue a ALC, con Perú siendo el mayor recipiente (US\$7,9 millones, representando el 16,1 por ciento del total de subvenciones de KOICA a la región), seguido por Paraguay (US\$7,0 millones, 14,4 por ciento), Ecuador (US\$6,9 millones, 14,3 por ciento), Bolivia (US\$5,2 millones, 10,7 por ciento) y Guatemala (US\$4,6 millones, 9,4 por ciento).

Corea también provee asistencia para el desarrollo a través del banco Korea EximBank, que opera y administra el Fondo de Cooperación Económica para el Desarrollo (EDCF por sus siglas en inglés) para suministrar préstamos concesionales para proyectos de infraestructura. A 2013, por medio del EDCF la región ha recibido cerca de US\$600 millones en financiación para proyectos en siete países, lo que suma poco más del 6 por ciento del total de la cartera del EDCF.

En el 2013 el EDCF aprobó un préstamo para construir paneles solares en Honduras, los cuales se espera proveerán electricidad para alrededor de 19.000 viviendas, escuelas, y hospitales en áreas rurales del país. En contraste con los créditos a países en desarrollo por otros bancos de

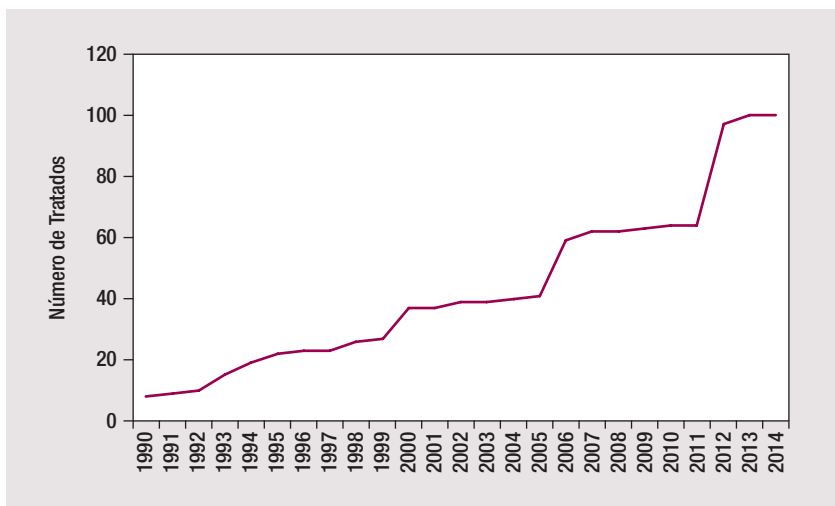
exportación-importación, solamente alrededor de la mitad de los préstamos de EDCF son préstamos “amarrados”, es decir, que deben ser utilizados para negocios con empresas del país prestamista. Como demuestran los resultados, los proyectos de cooperación ayudan a diversificar el abanico de países de ALC involucrados en relaciones con Corea.

El financiamiento para el desarrollo es sólo un modo de cooperación entre países. Acuerdos en áreas de políticas específicas —desde la promoción del turismo hasta la facilitación de intercambios educacionales e investigación científica— pueden también rendir importantes dividendos al desarrollo y fomentar nuevas oportunidades de inversión y comercio. Estas iniciativas también pueden servir para abordar obstáculos a la integración —por ejemplo, a través de acuerdos para servicios de transporte y cooperación aduanera— sin embarcarse en el extenso y a menudo políticamente sensible camino de negociación de un TLC.

Los gobiernos de ALC y Corea han firmado docenas de este tipo de acuerdo, y éstos parecen estar en aumento según las economías se han integrado más por medio del comercio y la IED. La Figura 13 muestra el número de tratados entre ALC y Corea registrados en la ONU comenzando en 1990. Estos datos solamente capturan un subconjunto de iniciativas para la cooperación (porque no todos los acuerdos son notificados a la ONU), pero indican con claridad que la tendencia es hacia más cooperación.

Estos acuerdos han cubierto una amplia gama de áreas de políticas (ver la Figura 14). Han predominado los acuerdos dirigidos a fomentar enlaces

FIGURA 13/
Tratados Registrados
en la ONU entre
ALC y Corea



Fuente: Base de datos de recolección de tratados de la ONU.

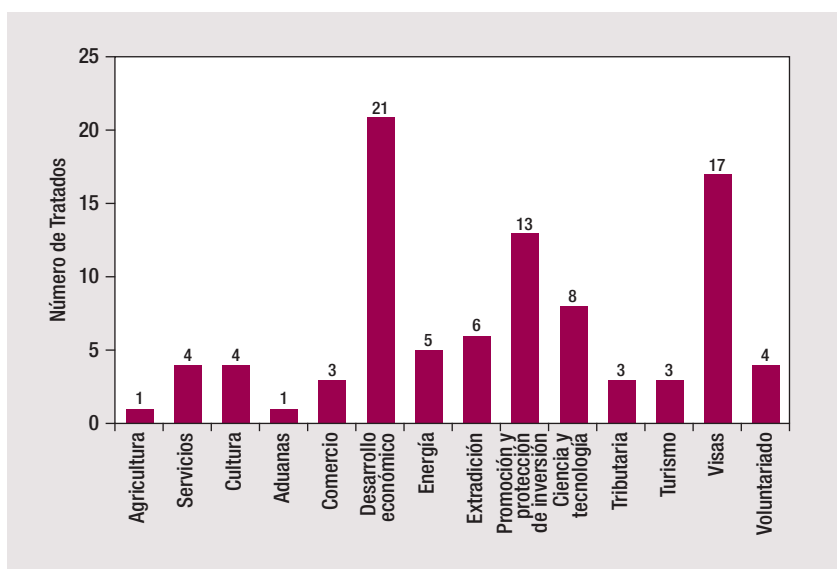


FIGURA 14/
Áreas de Políticas de
Acuerdos Selectos
ALC-Corea, 1990–2014

Fuente: Base de datos de recolección de tratados de la ONU.

económicos (cooperación para el desarrollo económico y protección de la inversión), pero los gobiernos también han hecho esfuerzos importantes para facilitar intercambios persona-a-persona y promocionar afinidad cultural al relajar los procesos de visas y alentar el turismo y voluntariado entre países.

Compartiendo Conocimientos

Reflejando su estatus como uno de los más notables “milagros de crecimiento” del siglo 20, Corea ha desarrollado un marco robusto para compartir sus experiencias de desarrollo por medio de *Programas Compartiendo Conocimientos* (KSP por sus siglas en inglés), un mecanismo lanzado por el Ministerio de Finanzas en el 2004.

Los proyectos se ejecutan a nivel bilateral y multilateral. En el primer caso, el Instituto Coreano para el Desarrollo (KDI por sus siglas en inglés), un centro de pensamiento, es la agencia principal, suministrando un programa estructurado que incluye consultorías continuas para compartir conocimientos del desarrollo con países socios que enfrenten un reto de política particular, análisis y evaluación de políticas, e investigación para destilar lecciones relevantes de la experiencia coreana.

En años recientes, KDI ha ejecutado programas con siete países de ALC en temas que van desde la construcción de capacidad para PyMEs

en Perú, y el diseñar un plan de estabilidad fiscal a mediano plazo para Bolivia, hasta colaborar con el gobierno de Honduras en la creación de infraestructura TIC.

Corea también conduce KSPs multilaterales que involucran colaboración con terceros, incluyendo organizaciones internacionales (OIs). Estos KSPs son implementados por el banco Korea EximBank y consisten en consultorías conjuntas para compartir las experiencias coreanas con OIs y otras agencias. La meta es mejorar la efectividad de los KSP para el desarrollo por medio del trabajo con organizaciones con conocimiento regional y redes para poder producir programas a la medida para cada país socio.

El BID se ha asociado con Corea en varios KSPs en la región. En el 2013, el banco Korea EximBank y el BID ejecutaron los siguientes proyectos conjuntos, cada uno con un presupuesto de US\$250.000: Diseño para el Centro Integrado de Control de Operaciones para Gestión Administrativa de la Ciudad en Montego Bay, Jamaica; Políticas Nacionales para Promover Servicios de Aplicaciones con Banda Ancha para Desarrollo Social y Económico Inclusivo en Nicaragua; Estudios de Red Inteligente en Ecuador; Apoyo para Sociedad Público-Privada para la Infraestructura en Colombia; y Nuevos Avances en Gestión de Sistemas de Identidad en Chile.

La cooperación entre Corea y ALC, por lo tanto, toca diversas áreas de políticas y alcanza un amplio abanico de países en la región. Ciertamente es un pilar importante de las relaciones ALC-Corea; mirando hacia el futuro, los gobiernos podrían mejorar las ganancias de la cooperación al priorizar temáticas que propulsen el comercio y la inversión, como por ejemplo los enlaces de transporte y la facilitación del comercio.

Conclusión

Las relaciones económicas entre ALC y Corea han experimentado un enorme crecimiento durante la década pasada, con beneficios considerables fluyendo en ambas direcciones. Al igual que los otros socios comerciales asiáticos de la región, Corea ha recurrido a los productores agropecuarios y mineros de ALC para alimentar su rápido crecimiento frente a una dotación limitada de recursos naturales, mientras que ALC ha comprobado ser un mercado ávido para los bienes manufacturados coreanos de alta competitividad. Sin embargo, las relaciones ALC-Corea son más matizadas y complejas que este intercambio de productos básicos por productos manufacturados impulsado por factores de dotación.

Las exportaciones de ALC hacia Corea han sido más diversas y sofisticadas que en el caso de otras economías asiáticas, reflejando el más alto ingreso per cápita coreano y su posicionamiento en los segmentos de alta tecnología en las cadenas de valor. Al mismo tiempo, Corea ha sido una fuente importante de IED en manufactura para ALC, lo que significa que la sofisticación tecnológica y el poderío industrial coreanos no necesitan ser solamente una fuente de competencia en la región. Al contrario, la presencia de firmas coreanas de primera clase ayuda a transferir tecnología, a desarrollar capacidades en nuevos sectores productivos, y a emplear trabajadores cualificados en la región.

Para las empresas coreanas, ALC ofrece una creciente base de consumidores al igual que una plataforma estratégica de producción para servir al mercado de EE.UU. No es sorprendente entonces, que Corea esté ansiosa por entablar vínculos más estrechos con la región, como se observa en las nuevas negociaciones comerciales iniciadas entre Corea y ALC, tanto bilateralmente como en el contexto de bloques regionales e interregionales emergentes. Por supuesto, el alcance de la acción gubernamental para profundizar vínculos va más allá de los TLCs. Corea es un proveedor activo de asistencia financiera, de creación de capacidad, y de conocimientos para el apoyo del desarrollo, y países de toda ALC se han beneficiado de estos tipos de programas.

El auge rápido del comercio, inversión, y cooperación durante la última década ha cementado la base para una relación sostenible, diversificada, y mutuamente beneficiosa entre Corea y ALC, aunque permanecen retos

—especialmente en áreas de barreras no-arancelarias, costos de transporte, y logística. Los gobiernos de ambas partes deben aprovechar la oportunidad para superar las barreras persistentes y construir sobre esta base sólida.