



México y la Cuenca del Pacífico

ISSN: 1665-0174

mexicoylacuenca@gmail.com

Universidad de Guadalajara

México

López Aymes, Juan Felipe

Comercio e inversión coreana en México: el TLC bilateral como víctima de respuestas divergentes a la crisis

México y la Cuenca del Pacífico, núm. 41, mayo-agosto, 2011, pp. 31-64

Universidad de Guadalajara

Guadalajara, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=433747499003>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

Comercio e inversión coreana en México: el TLC bilateral como víctima de respuestas divergentes a la crisis¹

Juan Felipe López Aymes²

Resumen

La inversión coreana en México ha crecido de manera importante en los últimos 15 a 20 años. Existen más de 1,400 empresas registradas y generan casi 45 mil empleos (0.12% del empleo total de México), lo cual seguramente es mayor a cualquier otro país latinoamericano. Varias de estas empresas contribuyen de manera importante a las exportaciones mexicanas (us\$ 7.7 mil millones en 2009), principalmente de artículos electrónicos que son ensamblados en varias plazas del norte del país. Ciertamente las empresas coreanas hacen una contribución relevante a la economía de México y su tendencia es hacia la expansión.

El gobierno coreano ha estado muy interesado en promover un tratado de libre comercio con México que, según los estudios, será benéfico para

1. Este trabajo es una investigación en curso. El autor se ha beneficiado de conversaciones con diversos funcionarios mexicanos y coreanos. Por el compromiso adquirido de confidencialidad, se omiten los nombres de los informantes. El autor agradece a Carlos Uscanga por su invaluable apoyo en esta investigación, a Ignacio Martínez Cortés por sus comentarios y sugerencias y a Aarón Hernández por su asistencia editorial. Se agradece también a los dos jueces cuyos comentarios ayudaron a mejorar sustancialmente el trabajo. La interpretación y errores son responsabilidad del autor. El presente trabajo se presentó en la IV Conferencia Internacional del Consejo de Estudios Latinoamericanos de Asia y Oceanía (CELAO), realizada en Guadalajara, Jalisco, del 22 al 24 de noviembre de 2010.
2. Doctor en Relaciones Internacionales, Universidad de Sussex, Reino Unido. Profesor-Investigador, Centro de Estudios de Asia y África, El Colegio de México. Correo electrónico: jlopez@colmex.mx.

ambas partes. A pesar del presunto interés del gobierno mexicano por esta iniciativa, las negociaciones no han prosperado. Al parecer no es claro en qué pueda beneficiar un nuevo tratado con Corea, aunque ese país sea el sexto socio comercial de México.

Un tratado bilateral puede beneficiar a las empresas coreanas y facilitar la importación de insumos para mantener su competitividad en la producción de bienes que se exportan a Estados Unidos desde México. La pregunta es no sólo qué tipo de tratado puede ser aceptable para los empresarios mexicanos, sino qué compromisos se deberían concertar con las empresas coreanas para elevar la participación de empresas mexicanas en las cadenas de producción (no sólo ensamblaje). Partiendo de la idea de que ningún tratado será lo suficientemente adecuado si un país como México, especialmente sus empresarios y gobierno, no genera su propia tecnología y desarrolla programas que vinculen la industria con el sistema educativo de forma diferente, la propuesta de investigación es averiguar (y cuestionar) cómo un acuerdo comercial podría fomentar una mayor integración de empresas mexicanas en la cadena de valor de las empresas coreanas.

Palabras clave: Corea del Sur, México, tratado de libre comercio, relaciones comerciales, crisis económica, comercio intra-firma.

Abstract

The Korean investment in Mexico has grown significantly over the last 15 to 20 years. There are over than 1400 registered companies which make possible around 45 thousand jobs (0.12% of total employment sector in México), which surely is larger than any other Latin American country. Several of these companies make an important contribution to Mexican exports (U.S. \$7.7 billion in 2009), mainly about electronic items which are assembled in some places in the north of the country. Certainly the Korean companies make a significant contribution to the economy of Mexico and the trend is toward expansion.

The Korean government has been keen to promote a free trade agreement with Mexico that, according to studies, will be beneficial to both parties. Despite the alleged interest of the Mexican government for this initiative, negotiations have been unsuccessful. It seems that the benefits of a new treaty with Korea are not quite clear, although that country is the sixth largest trading partner of Mexico.

A bilateral treaty may benefit Korean companies and facilitate the importation of inputs to maintain their competitiveness in the production of goods that are exported to the U.S. from Mexico. The question is not only what kind of agreement might be acceptable for Mexican entrepreneurs, but what commitments should be drawn from the Korean companies to raise local content of Mexican companies in supply chains (not just assembly). Starting from the idea that no treaty will be adequate enough if a country like Mexico, especially its entrepreneurs and government, does not generate its own technology and develops programs that link industry with the education system differently, the proposed research is to find (and challenge) how a trade agreement would promote further integration of Mexican companies in the value chain of Korean companies.

Keywords: Korea, Mexico, Free Trade Agreement, trade relations, economic crisis, intra-firm trade

Introducción

La reacción en el marco de la crisis económica global de 2007-2008 entre los países de Asia Pacífico y América Latina ha sido diversa y en algunos casos contrastante. Durante el año inmediato posterior a la crisis, en medio de una gran incertidumbre por el camino que seguiría la economía estadounidense con su nuevo presidente, resurgió el debate del papel de los gobiernos en esa coyuntura y en los años por venir. Casi desde el principio, el diagnóstico indicaba que la crisis fue producto de una falta de monitoreo, supervisión y regulación de ciertos instrumentos financieros que aunque muy rentables en el corto plazo, crearon condiciones extremas de especulación rampante. Estas deficiencias en el sistema financiero de Estados Unidos derivaron no sólo en la expansión de prácticas especulativas desordenadas, sino también en su extensión al sistema financiero internacional. Este desapego por la supervisión era, para muchos, una muestra de los riesgos inherentes del modelo económico neoliberal y su inviabilidad para mantener la estabilidad y el uso racional de recursos. Tal desatención puso nuevamente en evidencia la naturaleza predatoria de las fuerzas del mercado. En vista de este diagnóstico, el debate se concentró en decidir sobre cuál podría ser la manera más efectiva de contener los efectos negativos de la crisis, reconsiderar el papel del Estado en la economía y la creación de un sistema financiero mundial menos depredador, incluyendo el antiguo llamado a renovar los organismos

financieros internacionales. El debate también incluyó la respuesta individual de los gobiernos nacionales y su capacidad de afrontar la crisis de manera coordinada con otros países.

La respuesta inicial fue de carácter regional. Mientras los países europeos intentaron con muchas dificultades coordinar sus respuestas y políticas monetarias y financieras, en América Latina cada país optó por seguir un camino independiente. Por su lado, algunos países de Asia Pacífico (incluyendo los miembros de ANSEA),³ también intentaron coordinar su políticas, pero sin resultados contundentes, por lo que las acciones individuales son más reconocidas. Colectivamente, el Grupo de los 20 (G20) emprendió un camino de mayor trascendencia como foro, elevando su nivel al convocar no sólo a los directores de bancos centrales y ministros de finanzas de las economías participantes, sino también a los jefes de Estado y de gobierno. Una preocupación común era que se repitiera la experiencia del periodo entre guerras de la primera mitad del siglo XX, justo después de la crisis que derivó en la Gran Depresión a finales de los años veinte. En ese entonces, el fracaso de acciones colectivas para mantener los sistemas económico, financiero y comercial abiertos tuvo como consecuencia que principalmente los países europeos adoptaran políticas proteccionistas. Aquella dinámica causó elevadas tensiones y guerras comerciales que terminaron en una conflagración bélica sin precedentes. A la luz de esa historia, los países y sus líderes económicos se han manifestado por impedir a toda costa que se repita. Eso no significa, sin embargo, que en la realidad se construya un consenso internacional hacia el mantenimiento de un sistema financiero y comercial abierto y desregulado.

Por lo anterior, es pertinente abordar el tema de las respuestas ante la crisis tomando en cuenta la economía política de algunos países y la forma en la que empresas y gobiernos nacionales interactúan en dicho contexto. Para ello, se toma como estudio de caso la relación comercial entre México y Corea del Sur (en adelante Corea) y el proceso de negociación de un tratado de libre comercio (TLC) entre ambos. Este caso demuestra las dificultades de la economía política mexicana para establecer compromisos creíbles y de largo plazo tanto a nivel doméstico como en sus relaciones económicas con el exterior, incluso para afrontar de manera articulada la crisis global. También demuestra las diferencias de enfoque que los líderes económicos y políticos de ambos países tienen respecto al camino idóneo para enfrentar

3. Asociación de Naciones del Sureste de Asia.

los problemas potenciales de la crisis, por ejemplo la consolidación de bloques o redes comerciales cerrados. En este sentido, se puede vislumbrar una paradoja. Mientras que por un lado se condena el proteccionismo, por otro se aconseja la coordinación de políticas económicas, financieras y comerciales como el mejor camino para evitar las consecuencias negativas de la crisis. La paradoja radica en la tendencia hacia la regionalización —que en principio es excluyente— ya que el proceso de coordinación supuestamente se facilita cuando ocurre entre un número reducido de actores, especialmente cuando existen redes productivas contenidas en un espacio geográfico delimitado. De ahí la diferenciación de enfoques, pues mientras el gobierno y empresas coreanas optan por la ampliación de redes institucionales para afianzar el acceso a mercados en Asia y otras regiones (previendo posibles acciones proteccionistas unilaterales, aún con economías de importancia marginal), los líderes económicos mexicanos han decidido no apoyar la negociación de algún acuerdo comercial adicional a los que ya tiene en vigor,⁴ por lo que el gobierno decidió apostar por una apertura unilateral.

La negociación de un TLC entre México y Corea comenzó en 2007,⁵ después de varias reuniones de grupos de expertos que concluyeron en la recomendación y viabilidad del acuerdo (Cheong, 2005; Uscanga, 2004, 2009; Comisión México-Corea Siglo XXI, 2005).⁶ Sin embargo, la negociación fue suspendida en

4. CCE, *Agenda de competitividad: prioridades del sector empresarial 2010-2011*, México, Consejo Coordinador Empresarial, 2010, pp. 185-186.
Contrario a lo que la cúpula empresarial mexicana había publicado en su *Agenda de competitividad 2010-2011* (<http://www.cce.org.mx/content/agenda-de-competitividad-2010-2011>), el gobierno mexicano reactivó su agenda de análisis de nuevos acuerdos comerciales, incluyendo Perú y Colombia y Brasil. No obstante, al momento de revisar esta versión del trabajo, las negociaciones de un TLC entre México y Brasil se encontraban suspendidas y a principios de abril de 2011 se firmó el Acuerdo de Integración Comercial con Perú (<http://www.economia.gob.mx>).
5. Posiblemente el anuncio de las negociaciones en agosto de 2007 fue detonado por la firma del TLC entre Corea y Estados Unidos un mes antes. Véase “Preocupa a México TLC Corea, EU y Canadá”, *El Universal*, 10 de julio de 2007 <http://www.eluniversal.com.mx/notas/436174.html> (revisado 8 de octubre de 2010). La primera ronda de negociaciones comenzó en diciembre del mismo año. “Reinician México y Corea negociaciones para acuerdo comercial”. Comunicado de Prensa 945, Secretaría de Economía (se), 9 de diciembre de 2007, en: <http://www.apps1.economia.gob.mx/webportal/consultaboletones/html/Detalle.asp?NumBoletin=945&Cveldioma=1> (revisado 14 de septiembre de 2010).
6. Véase también “Finaliza labores grupo de expertos México-Corea del Sur”. Comunicado de Prensa 351, Secretaría de Economía, 18 de agosto de 2005, en: <http://www.apps1.economia.gob.mx/webportal/consultaboletones/html/Detalle.asp?NumBoletin=351&Cveldioma=1> (revisado el 14 de septiembre de 2010).

2008 después de dos rondas y sin perspectivas de que continúe en lo que resta de la administración del presidente mexicano Felipe Calderón (2006-2012). No obstante, el gobierno coreano ha insistido en la conveniencia mutua de proseguir y firmar el tratado, aun cuando su rechazo haya sido explícito por parte de la iniciativa privada mexicana.⁷ El proceso deja entrever las tensiones internas de la economía política mexicana, agravadas por la crisis global, y la presión de los grupos económicos coreanos para afianzar su posición en México frente a su rival Japón en función del mercado estadounidense.⁸

En este contexto, el trabajo presenta una lectura de dos respuestas a la crisis global través de un caso de negociación bilateral. Se argumenta que cada respuesta refleja situaciones de economía política doméstica, las cuales a su vez están condicionadas por sus propios procesos y políticas de desarrollo, así como sus estructuras institucionales. En las conclusiones se verá quién podría estar mejor equipado para abatir y sacar mejor provecho de la crisis.

El trabajo se divide en dos partes. La primera revisa brevemente la relación bilateral destacando los aspectos económicos y algunos de índole político que sirven como elementos para explicar las razones del desequilibrio comercial existente. La segunda parte aborda la cuestión específica del TLC y analiza la situación interna de la economía política mexicana para explicar el posible fracaso de esta iniciativa. Las conclusiones destacan las tareas pendientes que tienen a la economía mexicana en condiciones de vulnerabilidad estructural y por qué, con o sin TLC, la relación bilateral mantendrá un carácter de centro-periferia. Se argumenta que el tipo de respuestas a la crisis global de 2007-2008 contribuirá a profundizar la brecha económica entre Corea y México, lo cual podría ser un motivo de preocupación para los líderes políticos y económicos de México.

7. Véase CCE 2010: 185-6; "Corea ofrece empleos en México con TLC", *El Universal*, 1 de enero de 2010, en: <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/76287.html> (revisado el 9 de agosto de 2010); "Corea quiere TLC; México lo rechaza", *El Economista*, 1 de julio de 2010, en: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2010/07/01/corea-quiere-tlc-mexico-lo-rechaza> (revisado el 27 de agosto de 2010). "México no busca TLC con Corea del Sur", *CNN-Expansión*, 1 de julio de 2010, en: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2010/07/01/tlc-corea-del-sur-mexico-cnnexpansion> (revisado el 8 de octubre de 2010).
8. "Corea del Sur busca un TLC con México", *El Financiero*, 30 de junio de 2005.

Relación bilateral

Ya es algo común en el discurso y los estudios sobre desarrollo industrial de Corea destacar el sorprendente avance de ese país aun después de haber sufrido una guerra civil tras la cual se dividió la península. En ese mismo periodo, se lee en cualquier parte, el ingreso promedio por persona era equivalente al de los países más pobres de África y América. México, Brasil y Argentina son casi siempre mencionados para contrastar las diferencias en los niveles de desarrollo, siendo esos países superiores en casi todos los indicadores de producción, riqueza y crecimiento económico. La década de 1950 fue ciertamente dura, dolorosa y caótica para Corea.

Cuando México y Corea establecieron relaciones diplomáticas en 1962, ambos países habían emprendido estrategias semejantes de desarrollo industrial. La industrialización mediante sustitución de importaciones era un credo muy popular en esa época tanto en Asia como en América Latina, aunque pocos países lograron un impacto positivo en el largo plazo. En el caso de Corea, debido en parte a su escasa dotación de recursos naturales y su débil mercado interno, tuvo que emprender una estrategia paralela de fomento a las exportaciones de manufacturas aprovechando la disponibilidad de mano de obra abundante y barata (aunque no siempre muy dócil). México no promovió su propia empresa manufacturera de exportación más allá de los programas de maquila en la frontera con Estados Unidos⁹ y su mercado interno estaba protegido bajo el manto de una prolongada política industrial que no previó dar ese salto cualitativo hacia el exterior. En parte por eso, aunque en los años cincuenta la riqueza en México duplicaba a la coreana, ahora se han invertido los papeles, incluso en los indicadores tecnológicos e industriales.

En cuanto a la historia de las relaciones diplomáticas, la principal característica es la constante indiferencia de México hacia Corea. En parte, puede decirse que se trata de una apatía deliberada o una “amigable distancia” como lo define León Manríquez,¹⁰ sobre todo cuando la política exterior mexicana post revolucionaria buscaba establecer cierta independencia respecto a la posición internacional estadounidense. Haber atendido inmediatamente la

9. El programa de maquiladora se estableció en México en 1969 a fin de promover las exportaciones del país.
10. León Manríquez, José Luis, “Formal Friendship, Real Suspicions: Diplomatic Relations between Mexico and South Korea, 1962-1987”, *Méjico y la Cuenca del Pacífico*, 2010, vol. 13, núm. 38, p. 21.

solicitud de las delegaciones coreanas para el reconocimiento y establecimiento de relaciones diplomáticas podría haber dado la impresión de que México tomaba partido por el aliado de Estados Unidos. En este caso, la diplomacia mexicana ha seguido las decisiones colectivas de las resoluciones de Naciones Unidas para no comprometerse de manera directa con partes en conflicto, en este caso alguna de las dos coreas. Esta indiferencia no sólo se refleja en diplomacia sino también en las relaciones comerciales.

Relaciones comerciales

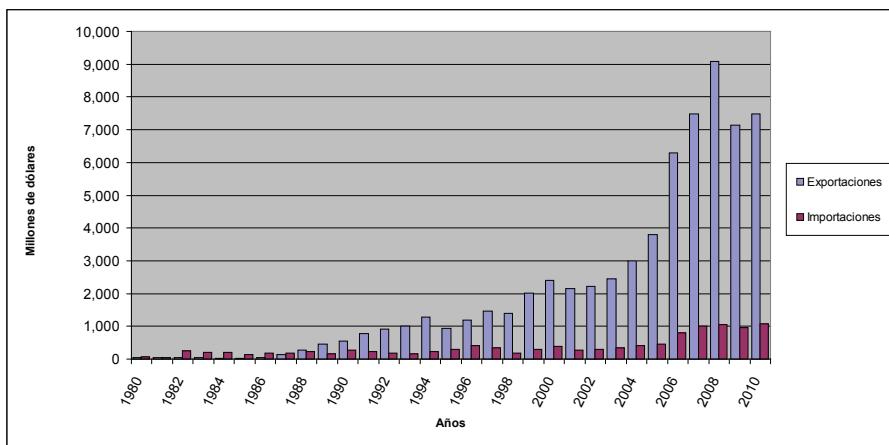
Como preámbulo a la revisión de la respuesta diferenciada a la crisis por parte de México y Corea mediante el análisis del malogrado TLC, se considera necesario describir brevemente algunos aspectos de la relación comercial bilateral. Este ejercicio tiene el propósito de encontrar en la historia reciente de la economía política de estos países alguna evidencia que ayude a explicar tal divergencia.

Por lo general se ignoran muchas cosas sobre Corea y, especialmente, sobre su relación con México. Pocos saben que desde hace varios años Corea ocupa el sexto lugar para México en su relación económica (para Corea, México ocupa un lugar marginal, aunque es su principal socio en América Latina) y es el tercer inversionista asiático después de Japón y Singapur. Aunque la proporción de intercambio comercial es mínima en términos relativos (apenas más de 2% entre 2007 y 2009),¹¹ destaca el hecho de que Corea está por encima de cualquier país latinoamericano.¹² Los primeros intercambios comerciales

11. Despues de Estados Unidos (65%), China (6%), Japón (3%), Canadá (2.7%) y Alemania (2.8%) (promedio de 2007-2009 según estadísticas de la SE). La concentración del comercio con Estados Unidos, como ya es lugar común, significa que los esfuerzos de diversificación no han sido exitosos, aunque buena parte del comercio y demás relaciones económicas registradas con Estados Unidos formen parte de un proceso de triangulación dada por diversas circunstancias entre las que destacan la pobre infraestructura aduanera, de puertos y del propio sistema mexicano de transporte en general. Además, varias empresas coreanas (y japonesas) que operan en México tienen registro en Estados Unidos, por lo que el comercio intra-firma y los flujos de inversión se suman al monto proveniente de ese país. En cuanto al ingreso de IED, las principales fuentes en 2008 fueron empresas de: Estados Unidos con 45.7% de los flujos; Canadá con 11.8%; España con 11.1%; Islas Vírgenes con 7.8%; el Reino Unido con 7.5%; Holanda con 5.3%; Corea con 1.8%; Luxemburgo con 1.5%; Alemania con 1.4% y otros países con el restante 4.4%.
12. Brasil es el país latinoamericano con el que México tiene mayor comercio, pero desde 2001 el valor total del comercio con Corea es superior al de Brasil. SE, en: http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/expmx_ae.htm y http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/expmx_ae.htm

datan de finales de la década de 1950 aunque no fue hasta la década de 1980 cuando fueron más significativos, casi 25 años después de haber establecido relaciones diplomáticas. El poco comercio bilateral registró hasta 1987 un superávit a favor de México, aunque el valor total del intercambio era de apenas poco más de 300 millones de dólares.¹³ Con la llegada de la inversión coreana entre 1986 y 1988, pronto el comercio bilateral comenzó el patrón deficitario para México y fue entonces que el crecimiento de importaciones de productos coreanos comenzó su curva ascendente y las exportaciones mexicanas su estancamiento (véase gráfica 1).

Gráfica 1
Comercio bilateral: exportaciones e importaciones coreanas, 1980-2010



Nota: existen diferencias metodológicas de medición entre los datos obtenidos del gobierno mexicano y el KITA, pero lo que interesa en esta gráfica es hacer notar la tendencia en la balanza comercial entre México y Corea. Para ese efecto, cualquiera de las dos series de datos es adecuada (para los datos de la parte mexicana véase el anexo 1). Para 2010, la cifra indicada es el monto acumulado hasta octubre. *<R>*Fuente: Korea International Trade Association (KITA), en: <http://global.kita.net/>.

snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/cuad_resumen/impmx_ae.htm (revisado el 25 de octubre de 2010).

13. Véase Korea International Trade Association (KITA), en: <http://global.kita.net/>.

Para la Secretaría de Economía de México (SE), “el comercio entre México y Corea del Sur ha tenido una evolución satisfactoria en los últimos años”¹⁴ y las estructuras económicas se definen como “complementarias”, es decir, con mínima competencia. En sentido estricto, es cierto que las economías son complementarias. Sin embargo, como se verá abajo, la relación económica actual se caracteriza por un desequilibrio en casi todos los aspectos y eso, para este trabajo, representa un problema. Parte de las razones se plantean más adelante; por ahora se puede decir que el problema no radica en Corea sino la economía política mexicana y la visión de sus hacedores de política económica. Esto invita a la duda sobre los beneficios de un TLC, ya que un acuerdo comercial sin una política industrial activa ni un compromiso explícito de mayor contribución al desarrollo de industria mexicana de soporte¹⁵ no haría más que institucionalizar la dependencia. Sin embargo, también cabe la duda de que aun incluyendo cláusulas que posibiliten la formación doméstica de proveedores (nacionales) en el marco de un TLC no se logre establecer dicha base, como ha ocurrido en el caso del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) con Japón en vigor desde 2005.¹⁶ En cualquier caso, un acuerdo comercial debe ser un complemento de la política industrial y no al revés.

Desde mi perspectiva, el desequilibrio en la relación comercial bilateral se debe en buena parte a la diferencia en los modelos de desarrollo y en la evolución de ambas políticas industriales. Los diferentes enfoques sobre la manera de involucrarse con la economía internacional en las diversas etapas de la historia reciente, a su vez, permiten entender las formas de respuesta a las crisis actuales, incluyendo la de 2007-2008. La relación comercial bilateral y el proceso de negociación del TLC refleja esta situación. Veamos. Durante varias décadas desde la posguerra mundial, México siguió un modelo económico nacionalista orientado al interior y con poca vinculación con el mercado internacional. Las principales exportaciones eran las petroleras,

14. “Reinician México y Corea negociaciones...”, *op. cit.*

15. Se entiende como industria de soporte o apoyo a “todas aquellas empresas fabricantes de partes y componentes los cuales se integran a un producto final como autos, aparatos eléctricos (electrodomésticos) o electrónicos, entre otros” (Noguera y Noguera, 2009: 151).

16. Uscanga, Carlos y Alfredo Romero Castilla (coords.), *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: evaluación sectorial de los flujos de comercio, inversión y cooperación 2005-2009*, México, DF, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2010.

algunos productos primarios y manufacturas de bajo contenido tecnológico provenientes de la actividad maquiladora.¹⁷

En cambio, aunque en Corea también se siguió una estrategia nacionalista de sustitución de importaciones como base de su política industrial, desde principios de los años sesenta se comenzó un plan que impulsaría las exportaciones. Dadas las circunstancias políticas y económicas internacionales enmarcadas en el contexto de la Guerra Fría, el gobierno coreano logró sincronizar ambas políticas, junto con un ambicioso plan de educación y desarrollo tecnológico.¹⁸ De esta forma, el parámetro de competitividad de las empresas coreanas de exportación fue el mercado internacional, mientras que el de México fue el mercado doméstico dominado por monopolios, varios de ellos de propiedad estatal. Cuando se comenzó el proceso de apertura económica en ambos países a principios de los años ochenta, la industria coreana estaba lista para competir internacionalmente y la mexicana simplemente no lo estaba.

Otra manifestación de esta circunstancia es la participación de México en el régimen comercial internacional. No obstante la larga tradición (o estrategia) multilateralista de México en otros ámbitos, apenas en 1986 el país se incorporó al GATT como parte de una política de apertura iniciada tres años antes. A partir de entonces, México comenzó a atraer la atención y cierto tipo de capital industrial que aprovecharía su cercanía con el mercado estadounidense y las oportunidades del proceso de privatización. Empresas coreanas como Samsung, POSCO, y Lucky Goldstar (LG) comenzaron su arribo también.¹⁹ Sin embargo, la política industrial fue quedando de lado, bajo la convicción de

17. Lustig, Nora, *México hacia la reconstrucción de una economía*, México, DF, El Colegio de México y FCE, 2002.

En la práctica, las maquiladoras cubren una gama de actividades muy amplia, especialmente para el ensamblaje final de bienes de consumo. A pesar de la evolución del programa no hay ninguna obligación para co-invertir con empresas locales ni para utilizar proveedores mexicanos. Aunque las maquiladoras han fomentado un considerable aprendizaje técnico y administrativo, el desarrollo de proveedores locales a fin de agregar valor a los componentes es mínimo.

18. Gómez Chiñas, Carlos, “Comercio exterior y desarrollo económico: el caso de Corea del Sur”, *Ánalisis Económico*, vol. 18, núm. 37, 2003. pp. 141-55. Haggard, Stephan y Chung In Moon, “The South Korean State in the International Economy: Liberal, Dependent, or Mercantile?”, en *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth*. Jeffry Frieden y David Lake (eds.) Nueva York, St. Martin’s Press, 1995, pp. 47-60. Cfr. Krueger, Anne O., Corbo Vittorio y Fernando Ossa (eds.) *Export-Oriented Development Strategies: The Success of Five Newly Industrializing Countries*, Boulder, Westview Press, 1985.

19. López Aymes, Juan Felipe y Alejandra Salas-Porras, “Expresiones nacionalistas de las compañías coreanas: inversiones coreanas en México”, en López Aymes, Juan Felipe y Michel Ángel

que la conducción económica debería ser resuelta por las fuerzas del mercado. En Corea, aun con las mismas presiones de liberalización, eso no ocurrió.²⁰

Es posible que el incremento de importaciones de origen coreano tenga alguna relación con el ingreso de México al GATT y el consecuente incremento de inversión coreana. De hecho, para el caso del comercio con países de Asia, este fenómeno no es exclusivo de Corea ya que se acentuó también en el caso del comercio con Japón. Sin embargo, lo que debería ser preocupante no sólo es el creciente déficit comercial, sino la composición del intercambio. México exporta productos primarios y de bajo valor agregado e importa bienes intermedios y de capital.²¹

Por ejemplo, las principales importaciones de México procedentes de Corea son pantallas planas y sus componentes, circuitos modulares, circuitos integrales digitales, gasolina, unidades de memoria y lavadoras, partes para aparatos eléctricos, aparatos emisores con dispositivo receptor incorporado, automóviles (de marca coreana), partes para equipo de cómputo, entre otros. Mientras que las exportaciones mexicanas a Corea son zinc y cobre, desperdicios de aluminio, automóviles (ensamblados en México) y autopartes, vidrio, tequila y cerveza, mariscos, carbonato, carnes, sal, entre otros.²²

El déficit y la composición del intercambio demuestran la investidura autoimpuesta de México como productor y exportador de materias primas y poseedor de abundante mano de obra barata. Aunque bajo la perspectiva de la vieja teoría de ventajas comparativas en el comercio internacional tenga sentido que cada economía “debería” especializarse en las actividades que sean más eficientes, las implicaciones de ésta en la competencia internacional pueden condenar a un país a la dependencia tecnológica y al atraso estructural. Sin embargo, desde tiempos del presidente Vicente Fox al actual, el déficit comercial con Asia no ha sido considerado como un problema, ya que se compensa con el ingreso de inversión extranjera y en el agregado se

Licona (coords.), *Desarrollo económico, geopolítica y cultura de Corea: estudios para su comprensión en el mundo contemporáneo*, Colima, Universidad de Colima, 2011, pp. 257-263.

20. López Aymes, Juan Felipe, “Automobile, Information and Communication Technology and Space Industries as Icons of South Korean Economic Nationalism”, *Pacific Focus*, 2010, vol. 15, núm. 2, pp. 289-312.
21. SE en: http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Estadisticas_de_Comercio_Internacional. Korea International Trade Association (KITA) en: <http://global.kita.net/>.
22. SE en: http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicojul/E8ppx_e.html y http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicojul/E8ppm_e.html (revisado el 25 de octubre de 2010).

registra un superávit comercial. Ese discurso ha sido repetido una y otra vez por los funcionarios de la SE,²³ lo que demuestra una visión limitada de los principales diseñadores de política económica exterior, reforzada por la actitud de buena parte de la iniciativa privada mexicana que no invierte lo suficiente en el desarrollo de tecnología propia.²⁴

En este punto, mi argumento hace eco de la tesis de Humberto Merritt²⁵ en la que, utilizando ciertos aspectos de la teoría cepalina, describe la relación económica entre México y Corea como dependiente en cuanto al patrón de intercambios comerciales basado en la exportación de productos manufacturados de Corea versus la exportación de materias primas mexicanas. Para Merritt, la principal diferencia radica en el desempeño del sector científico y tecnológico coreano, lo que le ha permitido un crecimiento sostenido de las capacidades de innovación industrial y tecnológica de sus grandes conglomerados e incluso de sus pymes. En México, el sector científico y tecnológico sigue teniendo un retraso importante respecto a otros países en desarrollo, especialmente Corea.²⁶

Es por eso que, en el caso de las empresas coreanas, la relación inversión-comercio no siempre es positiva para el desarrollo de industria nacional mexicana. Gran parte del comercio bilateral México-Corea es comercio intra-firma (de 80% a 85% de las importaciones coreanas) para industria de exportación

23. Por ejemplo, la subsecretaria de Comercio Exterior, Beatriz Leycegui, comentó ante la comunidad empresarial coreana que “México tiene un gran potencial para abastecer a Corea de productos agropecuarios como cárnicos, frutas y hortalizas, mientras que Corea complementa la agenda industrial mexicana en el sector manufacturero de alta tecnología”. Véase: “Convocan a empresarios de México y Corea a incrementar comercio e inversiones” Comunicado de Prensa 1253, SE, 7 de diciembre de 2009, en: http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_Bulletins (revisado el 14 de septiembre de 2010). Véase también: “Reinician México y Corea negociaciones para acuerdo comercial” Comunicado de Prensa 945, SE, 9 de diciembre de 2007, en: <http://www.apps1.economia.gob.mx/webportal/consultabulletins/html/Detalle.asp?NumBoletin=945&CveIdioma=1> (revisado el 14 de septiembre de 2010).
24. Aboites, Jaime y Manuel Soria, *Economía del conocimiento y propiedad intelectual*, México, DF, Siglo XXI Editores, 2008. Véase además <http://www.oecd.org> y “México destina sólo 0.4% del PIB a la investigación científica”, *La Jornada*, 10 de mayo de 2009, en: <http://www.jornada.unam.mx/2009/05/10/index.php?section=economia&article=028n1eco> (revisado el 12 de octubre de 2010).
25. Merritt Tapia, Humberto, “Desempeño tecnológico de Corea del Sur y su impacto en la relación comercial con México: ¿es posible una interpretación cepalina?”, en López Ayres, Juan Felipe y Michel Angel Licona (coords.), *Desarrollo económico, geopolítica y cultura de Corea: estudios para su comprensión en el mundo contemporáneo*, Colima, Universidad de Colima, 2011, pp. 49-76.
26. Aboites y Soria, *op. cit.* Véase también: <http://www.oecd.org>.

y la mayoría se importa sin restricciones arancelarias.²⁷ Es cierto que de las más de 1,400 empresas (registradas) de origen coreano, algunas de ellas en el sector automotriz, siderúrgico y electrónico, generan alrededor de 40 mil empleos.²⁸ Según cifras de la embajada coreana en México, en 2008, Samsung Electronics y LG exportaron desde México 7 mil 500 millones de dólares, equivalente a 2.6% de las exportaciones mexicanas en ese año. La estrategia de industrialización “importar para exportar” no es necesariamente negativa en el sentido que, en efecto, genera empleos y podría detonar ciertas actividades y servicios de soporte.

Sin embargo, especialmente en el incremento de importaciones de empresas asiáticas, la estrategia coloca a México en una situación de desventaja en el largo plazo y conduce a la dependencia tecnológica. Si bien las empresas transnacionales de por sí son celosas de compartir tecnología y aspectos estratégicos del *know-how*, las empresas manufactureras de ensamblaje ni siquiera tienen esa obligación según las reglas vigentes. Además, en la mayoría de los casos de inversión coreana para industria manufacturera, el proceso de establecimiento de la planta está controlado desde la casa matriz que no sólo limita los puestos de dirección a nacionales coreanos sino que utiliza sus propios proveedores, así como sus ingenieros y tecnología.²⁹

El aprendizaje, la derrama tecnológica y financiera son, entonces, marginales. Esto puede tener consecuencias negativas en el largo plazo y un TLC

27. Esto es una práctica común en las redes productivas en Asia y que se reproduce en el resto del mundo y obedece a la política de “importar para exportar”. Véase también: “En mayo, segunda ronda de acuerdos del TLC con Corea”, *El Financiero*, 3 de abril de 2008.

28. La mayoría de esos empleos se concentra en el norte del país, donde 130 empresas maquiladoras de capital coreano (Samsung, LG, Hyundai y sus proveedores), ubicadas en Ensenada y Tijuana, emplearon a 13 mil trabajadores en 2008, “Corea busca firma de TLC con México”, *El Universal*, 7 de diciembre de 2009, en: <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/75748.html> (revisado el 13 de noviembre de 2010).

29. López Aymes, Juan Felipe y Alejandra Salas-Porras, “Expresiones nacionalistas de las compañías coreanas: inversiones coreanas en México”, en López Aymes, Juan Felipe y Michel Angel Licona (coords.), *Desarrollo económico, geopolítica y cultura de Corea: estudios para su comprensión en el mundo contemporáneo*, Colima, Universidad de Colima, 2011, pp. 273-274.

Entre los casos más sonados está la inversión millonaria hecha en la refinería de Cadereyta, Nuevo León, en la que la participación de empresas mexicanas fue mínima. En la práctica de estas inversiones, la seguridad de su conclusión es muy importante, por lo que operan en un esquema de “llave en mano”. Eso significa que, por lo general, la empresa extranjera trae sus propios equipos, materiales, ingenieros, técnicos y hasta albañiles y carpinteros. Esta actitud contribuye a una imagen de desconfianza sobre la contribución de las firmas extranjeras en general y las coreanas en particular.

bajo este patrón podría afianzar dicha estructura comercial. Esto cobra especial relevancia si se toma en cuenta que tanto el gobierno de México como su clase empresarial han sido incapaces de establecer una base de industria nacional de soporte competitiva para industria de exportación.³⁰ Ni siquiera después de la firma del TLCAN se ha logrado afianzar una posición sostenible en este sector y tampoco se ha capitalizado el acceso preferencial al mercado de Estados Unidos, ni la presencia de empresas multinacionales para formar eslabones de alto valor agregado en las cadenas y redes de producción.³¹

Hasta aquí se plantea el panorama de un caso que, dada la coyuntura de la crisis, se puede abordar como una lectura de las respuestas para atajarla.

El camino a un malogrado TLC

Aunque Corea, como otros países de Asia, ingresó tarde a la corriente de negociar tratados de libre comercio, es actualmente uno de los países más activos y se ha proyectado como centro de una nueva red de tratados comerciales. El camino empezó con Chile (2004) y le siguió la Asociación Europea de Libre Comercio (2006), Singapur (2006), la ANSEA (2009), Perú (2010) y la Unión Europea (2010). Desde 2007 firmó el Tratado con Estados Unidos, pero hasta el momento de entrega del presente artículo no había sido ratificado. Corea negocia tratados con Canadá, el Mercosur, Colombia, India, China, Japón, Nueva Zelanda y Australia. Por su parte, México tiene 11 tratados que cubren 43 países. El único con Asia del Pacífico, y además el más reciente, es con Japón. México fue uno de los primeros países en desarrollar en comenzar la carrera de suscribir tratados bilaterales o trilaterales, supuestamente para aprovechar los beneficios económicos de la apertura, como incentivo para la innovación y también para diversificar los mercados de exportación e importación. Sin embargo, la diversificación económica-comercial no ha tenido cambios significativos y los casos de éxito en cuanto a innovación son

30. Traslosheros Hernández, Gerardo, "Mexico in Asia Pacific: Lagging Competitiveness and Lacking Reform", *México y la Cuenca del Pacífico*, vol. 13, núm. 37, 2010, pp. 11-41.
31. Dussel, Enrique, *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México*, México, DF, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2000. Dussel, Enrique, "La manufactura mexicana: ¿opciones de recuperación?", *Economía Informa*, núm. 357, 2009, pp. 41-52, en: <http://dusselpeters.com/40.pdf>. Véase, además: Pozas, María de los Ángeles, Miguel Ángel Rivera y Alejandro Dabat (coords.), *Redes globales de producción, rentas económicas y estrategias de desarrollo: la situación de América Latina*, México, DF, El Colegio de México, 2010.

más bien excepciones.³² Ante esto, aunque la red de México es relativamente amplia, se reconoce que salvo el TLC con Estados Unidos, los demás han sido subutilizados a pesar de la insistencia del gobierno para que las empresas aprovechen las oportunidades que ofrecen los tratados.³³

A Corea, como a muchos otros países, le interesa México por su ubicación geográfica cerca del mercado de Estados Unidos y también su red de tratados comerciales. Además, México ofrece mano de obra barata, recursos naturales y supuestamente gran apertura a las inversiones. El mercado interno es ciertamente atractivo; incluso en el sector financiero la banca en México fue una de las más rentables incluso en el periodo de la crisis.³⁴

La historia del tratado comenzó en 2001, tras un viaje por Asia del entonces presidente mexicano Vicente Fox, quien pasó por Corea. Allí, además de ofrecerse como mediador en el conflicto entre las dos coreas, Fox les pidió a los surcoreanos que invirtieran en México. Aunque mencionó la factibilidad de un TLC, más bien enfatizó en un acuerdo estratégico (o Acuerdo de Asociación Económica, que suele ser un instrumento muy ambiguo y limitado). Después fue a Japón, donde, ahí sí, Fox propuso al gobierno nipón iniciar negociaciones para un TLC, lo cual ocurrió y en 2004 se ratificó y entró en vigor en 2005. Desde ese periodo, se demostraba que Corea estaba en un segundo (o tercero) plano de importancia para el gobierno mexicano.

La ambigüedad de la política comercial se ve también reflejada en la siguiente situación. El ex empresario y ex secretario de Economía de México, Fernando Canales Clariond, declaró en 2003 que se terminaría la negociación en curso con Japón y posteriormente México entraría en una moratoria en la negociación de nuevos tratados comerciales.³⁵ Sin embargo, en mayo de

32. Pozas, María de los Ángeles, “Ventajas dinámicas y capacidades tecnológicas en las grandes empresas: el caso del Grupo Monterrey”, en Pozas, María de los Ángeles, Miguel Ángel Rivera y Alejandro Dabat (eds.), *Redes globales de producción, rentas económicas y estrategias de desarrollo: la situación de América Latina*, Mexico, DF, El Colegio de México, 2010, pp. 219-59.
33. “Profundizará México sus negociaciones y la convergencia de acuerdos” Comunicado de Prensa 1026, SE, 8 de mayo de 2008, en: <http://www.apps1.economia.gob.mx/webportal/consultaboletrines/html/Detalle.asp?NumBoletin=1026&CveIdioma=1> (revisado el 14 de septiembre de 2010).
34. No obstante esta apertura, no tener un tratado de libre comercio con México sí representa una desventaja para los bancos que desean penetrar al sector de banca múltiple, ya que para eso se requiere dicha formalidad.
35. En la etapa exploratoria de esta investigación se sostuvieron varias entrevistas informales con altos funcionarios y ex funcionarios de la SE; entre algunos de ellos se tenía la idea de que la moratoria declarada por Canales Clariond tenía como objetivo frenar el ímpetu del quinto

2004, en París, Francia, al margen de la reunión ministerial de la OCDE, el entonces secretario Canales Clariond y el ministro de Comercio de Corea, Hwang Doo-yun, acordaron establecer un grupo de estudio con la finalidad de analizar y proponer temas y opciones para fortalecer la relación económica entre ambos países. Esto dio vuelo al recién formado grupo de expertos y se iniciaron trabajos de análisis de factibilidad para un TLC, lo que entusiasmó nuevamente al gobierno coreano, aunque en realidad no había condiciones ni interés de asumir un compromiso amplio como lo que implicaría un TLC (véase anexo 2). Esta actitud contribuye a la confusión.

Fue con la llegada del presidente Felipe Calderón que se decidió reabrir el tema y negociar un TLC que, a diferencia de la propuesta del gobierno de Vicente Fox, incluiría casi la totalidad de los sectores, es decir la parte sustancial del comercio. Sin embargo, el proyecto se topó casi desde el principio con el rechazo y desinterés de la iniciativa privada mexicana, especialmente a través de las organizaciones cúpula que representan a las grandes empresas (CCE, 2007, 2010) y también individualmente destacan la industria automotriz, electrónica, metalmecánica, siderúrgica y de petroquímica.³⁶ Según Valentín Díez Morodo, presidente del Comce, a México no le convendría firmar una apertura total con Corea del Sur, sino acuerdos parciales, cuidando las sensibilidades sector por sector y aumentando la liberalización gradualmente.³⁷ Esta opción no es del interés del gobierno coreano, así que puede leerse como una forma de rechazar “amablemente” la insistencia de Seúl.

Para los funcionarios mexicanos encargados de negociaciones comerciales, es deseable y necesario negociar este tratado porque, actualmente, una gran cantidad de productos coreanos entran libres de impuestos sin que los mexicanos reciban nada a cambio. Esto es, la mayoría de los productos importados de Corea se cobijan en los programas existentes para la maquila y las concesiones incluidas en el TLCAN (i. e., artículo 303, que dio pie a los Programas Sectoriales

país productor de acero del mundo (Corea) en sus deseos por acceder al mercado mexicano. Previo a su carrera política, Canales Clariond fue director ejecutivo y vicepresidente del grupo siderúrgico regiomontano IMSA (Industrias Monterrey), por lo cual tal suposición es razonable. Véase *Steel Statistical Yearbook 2010*, en: <http://www.worldsteel.org/pictures/publicationfiles/SSY%202010.pdf> (revisado el 10 de noviembre de 2010). La empresa acerera Posco, privatizada en el año 2000, ocupa el segundo lugar mundial en valor de mercado.

36. “Corea quiere TLC...”, *op. cit.*; “Corea ofrece empleos...”, *op. cit.*

37. “Corea quiere TLC...”, *ibid.*

o Prosecs),³⁸ además de que ya gozan de mayor apertura arancelaria después de la liberalización unilateral decretada en diciembre de 2008 (*Diario Oficial*, 2008). En varias ocasiones, el director de negociaciones internacionales de la SE, Roberto Zapata, ha señalado que los productos mexicanos sí enfrentan obstáculos y dificultades de entrada al mercado coreano, por lo que necesitan mayores preferencias arancelarias. “Para efectos de los sectores, la propuesta de México es que en esta negociación cobremos por esa apertura unilateral que México ya ha dado en los sectores, incluso el químico y siderúrgico, más allá de si establecemos plazos de desgravación o mecanismos para proteger sensibilidades.”³⁹ Por otra parte, el antecesor de Zapata, Gerardo Traslosheros (2010), entre otros analistas, insisten que México y las empresas están quedando fuera de la jugada al no afianzar sus oportunidades mediante un instrumento jurídico como un TLC, especialmente ante la regionalización de la actividad productiva y el desgaste de la presencia mexicana en el exterior aun con países con que México tiene tratados.

Ciertamente, los negociadores mexicanos por parte de la SE hacen su trabajo y tienen una visión de los beneficios del libre comercio. Sin embargo, esta es una labor parcial que no ha sido acompañada por una política articulada de fomento a la industria y que estimule la inversión en investigación y desarrollo. Para esa parte del gobierno está claro que debe existir un plan de fomento industrial, especialmente industria de soporte nacional para la exportación y, de esta manera, aprovechar mejor la presencia de las empresas manufactureras transnacionales (que buscan penetrar al mercado de EU). Este fue el caso singular del AAE México-Japón, el cual contempla explícitamente en el capítulo 14 sobre cooperación bilateral, artículo 140, que las partes cooperarán en el desarrollo y expansión de proveeduría de empresas mexicanas a empresas japonesas en México.⁴⁰

Sin embargo, el estancamiento y posible suspensión de las negociaciones del TLC entre México y Corea se debe a vicios de origen. Por ejemplo, algunos informantes coinciden en que los tiempos políticos en México no eran ni

38. En parte por los problemas creados a raíz de este artículo y la resistencia del sector empresarial a negociar nuevos tratados, el gobierno de México impuso a finales de 2008 un programa de liberalización arancelaria unilateral sin el consentimiento de la iniciativa privada (Traslosheros, 2010: 14-15; *Diario Oficial*, 24 de diciembre de 2008, en específico la Cuarta Sección, véase anexo 3).
39. “En mayo...”, *op. cit.*
40. Véase: http://www.economia.gob.mx/swb/es/economia/p_AAE_Japon.

son propicios para invertir el capital político restante del gobierno ante la iniciativa privada. Además, tras la negociación del AAE con Japón en 2005 (el último que se logró ratificar), el proceso desgastó el diálogo entre el gobierno de México y los empresarios. A partir de entonces, los grupos empresariales y sus agrupaciones sectoriales comenzaron a hacer explícita su desaprobación para negociar más acuerdos amplios y reducirlos a negociaciones limitadas a sectores no sensibles.

A pesar de este ambiente, aun cuando la iniciativa del presidente Felipe Calderón era originalmente mejorar el Acuerdo Estratégico de Complementación Económica (o Seca) como alternativa para mejorar las condiciones de intercambio con Corea, ésta fue frenada por el sector privado de México. El Poder Legislativo tampoco dio muestras de interés e incluso pudiera ser que diputados y senadores no estén dispuestos utilizar el capital político con empresarios para apoyar la causa de Corea. Entonces, queda la incógnita de por qué Calderón quiso negociar un TLC con el país asiático. El cuestionamiento es pertinente ya que era sabido que esa idea no contaba con el apoyo de la industria mexicana, tampoco tenía la suficiente legitimidad política en la sociedad tras las accidentadas elecciones de 2006. Podría ser que Calderón hubiera intentado dar continuidad a la política comercial de los gobiernos anteriores sobre la ambición de construir una red amplia de tratados, aunque esté comprobado que el impacto en la diversificación y la innovación es marginal.

El incremento constante de la inversión coreana posiblemente fuera un factor adicional que motivara la iniciativa. Por eso, entre las opciones (países) disponibles, Corea sí pareciera ser el candidato lógico ya que, como se dijo arriba, es el sexto socio comercial de México y el tercer inversionista asiático con empresas importantes funcionando en el territorio desde hace más de 20 años. Además, empresarios y altos funcionarios coreanos y el mismo presidente Lee Myung-bak han cabildeado ampliamente para convencer que un TLC es “indispensable” y mantener la idea de que las estructuras económicas son complementarias y que el TLC rendirá beneficios mutuos.⁴¹

41. “Korean firms favoring trade pact with Mexico”, *SERIWorld*, 8 de septiembre de 2005, en: <http://www.seriworld.org/06/wldNewsV.html?mn=D&mncc=0406&key=20050909000016§no> (revisado el 20 de septiembre de 2010); “Buscará Corea el TLC con México este año”, *El Financiero*, 30 de junio de 2008, en: <http://www.elfinanciero.com.mx/ElFinanciero/Portal/cfpages/contentmgr.cfm?docId=129417&docTipo=1&orderby=docid&sortby=ASC> (revisado el 7 de septiembre de 2010); “Seúl insiste en un TLC con México”, *El Universal*, 28 de junio de 2010, en: <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/80318.html> (revisado el 27 de agosto

Como lo afirmó un funcionario mexicano, la iniciativa privada tiene una gran capacidad de polemizar y politizar los asuntos de tal forma que ha logrado consistentemente aventajar las iniciativas de gobierno que implican costos para ésta. Por eso, resulta muy conveniente rechazar cualquier iniciativa sobre la ampliación de redes comerciales hasta no resolver la agenda de competitividad (CCE, 2010), principalmente la reforma fiscal, de transportes, de energía, de mejora regulatoria, de mercado laboral, etc.⁴² Aunque podría ser cierto que los empresarios mexicanos están en desventaja en la competencia internacional dadas las condiciones institucionales domésticas y que las reformas son necesarias, la posición de condicionar el TLC con Corea (o cualquier otro país que represente una amenaza a sus intereses) a la conclusión de las reformas puede leerse como una forma de evadir la responsabilidad directa de su estancamiento. Esto cobra especial significado, ya que dado el periodo político electoral de 2011-2012 y la resistencia de varios actores directamente afectados,⁴³ la agenda de competitividad posiblemente no logre ser resuelta.

Entre la reticencia del sector privado, la débil de autonomía del Estado frente a la élite económica y, como sugiere Uscanga,⁴⁴ una diplomacia ineficiente, errática e inconsistente, las opciones para reaccionar de firme y adecuadamente a la crisis son ciertamente limitadas para México.

de 2010); “South Korea Keen To Pursue Free-Trade Agreement With Mexico” *Nasdaq.com/Dow Jones Newswires*, en: <http://www.nasdaq.com/aspx/stock-market-news-story.aspx?storyid=201007011826dowjonesdjonline000629&title=south-korea-keen-to-pursue-free-trade-agreement-with-mexico#ixzz0y9nyTA9z> (revisado el 30 de agosto de 2010), y “Korea seeking to resume FTA talks with Mexico” 1º de junio de 2010, en: http://www.koreatimes.co.kr/www/news/nation/2010/08/113_68663.html (revisado el 7 de septiembre de 2010).

42. Varias de esas reformas están en el tintero desde hace muchos años. Zedillo trató, pero en el ambiente de crisis (1994-1995) y la pérdida de mayoría en el congreso tres años después, no se ha podido avanzar substancialmente. Mientras tanto, la competitividad en México sigue su marcha descendiente. Según el Reporte de Competitividad Global del Foro Económico Mundial (Foro de Davos), México ha caído en el ranking global de competitividad del lugar 52 en el periodo 2007-2008 al 66 en el periodo 2010-2011. Los índices relacionados directamente con el sector privado (sophisticación de negocios e innovación) señalan que de 2008 a 2011 México se ha mantenido alrededor del lugar 69 (de 133 economías). Véase Global Competitiveness Report 2008-9, 2009-10 y 2010-11 en: <http://www.weforum.org/>.

43. Entre ellos los mismos monopolios privados y del Estado, así como los sindicatos. El gobierno actual y el Poder Legislativo no han encontrado la fórmula para reducir su profunda vinculación con la clase empresarial, especialmente las élites económicas, y con las estructuras corporativas engendradas en el periodo posrevolucionario.

44. Uscanga, Carlos, “¿Se aleja México de Asia Pacífico?”, *Reforma*, 13 de julio de 2010.

Crisis de 2008 y la reacción de ambos países

Como se mencionó al inicio de este trabajo, la crisis de 2007-2008 generó, entre otras reacciones, una revaloración del papel del Estado y de las estrategias para contrarrestar las consecuencias negativas del problema. Para el caso de Corea y México, ambos países tuvieron en común poner mayor énfasis en las acciones colectivas a través del G20, pero se encontraron diferencias

Mientras que la política comercial de Corea puso aún más énfasis en la estrategia de ampliar su red de acuerdos para evitar una posible tendencia hacia el proteccionismo, México dio una respuesta titubeante

importantes en cuanto a la política comercial. Mientras que la política comercial de Corea puso aún más énfasis en la estrategia de ampliar su red de acuerdos para evitar una posible tendencia hacia el proteccionismo, México dio una respuesta titubeante.

Si bien la moratoria de negociación de tratados comerciales tradicionales fue declarada por el gobierno de Vicente Fox antes de la crisis de 2008, lo cierto es que el gobierno de Felipe Calderón reabrió la agenda y movilizó sus recursos para reanudar las negociaciones con Corea y con otros países latinoamericanos. Esto ocurrió

apenas un poco antes de que la crisis hipotecaria en Estados Unidos estallara. Sin embargo, las negociaciones no tuvieron un inicio terso a pesar del optimismo de ambos gobiernos y se detuvieron en la segunda ronda a mediados de 2008. Esto pudo deberse a la combinación de dos factores: por un lado, el *impasse* en la ratificación del TLC entre Corea y Estados Unidos (firmado en 2007) y, por otro, debido a la misma incertidumbre generada por la crisis financiera internacional. En cuanto al primer factor, el gobierno de Barack Obama objetó el contenido del tratado desde el principio de su administración y no fue hasta principios de 2011 que se dieron visos de reabrir el tema. Siendo que ese tratado fue uno de los detonadores del interés del gobierno mexicano por acercarse nuevamente a Corea, su estancamiento pudo haber propiciado la pérdida de un sentido de urgencia.

En cuanto al segundo factor, aunque podría decirse que no existe una causalidad clara y directa entre la crisis financiera internacional y la suspen-

sión por tiempo indefinido de negociaciones del TLC con Corea, es razonable suponer que el ambiente de incertidumbre en México pudo contribuir al cambio de prioridades. Esta incertidumbre se acrecentó por la lectura poco creíble que el gobierno hizo sobre las implicaciones de la crisis,⁴⁵ asumiendo que la política comercial debería mantener su carácter abierto. Ya para entonces, las manifestaciones en contra de un tratado con Corea eran bien reconocidas. En este sentido, ante las dificultades externas, la disipación de la amenaza inminente del TLC Corea-Estados Unidos y un liderazgo titubeante en la política comercial, prevaleció el *statu quo* en la economía política mexicana.

No obstante el freno a la negociación del TLC con Corea en plena crisis —cuyas posibles causas se han planteado—, la reacción de México no condujo al establecimiento de una dinámica alternativa de cooperación y acuerdo interno que permitiera el aprovechamiento de la red de tratados existentes y que hiciera atractiva la negociación de nuevos instrumentos semejantes, al menos con economías más avanzadas. Se ha mencionado cómo el establecimiento de tratados no es en sí mismo una solución para la salida del atraso, sino una política industrial más activa pero diferente a las dinámicas meramente sustitutivas de importaciones. De cualquier forma, habrá que cuestionarse si la estrategia de “importar para exportar” responde a esta necesidad de articular la economía nacional y si es viable como respuesta efectiva y de largo lazo ante crisis económicas internacionales, ya que las exportaciones son de manufacturas ensambladas en México y en las que hay un contenido marginal de las industrias mexicanas.

Bajo la óptica de esa estrategia, el déficit con los países asiáticos, por tratarse de bienes intermedios para la exportación, no significa un problema sino al contrario. Sin embargo, como opina Kim Won-ho,⁴⁶ autoridades y empresarios mexicanos deberían haber tomado la ventaja de la mano de obra barata como un atributo temporal y limitado a aprovechar las nuevas circunstancias de apertura y competencia. La consecuencia es que China y sus redes de negocios están ocupando ese lugar y, además, también está creando

45. “México tendrá *catarrito* por crisis en EU: Carstens”, *El Universal*, 7 de febrero de 2008, en: <http://www.eluniversal.com.mx/notas/480345.html> (revisado el 12 de noviembre de 2010).
46. “La oportunidad que perdió México”, *El Universal*, 7 de enero de 2007, en: <http://www.eluniversal.com.mx/nacion/147270.html> (revisado el 20 de septiembre de 2010). Esta idea aparece también en la nota de Nydia Egremy “Sin política industrial, México desperdicia TLC”, 25 de julio de 2008, en: <http://www.voltairenet.org/article157801.html> (revisado el 8 de octubre de 2010).

la base de industria de soporte, fomentando la investigación y desarrollo tecnológico y generando un capital humano substancial. Y después de China vendrán otros países que pueden replicar las ventajas de mano de obra barata y hacer uso de las redes comerciales de Estados Unidos.

La estrategia comercial descrita dio pábulo a ciertas acciones que de alguna forma reflejan la falta de consenso para avanzar en las reformas y la reconversión industrial. En este sentido, otra respuesta explícita del gobierno mexicano ante la crisis fue el mencionado decreto presidencial emitido el 24 de diciembre de 2008 (véase fragmento en anexo 3). Ciertamente, este regalo navideño no fue del agrado del sector privado mexicano. Como se mencionó arriba, la liberalización unilateral es resultado de una visión de la Presidencia mexicana de que los instrumentos alternos de los tratados dieron como resultado un marco regulatorio complejo en materia de comercio exterior y que la única forma de resolver esta circunstancia negativa y costosa en el contexto de crisis sería mediante la apertura comercial unilateral. La expectativa del gobierno de Felipe Calderón es que con esta medida las empresas se fortalezcan su competitividad y facilite su reconversión para responder a las tendencias del mercado. Nuevamente tenemos el caso de que la conversión hacia el libre comercio en ausencia de un plan paralelo de apoyo a esa reconversión no necesariamente cumplirá los objetivos de “alentar a la inversión y preservación de la planta productiva y el empleo”. Quizá, como ha señalado Ignacio Martínez, los empleos generados gracias a estas medidas no sean creados en México, sino en países como Corea, China o Malasia.

Implicaciones del déficit comercial y condiciones para enfrentar las repercusiones de la crisis en el largo plazo

Aunque el gobierno actual de México no desee proseguir con la negociación del tratado con Corea, las empresas coreanas insistirán en participar en las licitaciones públicas internacionales siempre que se pueda. Por eso el presidente Lee Myung-bak visitó México en junio de 2010. Asimismo, la inversión coreana seguirá llegando a México aunque no lo haga en grandes cantidades, pues el atractivo del mercado estadounidense es muy importante. Sin embargo, de ratificarse el TLC de Corea con Estados Unidos, muy probablemente parte de la inversión que pudiera llegar a México se desviaría. Lo previsible es que, con o sin TLC Estados Unidos-Corea, la inversión que llegue a México seguirá siendo aquella que no aporta tecnología de punta, la que no se vincula con la

industria nacional y la que utiliza mano de obra barata. Éste ha sido el caso del Acuerdo con Japón, a pesar de los artículos que promueven las industrias de soporte en México.

Entonces, ¿qué indica la composición del intercambio y el déficit comercial de México con Asia y con Corea en particular? A partir de lo expuesto arriba, podría decirse que indica varias cosas. Por una parte, indica la disfuncionalidad del Estado en México como factor aglutinador y marco de una alianza industrial. El Estado ha perdido autonomía, y ello se refleja en el modo que reaccionó ante la crisis financiera internacional; la falta de autonomía no sólo se trata de la búsqueda de rentas por parte del sector privado, sino que el gobierno es incapaz de articular políticas que beneficien el desarrollo integral del país en el largo plazo, aunque afecten negativamente los intereses de las élites económicas. En estas condiciones, el gobierno no ha logrado convencer al sector privado de las supuestas ventajas del acuerdo. Asimismo, las cúpulas empresariales dicen que no apoyarán ninguna iniciativa de tratado comercial si no se llevan a cabo las reformas estructurales que generen competitividad; esto lleva a un nudo difícil de desatar.

Por otra parte, podría indicar la caída del ánimo emprendedor, debido a la incertidumbre que genera un esquema de incentivos (política industrial) deficiente, aunado a la cultura empresarial mexicana basada en el individualismo, la desconfianza y la búsqueda de rentas de corto plazo. Ante esto, ¿qué tanto las empresas están en realidad dispuestas a apoyar las reformas estructurales y de generación de competitividad?

También indica las limitaciones del modelo exportador sin base industrial nacional. Esto es, pareciera existir una indiferencia desintegradora tanto por parte del sector privado como del gobierno. Como apunta Antonio Gazol Sánchez, profesor de la Facultad de Economía de la UNAM, “las exportaciones mexicanas se sustentan en dos pilares: importación temporal para exportación y mano de obra barata”.⁴⁷ Esto implica que el nacionalismo económico mexicano se ha desvanecido y no hay una visión o liderazgo que sustituya la dinámica desintegradora, dependientista y predatoria del sistema económico actual. En esta dinámica, la innovación y el desarrollo no forman parte de la ecuación, cuando debieran ser la base de la competitividad.⁴⁸

47. “Sin política industrial...”, *ibid.*

48. Esto se refleja en el bajo compromiso de vinculación con la investigación y el desarrollo de patentes viables para uso industrial. Para Aboites y Soria (2008), el registro de patentes es un

Por último, la composición y déficit comercial indican que en todo lo anterior Corea tiene una ventaja difícil de superar respecto a México. El problema del déficit con Corea es sintomático de las dificultades internas de la economía política mexicana y la estructura económica y comercial fincada en el TLCAN. La actual circunstancia, asimismo, refleja la condición periférica de la economía mexicana y de su estructura industrial. Así que, de negociarse y eventualmente ratificarse un TLC se institucionalizaría esta desigualdad y aunque se incluyan cláusulas o mecanismos que obliguen a las empresas coreanas a desarrollar cadenas productivas utilizando empresas mexicanas, eso no garantiza que la relación de dependencia y desigualdad se rectifique. Tal es el caso del AAE con Japón, con quien existe una relación económica y de cooperación más antigua y cuyas diferencias en la estructura industrial son similares a la que México tiene con Corea; sin embargo, el AAE con Japón no ha tenido el impacto que se esperaba.⁴⁹ Podría ser que ese desencanto sea también un motivo de apatía y rechazo a un nuevo tratado con Corea.

Tomando en cuenta los factores estructurales e individuales mencionados, lo que se pueda extraer en un TLC no necesariamente garantiza que las empresas mexicanas (existentes o nuevas) vayan a sacar provecho (aprendizaje, apropiación tecnológica, compromisos de largo plazo, innovación, nuevo mercados de exportación, etc.). Por lo tanto, un TLC no es por sí mismo una institución que provea los incentivos necesarios ni suficientes para el cambio de actitudes entre los empresarios mexicanos o contribuya a la diversificación de negocios. Para el caso del TLC con Corea, entonces, no es muy claro cómo se puedan extraer concesiones de mayor aportación tecnológica, desarrollo de recursos humanos y mayor integración de la industria nacional bajo un marco de ese tipo.

Ante las circunstancias presentes y futuras de la economía política mexicana, no resulta optimista que los tratados en general contribuyan a solventar los problemas impuestos por la crisis global. La agenda de política económica está plagada de inconsistencias y asignaturas pendientes e inconclusas, mientras que la diplomacia económica y política hacia Corea en particular,

indicador clave en la vinculación entre el conocimiento, la actividad productiva y la competitividad internacional. La diferencia entre México y Corea en este sentido es reveladora en cuanto a la conciencia de lo que está en juego en la competencia internacional.

49. Uscanga, Carlos y Alfredo Romero Castilla (coords.), *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: evaluación sectorial de los flujos de comercio, inversión y cooperación 2005-2009*, México, DF, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2010.

y Asia en general, no sólo es poco entusiasta sino que, como sugiere Carlos Uscanga, está a la deriva.⁵⁰

En cuanto al proceso de negociación del TLC con Corea, todos los informantes consultados para este trabajo coinciden en que los tiempos políticos en México no son propicios para convencer a la iniciativa privada. En 2012 habrá elecciones presidenciales, por lo que es difícil extraer compromisos y negociar con cualquier actor político y económico relevante. Lo mismo ocurre, de todas maneras, con las reformas que deben hacerse al interior de nuestro país para mejorar la competitividad. La perspectiva de un TLC no es prometedora.

Visto lo anterior en conjunto, el rechazo al TLC con Corea se debe en buena parte al temor fundado de que las empresas coreanas obtendrán mayor provecho del instrumento comercial y pondrán en peligro las rentas de las grandes empresas mexicanas. El mismo temor es compartido por las pequeñas, ya que las grandes empresas coreanas suelen establecerse acompañadas de su red de proveedores en el mismo territorio mexicano.⁵¹ Además, la creación de empleos quizá no sea una motivación suficiente para destrabar las negociaciones.

Conclusiones

Recapitulemos. Aunque en el decenio de 1950 Corea era un país pobre y México comenzaba su proceso de industrialización, a la vuelta de una década, los niveles de desarrollo fueron haciéndose más similares. Para los años ochenta, Corea inició un proceso de apertura económica, pero sus empresas eran fuertes y aventajadas en sus vínculos con los mercados internacionales en comparación con las empresas mexicanas. Además, ya había comenzado un proceso de generación de su propia tecnología como parte de una dinámica de nacionalismo económico e industrial.⁵² Mientras tanto, México

50. “¿Se aleja México...”, *op. cit.*

51. López Aymes, Juan Felipe y Alejandra Salas-Porras, “Expresiones nacionalistas de las compañías coreanas: inversiones coreanas en México”, en López Aymes, Juan Felipe y Michel Angel Licona (coords.), *Desarrollo económico, geopolítica y cultura de Corea: estudios para su comprensión en el mundo contemporáneo*, Colima, Universidad de Colima, 2011, pp. 251-280.

Incluso los niveles más altos de dirección y gerencia se reservan exclusivamente a coreanos (salvo en los departamentos de recursos humanos y, en algunos casos, de marketing) (López Aymes y Salas-Porras, 2011).

52. López Aymes, Juan Felipe, “Automobile, Information and Communication Technology and Space Industries as Icons of South Korean Economic Nationalism”, *Pacific Focus*, vol. 15, núm. 2, 2010, pp. 289-312.

abandonó el trabajo previo no sólo abriendo su economía rápidamente, sino desentendiéndose del fomento industrial y la formación avanzada de recursos humanos y conocimiento. La base industrial nacional fue desmantelada por las fuerzas del mercado y los empresarios cedieron su lugar a las empresas extranjeras, especialmente en los sectores de mayor impacto en el desarrollo industrial y tecnológico (industria de bienes de capital). Hasta mediados de la década de 1990, ambos países tenían en promedio el mismo ingreso por persona, pero ahora el de Corea duplica al de México; de hecho, en la actualidad, Corea brinda asistencia tecnológica a México y el gobierno de México solicita inversión coreana.

En términos generales, México ya no es competidor de Corea. México es proveedor de mano de obra barata y algunos recursos naturales. También provee de bienes intermedios de bajo valor agregado. Somos complementarios (socios) porque supuestamente México es un país rico en productos alimenticios y Corea no; porque la mano de obra coreana es cara en comparación con la mexicana y por la cercanía que México tiene con el mercado más importante del mundo. Sin embargo, dadas esas características de la relación, decir que las estructuras industriales son complementarias es un eufemismo para no decir que México tiene un papel periférico en el sistema, en especial en la relación bilateral con Corea. Bajo esta perspectiva, el llamado a que un TLC contribuirá al desarrollo económico de ambos países no parece convincente, incluso en aras de disminuir el déficit comercial, ya que no es evidente que dicha estructura pueda contribuir a reducir la brecha en el valor de los productos que intercambiamos (cerveza, aguacates y carne de cerdo por celulares, pantallas planas y sus componentes). En otras palabras, en estas circunstancias es cuestionable llamarnos socios.

Por otra parte, México compite por el capital extranjero en el nivel de los otros países del sur, generalmente países pobres que sólo pueden ofrecer empleos baratos y poca integración con la industria nacional. Corea se disputa la inversión extranjera que provea actividades productivas de alto valor agregado y procura el desarrollo de tecnología propia. Asimismo, la mayor parte de la inversión coreana se dirige a Asia (China principalmente), Estados Unidos y Europa, lo cual es un patrón común entre los países desarrollados.⁵³

53. Kim, Eun Mee y Jai S. Mah, "Patterns of South Korea's Foreign Direct Investment Flows into China", *Asian Survey*, vol. 46, núm. 6, 2006, pp. 881-97.

Dadas las condiciones y economía política de Corea y México, la crisis de 2007-2008 fue atendida de maneras diferentes en ambos casos. Mientras que Corea continuó su apertura selectiva y gradual mediante la estrategia de negociación de tratados comerciales con el fin de afianzar ciertos espacios económicos para sus empresas ante una posible tendencia al proteccionismo, en México se abrió aún más la economía de manera unilateral y sin consenso de los principales actores económicos. Dicha apertura unilateral se da en el contexto del rechazo por parte de la iniciativa privada mexicana a la negociación de nuevos tratados comerciales con otros países hasta que no se resuelva la agenda interna de competitividad. Este requisito pudiera ser válido, aunque no se desestima que tenga un efecto intencional de evadir la responsabilidad del malogrado tratado comercial con Corea.

Después de tres años de la crisis y varios intentos fracasados o inconclusos de reformas en México, no parece que alguna transformación significativa pueda lograrse en lo que resta del gobierno de Felipe Calderón. Esto demuestra las deficiencias del Estado mexicano y la incapacidad de sus élites económicas y políticas de establecer una visión nacionalista asequible que les permita dirigir los esfuerzos y lograr reducir la brecha no sólo con Corea sino con el resto de los países de reciente industrialización. El estado de parálisis en el que se encuentra la negociación del TLC entre México y Corea es reflejo de esta circunstancia y no porque el tratado sea intrínsecamente negativo o positivo, sino porque la industria mexicana no parece estar en condiciones de competir o siquiera aprovechar lo negociado en un tratado.⁵⁴ Los rezagos de México y los avances de Corea han colocado al primero en una situación periférica y de dependencia que será difícil revertir en el esquema en el que opera la economía política mexicana actualmente, con o sin tratado. Me parece entonces que Corea está en mejores condiciones para sacar provecho de las nuevas circunstancias en la economía internacional tras la crisis global.

Por último, si el gobierno coreano desea avanzar en algo respecto a la relación bilateral con México quizá podría flexibilizar su postura y buscar acuerdos específicos y menos ambiciosos. Además, podría mostrar su genuino interés por contribuir al desarrollo de la relación abriendo unilateralmente los sectores que a México le interesan e involucrando más a las empresas mexicanas en las cadenas productivas y de innovación de las empresas coreanas

54. Esta conclusión es semejante a la que encontraron los investigadores que evaluaron el AAE México-Japón en los trabajos compilados por Carlos Uscanga y Alfredo Romero (2010).

que ya están establecidas en territorio nacional, lo cual incluye invertir en investigación y desarrollo. 

Anexos

Anexo 1. *Balanza comercial de México con Corea del Sur (miles de dólares)*

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza comercial
1990	9,214	27,099	36,313	-17,885
1991	32,021	386,835	418,856	-354,814
1992	44,063	665,571	709,634	-621,508
1993	27,145	837,476	864,621	-810,331
1994	37,855	938,399	976,254	-900,544
1995	246,572	770,875	1,017,447	-524,303
1996	341,985	1,059,429	1,401,414	-717,444
1997	213,576	1,584,296	1,797,872	-1,370,720
1998	136,129	1,823,092	1,959,221	-1,686,963
1999	264,933	2,780,768	3,045,701	-2,515,835
2000	294,252	3,690,380	3,984,632	-3,396,128
2001	208,590	3,531,748	3,740,338	-3,323,158
2002	161,921	3,909,968	4,071,889	-3,748,047
2003	181,466	4,112,885	4,294,351	-3,931,419
2004	218,953	5,227,825	5,446,778	-5,008,872
2005	241,842	6,495,910	6,737,752	-6,254,068
2006	457,495	10,621,408	11,078,903	-10,163,913
2007	680,587	12,615,532	13,296,119	-11,934,945
2008	538,074	13,570,619	14,108,693	-13,032,545
2009	500,052	10,946,194	11,446,246	-10,446,142
2009 /1	230,960	5,819,279	6,050,239	-5,588,319
2010 /1	441,666	7,114,017	7,555,683	-6,672,351

Nota 1: las estadísticas están sujetas a cambio, en particular las más recientes.

Nota 2: en las exportaciones de 1990 a 1994 la atribución de país sigue el criterio de país comprador. A partir de 1995 el criterio utilizado es el de país destino /1 Periodo enero-mayo.

Fuente: Secretaría de Economía, México, en: http://www.economia-snci.gob.mx/sphp_pages/estadisticas/mexicomay/E8bc_e.html (revisado el 8 de noviembre de 2010).

Anexo 2. Cronología de reuniones para el TLC Corea-México

Jun. 9-11, 2008	Segunda ronda de negociaciones de TLC (Corea)
Dic. 5-7, 2007	Primera ronda de negociaciones de TLC (Corea)
Ago. 8, 2007	Anuncio conjunto del lanzamiento de negociaciones de un TLC Corea-México (México)
Jun. 14-16, 2006	Tercera ronda de negociaciones del SECA (Corea)
Abr. 18-20, 2006	Segunda ronda de negociaciones del SECA (México)
Feb. 7-9, 2006	Primera ronda de negociaciones del SECA (Corea)
Sep. 9, 2005	Ambos países acuerdan lanzar las negociaciones para el SECA Corea-México (México). Acuerdo de Complementación Económica (también conocido como Strategic Economic Complementary Agreement, SECA).
Ago. 2005	Sexta reunión del Grupo de expertos y adopción del reporte final (México)
Jun. 2005	Quinta reunión del Grupo de expertos (Seúl)
Abr. 2005	Cuarta reunión del Grupo de expertos (México)
Mar. 2005	Tercera reunión del Grupo de expertos (Seúl)
Dic. 2004	Segunda reunión del Grupo de expertos (México)
Oct. 2004	Primera reunión del Grupo de expertos (Seúl)
Abr. 2004	Corea y México acuerdan lanzar el Grupo conjunto de expertos para fortalecer las relaciones económicas bilaterales.

Fuente: <http://www.mofat.go.kr/english/econtrade/fta/negotiation/Mexico/index.jsp>
(revisado el 7 de septiembre de 2010)

Anexo 3. DECRETO por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación

DIARIO OFICIAL
Miércoles 24 de diciembre de 2008
CUARTA SECCIÓN
SECRETARÍA DE ECONOMÍA
DECRETO por el que se modifica la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Presidencia de la República.

FELIPE DE JESÚS CALDERÓN HINOJOSA, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que me confiere el artículo 89, fracción I de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, con fundamento en los artículos 131 de la propia Constitución; 31 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 40., fracción I, 12 y 13 de la Ley de Comercio Exterior, y

CONSIDERANDO

Que el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 dispone que para elevar el potencial de crecimiento de la economía mexicana y su productividad, es esencial continuar con el proceso de apertura comercial, como lo demuestran las ventajas que han obtenido otros países de su inserción ordenada en la globalización;

Que la coexistencia de un amplio número de tratados de libre comercio con instrumentos alternos de importación ha dado como resultado un marco regulatorio complejo en materia de comercio exterior, caracterizado por múltiples tasas arancelarias para una misma mercancía en función del país de origen y de su destino comercial, un gran número de trámites y controles que realizar, una alta carga administrativa para las empresas y el Estado, una elevada incertidumbre jurídica y un deterioro de las condiciones de competencia y libre concurrencia, particularmente en contra de las pequeñas y medianas empresas;

Que ante tal situación, el Gobierno Federal debe renovar su compromiso con un comercio exterior cada vez más libre que fortalezca el poder adquisitivo de las familias y la competitividad de las empresas, que conlleve a privilegiar la certidumbre jurídica, la equidad, la eficiencia, la transparencia, así como la competencia y libre concurrencia en esta materia;

Que para lo señalado en el considerando anterior, resulta necesario complementar los tratados de libre comercio con una apertura comercial unilateral que permita mejorar la integración de la economía nacional a la de los países de mayor crecimiento económico que se constituyen como los proveedores más eficientes en un amplio número de productos y materias primas que las familias y las empresas requieren;

Que en adición a lo anterior, la dinámica de los cambios que enfrenta el comercio exterior de nuestro país, particularmente derivado de los eventos recientes de la economía mundial, como la desaceleración de la actividad económica mundial durante 2008 y las reducidas expectativas de crecimiento para 2009, hacen necesario que el Ejecutivo Federal a mi cargo haga uso de sus atribuciones constitucionales con el propósito de adoptar de inmediato acciones urgentes e indispensables que permitan a las empresas fortalecer su competitividad y reconvertirse para responder a las tendencias del mercado;

Que las medidas que se adoptan mediante el presente Decreto tienen como principal objetivo, alentar la inversión y preservación de la planta productiva y el empleo en nuestro país, a efecto de fortalecer el poder de compra de las familias y reducir los costos de producción para aminorar el impacto de la contracción de los mercados externos en la demanda de los productos fabricados en México, y

Que dichas medidas han sido opinadas favorablemente por la Comisión de Comercio Exterior, he tenido a bien expedir el siguiente...

Nota: véase el resto del documento en: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/ligie/LIGIE_tarifa07_24dic08.pdf

Referencias

Aboites, Jaime y Manuel Soria, *Economía del conocimiento y propiedad intelectual*, México, DF, Siglo XXI Editores, 2008.

CCE, *Agenda de competitividad: prioridades del sector empresarial 2007*, México, Consejo Coordinador Empresarial, 2007.

—, *Agenda de competitividad: prioridades del sector empresarial 2010-2011*, México, Consejo Coordinador Empresarial, 2010.

Cheong, Inkyo, “Economic Assessment of Korea-Mexico FTA”, *Korean Economic Studies*, núm. 14, 2005, pp. 29-55.

Diario Oficial, *DECRETO por el que se Modifica la Tarifa de la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación*, México, DF, Presidencia de la República, 2008.

Dussel, Enrique, *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México*, México, DF, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2000.

—, “La manufactura mexicana: ¿opciones de recuperación?”, *Economía Informa*, núm. 357, 2009, pp. 41-52, en: <http://dusselpeters.com/40.pdf>.

Gómez Chiñas, Carlos, “Comercio exterior y desarrollo económico: el caso de Corea del Sur”, *Ánalisis Económico*, 2003, vol. 18, núm. 37, pp. 141-155.

Haggard, Stephan y Chung In Moon, “The South Korean State in the International Economy: Liberal, Dependent, or Mercantile?”, en Frieden, Jeffry y David Lake (eds.), *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth*, Nueva York, St. Martin’s Press, 1995, pp. 47-60.

Krueger, Anne O., Corbo Vittorio y Fernando Ossa (eds.), *Export-Oriented Development Strategies: The Success of Five Newly Industrializing Countries*, Boulder, Westview Press, 1985.

Kim, Eun Mee y Jai S. Mah, “Patterns of South Korea’s Foreign Direct Investment Flows into China”, *Asian Survey*, 2006, vol. 46, núm. 6, pp. 881-897.

León Manríquez, José Luis, “Formal Friendship, Real Suspicion: Diplomatic Relations between Mexico and South Korea, 1962-1987”, *México y la Cuenca del Pacífico*, 2010, vol. 13, núm. 38, pp. 19-36.

López Aymes, Juan Felipe, “Automobile, Information and Communication Technology and Space Industries as Icons of South Korean Economic Nationalism”, *Pacific Focus*, 2010, vol. 15, núm. 2, pp. 289-312.

López Aymes, Juan Felipe y Alejandra Salas-Porras, “Expresiones naciona-listas de las compañías coreanas: inversiones coreanas en México”, en

López Aymes, Juan Felipe y Michel Ángel Licona (coords.), *Desarrollo económico, geopolítica y cultura de Corea: estudios para su comprensión en el mundo contemporáneo*, Colima, Universidad de Colima, 2011, pp. 251-280.

Lustig, Nora, *México hacia la reconstrucción de una economía*, México, DF, El Colegio de México-FCE, 2002.

Noguera Blanco, Humberto y Vania J. Noguera Rivera, “La cooperación en materia de pequeñas y medianas empresas (pymes) entre México y Japón 1995-2009”, en Uscanga, Carlos y Alfredo Romero Castilla (coords.) *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: evaluación sectorial de los flujos de comercio, inversión y cooperación 2005-2009*, México, DF, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2010, pp. 143-168.

Merritt Tapia, Humberto, “Desempeño tecnológico de Corea del Sur y su impacto en la relación comercial con México: ¿es posible una interpretación cepalina?”, en López Aymes, Juan Felipe y Michel Angel Licona (coords.), *Desarrollo económico, geopolítica y cultura de Corea: estudios para su comprensión en el mundo contemporáneo*, Colima, Universidad de Colima, 2011, pp. 49-76.

Pozas, María de los Ángeles, Miguel Ángel Rivera y Alejandro Dabat (coords.), *Redes globales de producción, rentas económicas y estrategias de desarrollo: la situación de América Latina*, Mexico, DF, El Colegio de México, 2010.

Pozas, María de los Ángeles, “Ventajas dinámicas y capacidades tecnológicas en las grandes empresas: el caso del Grupo Monterrey”, en Pozas, María de los Ángeles, Miguel Ángel Rivera y Alejandro Dabat (eds.), *Redes globales de producción, rentas económicas y estrategias de desarrollo: la situación de América Latina*, Mexico, DF, El Colegio de México, 2010, pp. 219-59.

Traslosheros Hernández, Gerardo, “Mexico in Asia Pacific: Lagging Competitiveness and Lacking Reform”, *México y la Cuenca del Pacífico*, 2010, vol. 13, núm. 37, pp. 11-41.

Uscanga, Carlos, *México en los mercados regionales del Pacífico Asiático*, México, DF, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2004.

—, “Claroscuros de la política comercial de México: la negociación con Corea del Sur”, *Comercio Exterior*, 2009, vol. 59, núm. 8, pp. 647-656.

Uscanga, Carlos y Alfredo Romero Castilla (coords.), *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: evaluación sectorial de los flujos de comercio, inversión y cooperación 2005-2009*. México, DF, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2010.

Comisión México-Corea Siglo XXI, *La construcción de una asociación estratégica entre México y Corea para el Siglo XXI: Visión y Agenda para la Cooperación*, México, Seúl, Secretaría de Relaciones Exteriores, 2005.