

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

Adriana Roldán Pérez
Edgar Vieira Posada
(Editores)

Colección
Globalización e integración



Colegio de Estudios
Superiores de Administración

UNIVERSIDAD
EAFIT[®]

40
AÑOS
1975 - 2015



**Colegio de Estudios
Superiores de Administración**



**Editorial
CESA**

**COLOMBIA Y COREA DEL SUR: HACIA UNA
ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA DE COOPERACIÓN**

Adriana Roldán Pérez
Edgar Vieira Posada
(Editores)

COLOMBIA Y COREA DEL SUR: HACIA UNA ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA DE COOPERACIÓN

CESA - Colegio de Estudios Superiores de Administración
Centro de Estudios sobre Globalización e Integración – CEGLI
Colección Globalización e Integración – Tomo 6
Universidad EAFIT
Centro de Estudios Asia Pacífico-CEAP

382.9 / C717c 2015

Vieira Posada, Edgar (editor)

Roldán Pérez, Adriana (editor)

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación / Edgar Vieira Posada-Adriana Roldán Pérez (editores). Bogotá: CESA – Colegio de Estudios Superiores de Administración. Editorial CESA, 2015. 332 p.

ISBN: 9789588722801

Descriptores:

1. Comercio exterior. – 2. Integración económica. – 3. Tratado de Libre Comercio. –
4. Asociación Estratégica.– 5. Corea del Sur.

© 2015 CESA – Colegio de Estudios Superiores de Administración

© 2015 Centro de Estudios sobre Globalización e Integración – CEGLI

© 2015 Edgar Vieira Posada [edgar.vieira@cesa.edu.co]

© 2015 Adriana Roldán Pérez [aroldan@eafit.edu.co]

ISBN: 978-958-8722-80-1

Editorial CESA

Casa Incolda

Diagonal 34a No 5a-23

www.editorialcesa.com

www.cesa.edu.co

editorialcesa@cesa.edu.co

Grupo de Investigación en Innovación y Gestión Empresarial

Centro de Estudios sobre Globalización e Integración – CEGLI

Línea de Investigación en Globalización y Gestión

Nombre del proyecto: Oportunidades en acuerdos de integración económica suscritos por Colombia e infraestructura necesaria.

Código: 40008

Bogotá, D.C., julio de 2015

Coordinación editorial:

Editorial CESA

Corrección de estilo: Claudia Bayona

Diagramación: Jesús Chaparro Tibaduiza

Diseño de portada: Juan Camilo Corredor

Impresión: Imageprinting

Todos los derechos reservados. Esta obra no puede ser reproducida sin el permiso previo escrito

Impreso y hecho en Colombia

Printed and made in Colombia

CONTENIDO

PRÓLOGO	
<i>Henry Bradford Sicard</i>	21
Prólogo	
<i>Juan Luis Mejía Arango</i>	25
Introducción	
<i>Adriana Roldán Pérez</i>	
<i>Edgar Vieira Posada</i>	27
Estructura de la obra	31
CAPÍTULO I	
CAMBIOS Y DESARROLLO DE LAS RELACIONES BILATERALES ENTRE COREA Y COLOMBIA DURANTE MEDIO SIGLO	
<i>Choo Jong Youn</i>	35
Desde las relaciones tradicionales de amistad y cooperación hasta alcanzar relaciones de cooperación sustancial	35
Introducción	35
La participación de Colombia en la Guerra de Corea	36
Relaciones tradicionales de cooperación y amistad	39
Establecimiento de las relaciones diplomáticas entre Corea y Colombia	39
Principales intereses diplomáticos de Corea	40

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

Debates sobre la Confrontación entre Corea del Sur y Corea del Norte en Naciones Unidas y Ámbito Internacional	40
Los recursos financieros para el desarrollo económico y la promoción de la exportación	41
Emigración de coreanos a la región latinoamericana	41
Evolución de las relaciones diplomáticas y comerciales entre Corea y Colombia	42
Evolución de las relaciones diplomáticas y comerciales entre Corea y Colombia durante el periodo 1950-2007	43
Evolución del comercio e inversión (1950-2007)	45
Principales convenios y asistencia al desarrollo no-reembolsable de Corea a Colombia	47
Evaluación de las relaciones tradicionales de cooperación y amistad: factores que limitan el fomento de las relaciones entre Corea y Colombia	47
Evolución de las relaciones diplomáticas y comerciales entre Corea y Colombia	49
Incremento del volumen del comercio y la inversión (2006-2013)	49
Visitas recientes de alto nivel e incremento del número de empresas coreanas en el mercado colombiano (2009-2013)	51
Acuerdos intergubernamentales y MOU interinstitucionales	52
Establecimiento de la oficina de KOICA en Colombia y la asistencia al desarrollo no-reembolsable	53
Establecimiento de la oficina del Banco de Exportación e Importación de Corea y la asistencia financiera	54
Factores que impulsaron el cambio de las relaciones bilaterales	55
Por parte de Corea	55
Por parte de Colombia	56
Conclusiones	58
Referencias bibliográficas	59

CAPÍTULO 2

DE LA POBREZA A LA CIMA DE LA ECONOMÍA DE LA INNOVACIÓN.

LA CULTURA EMPRESARIAL COREANA

<i>Natalia Ruiz Morato</i>	61

Contenido

Introducción	61
De la pobreza a la cima de la economía de la innovación	62
Contexto sesenta años atrás	62
Acción colaborativa entre Estado, universidades y empresas	66
Ajuste al sistema de innovación en la década de los ochenta	68
En la cima de la Economía de la Innovación	73
Por una economía creativa coreana	75
Industrias surcoreanas: el motor de la innovac	80
La cultura empresarial coreana	83
Conclusiones	86
Referencias bibliográficas	88
CAPÍTULO 3	
ENTRE TRADICIÓN SOCIAL Y LA MODERNIDAD VIRTUAL:	
PERFILES DE MERCADO EN COREA DEL SUR	
<i>Benjamin Creutzfeldt</i>	93
Introducción	93
Ingresos y niveles de consumo	94
Ingresos promedio de los surcoreanos	95
Distribución de gastos	97
Los cambios radicales que definen las generaciones	99
Los Fundadores	99
La Generación Silenciosa	100
Los <i>Babyboomers</i>	100
Los 386	101
Los <i>Shinsedae</i>	102
Los <i>Smartphones</i>	103
Identidad nacional y actitudes comunes	104
La familia	105
El orgullo nacional	106
El conformismo social	107
La disciplina	107

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

La neofilia	108
Capacidad y hábitos del consumo-sofisticación, gustos, cultura de compra	109
Alimentos	110
Otros sectores de interés	114
Acceso a crédito	115
Conclusiones	116
Referencias bibliográficas	116

CAPÍTULO 4

CARACTERÍSTICAS DE LOS MEGA ACUERDOS DEL PACÍFICO EN EL RELACIONAMIENTO ENTRE COLOMBIA Y COREA DEL SUR

<i>Edgar Vieira Posada</i>	121

Introducción	121
Circunstancias y tiempos de la integración según los continentes	122
Europa occidental	123
América Latina	124
América del Norte	126
África	126
Asia del este: de la guerra fría a la inserción en los mercados mundiales globalizados	127
Capitalismo occidental y capitalismo oriental	128
El ingreso reciente de Asia a formas de integración económica	131
Los mega acuerdos comerciales	137
La contribución de APEC a los agrupamientos transcontinentales	138
La negociación de unos primeros acuerdos comerciales	139
La negociación de mega acuerdos comerciales	142
Acuerdo de Asociación TransPacífico (TPP-Transpacific Partnership)	145
Asociación Económica Regional Integral (RCEP-Regional Comprehensive Economic Partnership)	149

Contenido

Conclusiones	151
Referencias bibliográficas	153
CAPÍTULO 5	
LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO ENTRE COREA DEL SUR Y AMÉRICA LATINA: ANÁLISIS COMPARATIVO	
<i>Camilo Pérez Restrepo y Adriana Roldán Pérez</i>	157
Introducción	157
Evolución de la política comercial de Corea del Sur: del multilateralismo a los Tratados de Libre Comercio	158
Contexto actual de las relaciones comerciales entre Corea del Sur y América Latina	161
Antecedentes de la negociación de los TLC entre Corea del Sur y América Latina	165
Tratado de Libre Comercio Corea del Sur-Chile	165
Tratado de Libre Comercio Corea del Sur-Perú	166
Tratado de Libre Comercio Corea del Sur-Colombia	167
Posibilidades para la negociación de TLC entre Corea del Sur y otros socios en América Latina	169
Análisis comparativo del contenido de los TLC	171
Contenidos de los TLC en acceso a mercados	172
TLC Corea del Sur-Chile	176
Ejemplos de exportación de nuevos productos luego del TLC Chile-Corea del Sur	178
TLC Corea del Sur-Perú	181
TLC Corea del Sur-Colombia	183
Contenidos de los TLC en servicios, inversión y demás asuntos de nueva generación	185
Capítulos de servicios	185
Capítulos de inversión	187
Capítulos de competencia	188
Capítulos de compras públicas	188

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

Capítulos de facilitación del comercio	190
Capítulos de propiedad intelectual	191
Conclusiones	192
Referencias bibliográficas	193

CAPÍTULO 6

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL TLC SUSCRITO ENTRE LOS GOBIERNOS DE COLOMBIA Y DE COREA DEL SUR

<i>Javier Gamboa y María Saldarriaga</i>	197

Introducción	197
Antecedentes de la negociación	199
Dinamismo económico de Corea y Colombia	201
Complementariedad en las economías	203
Aprovechamiento del potencial en la relación bilateral	206
Condiciones de acceso pactadas para los bienes agrícolas e industriales	209
Beneficios arancelarios para Colombia en productos agropecuarios de principal interés	211
Azúcar	211
Café y sus derivados	212
Carne de bovino	213
Carne de cerdo	215
Derivados lácteos	216
Avicultura	217
Flores	218
Frutas	218
Hortalizas	219
Tabaco y cigarrillos	220
Alcohol etílico y etanol	220
Galletas y confites	220
Condiciones de acceso pactadas para los bienes industriales	221
Disciplinas acordadas	222

Contenido

Capítulo de Reglas de Origen	222
Capítulo de administración aduanera y facilitación del comercio	224
Capítulo de medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)	225
Capítulo de barreras técnicas al comercio	226
Capítulo de defensa comercial	227
Capítulo de inversión	228
Capítulo de comercio transfronterizo de servicios	230
Capítulo de entrada temporal de personas de negocios	230
Capítulo de telecomunicaciones	231
Capítulo de comercio electrónico	232
Capítulo de política de competencia y defensa al consumidor	233
Capítulo de compras públicas	233
Capítulo de propiedad intelectual	234
Capítulo de comercio y desarrollo sostenible	234
Capítulo de cooperación	235
Capítulo de solución de controversias	236
Conclusiones	236
Referencias bibliográficas	237
CAPÍTULO 7	
OPORTUNIDADES EN EL COMERCIO DE ALIMENTOS ENTRE COREA DEL SUR Y COLOMBIA	
<i>Alma Sofía Castro Lara y Nazly Múnera Montoya</i>	239
Introducción	239
Tendencias recientes en el consumo de alimentos en Corea del Sur	241
El consumo de comidas funcionales en Corea	245
Productos agroindustriales y el cuidado de la salud en Corea	246
Comercio de alimentos entre Colombia y Corea del Sur	246
Alimentos importados por Corea desde el mundo	247
Alimentos exportados por Colombia al mundo y a la República de Corea	248

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

Corea del Sur y Colombia	251
Otros productos con potencial en Corea del Sur	257
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para el ingreso de alimentos a Corea del Sur	257
Barreras arancelarias y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para productos colombianos que presentan potencial de comercio con Corea del Sur	264
Conclusiones	267
Referencias bibliográficas	268

CAPÍTULO 8

EL EQUILIBRO DEL TLC COLOMBIA-COREA

A TRAVÉS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

<i>Miguel Ángel Carrillo Naranjo</i>	271

Introducción	271
Tipos de Inversión Extranjera Directa-IED	272
Efectos de la IED en el país anfitrión	273
El TLC como medio para atraer IED	275
Casos de éxito	277
NAFTA (North American Free Trade Agreement)	277
Irlanda-Europa	278
La IED coreana	279
IED coreana en Colombia	282
Colombia en el radar empresarial coreano	284
Clima de inversión en Colombia	284
Estabilidad política	284
Riesgo país, político y social	285
Riesgo económico	286
<i>Benchmark</i> regional	288
Principales factores económicos para atracción de inversión coreana a Colombia	290

Contenido

Triángulos dorados	291
Conclusiones	295
Referencias bibliográficas	298
CAPÍTULO 9	
UN CASO DE COOPERACIÓN: TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO EN INNOVACIÓN EDUCATIVA COREA COLOMBIA	
<i>Jeonghee Seo, Angélica del Pilar Osorio, Mónica María Zuluaga López, Claudia María Zea Restrepo</i>	301
Introducción	301
La experiencia coreana	303
Políticas: Planes Maestros de TIC	303
1) Plan maestro I de TIC en la educación (1996 ~2000)	306
2) Plan maestro II de TIC en la educación (2001-2005)	306
3) Plan maestro III de TIC en la educación (2006 ~2010)	306
4) Plan maestro IV de TIC en la educación (2010 ~2014)	307
Infraestructura tecnológica	308
Desarrollo y estandarización de contenidos	309
Formación de docentes	311
Lecciones aprendidas de la experiencia coreana	312
Acercamientos entre Corea y Colombia en materia educativa	314
Desarrollo del Proyecto “Construyendo capacidades en uso de Tecnologías de Información y Comunicación-TIC para innovar en educación”	318
Características de la transferencia y el intercambio del conocimiento en el proyecto “Construyendo capacidades en uso de Tecnologías de Información y Comunicación-TIC para innovar en educación”	319
Organización efectiva de equipos	319
Un proceso gradual y por pasos	320
Conexión e integración entre componentes	320

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

Retos para el fortalecimiento de las relaciones entre los dos países con miras a la mejora de la calidad educativa en Colombia	321
Referencias bibliográficas	325
LOS AUTORES	327
Índice de Figuras	
Figura 1. Etapas de desarrollo en la economía de Corea del Sur	64
Figura 2. Sistema Nacional de Innovación Tecnológica de Corea 1960-1970	66
Figura 3. Sistema Nacional de Innovación Tecnológica de Corea 1980-1990	69
Figura 4. Cambios en las industrias líderes y las principales exportaciones	71
Figura 5. Crecimiento Económico de Corea del Sur desde 1945 a 2007	72
Figura 6. Cinco primeros países con mayor número de patentes entre 2007 y 2012	74
Figura 7. Mapa de las zonas francas económicas en Corea del Sur	78
Figura 8. Producto interno bruto per cápita en los últimos cinco años	95
Figura 9. Gastos de consumidor por categoría en Corea del Sur, 2014	98
Figura 10. La conformación de ASEAN + 3-EAFTA	141
Figura 11. Integrantes del TPP, ASEAN + 3 y ASEAN + 6	148
Figura 12. Acuerdos y mega acuerdos transcontinentales	151
Figura 13. Área de Libre Comercio del Asia Pacífico	152
Figura 14. Evolución del comercio de Corea del Sur con América Latina en el periodo 2004-2013	162
Figura 15. Evolución de las exportaciones de Corea del Sur a América Latina en el periodo 2001-2013. Cifras por país	163
Figura 16. Evolución de las importaciones de Corea del Sur desde América Latina en el periodo 2001-2013. Cifras por país	163
Figura 17. Exportaciones de queso, cítricos y aceleradores de vulcanización de Chile a Corea	180
Figura 18. Colombia y Corea. PIB per cápita a precios de paridad y variación % del PIB real	202

Contenido

Figura 19. Flujo neto de inversión extranjera directa de Corea en Colombia.	207
Figura 20. Registros de Inversión Extranjera de Corea del Sur en Colombia Acumulado 2002 a 2013 por sector	207
Figura 21. Flujo neto de inversión de Colombia en Corea. Millones de dólares	208
Figura 22. Comercio de Colombia con Corea del Sur. Millones USD\$ FOB	208
Figura 23. Producción, consumo e importaciones coreanas de lácteos	217
Figura 24. Participación de los productos agroindustriales en las importaciones coreanas	247
Figura 25. Medidas sanitarias y fitosanitarias que debe cumplir un producto cuando ingresa a Corea del Sur	261
Figura 26. Evolución de la IED Coreana en Colombia (2006-2012)	282

Índice de Tablas

Tabla 1. Principales intercambios diplomáticos de Corea a Colombia 1990-2007	43
Tabla 2. Principales intercambios diplomáticos de Colombia a Corea 1990-2007	44
Tabla 3. Evolución de las exportaciones e importaciones de Corea a Colombia (1978-2007) (Unidad: millones USD\$)	46
Tabla 4. Evolución de las exportaciones e importaciones de Corea a Colombia (2007-2013) (Unidad: millones USD\$)	50
Tabla 5. Indicadores de I&D en el proceso de imitación del periodo de actualización 1960-1970	67
Tabla 6. Indicadores de I&D (Investigación y Desarrollo) en el proceso de imitación de 1980 a 1990	70
Tabla 7. Participación en el mercado internacional de las industrias de media y alta tecnología de Corea del Sur	81
Tabla 8. Resumen de las generaciones de la sociedad actual en Corea	104
Tabla 9. Datos económicos del mercado coreano (cifras en dólares EEUU, estimados 2013)	113

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

Tabla 10.	Tasas de cobertura del comercio por acuerdos comerciales en los principales países o regiones, 2009	139
Tabla 11.	Agrupaciones Seleccionadas: Población, Producto Interno Bruto, Comercio de Bienes y Flujo de Inversión Extranjera Directa – 2012	144
Tabla 12.	Evolución del comercio de Corea del Sur con el Mundo y con América Latina en el periodo 2004-2013	162
Tabla 13.	Principales socios comerciales de Corea del Sur en América Latina en 2013	164
Tabla 14.	Rondas de negociación del TLC Corea del Sur-Chile	166
Tabla 15.	Rondas de negociación TLC Corea del Sur-Perú	167
Tabla 16.	Rondas de negociación TLC Corea del Sur-Colombia	168
Tabla 17.	Oferta de acceso a mercados de países Latinoamericanos a Corea del Sur (% de subpartidas arancelarias)	174
Tabla 18.	Oferta de acceso a mercados de Corea del Sur a países Latinoamericanos (% de subpartidas arancelarias)	174
Tabla 19.	Productos excluidos, sensibles y de acceso inmediato en los TLC entre Corea del Sur y América Latina	175
Tabla 20.	Plazos de desgravación de Corea del Sur a Chile	177
Tabla 21.	Plazos de Desgravación de Chile a Corea del Sur	177
Tabla 22.	Comercio de los cinco principales productos excluidos en el TLC Corea-Chile en el 2013	178
Tabla 23.	Plazos de desgravación de Perú a Corea del Sur	182
Tabla 24.	Plazos de desgravación de Corea del Sur a Perú	182
Tabla 25.	Comercio de los cinco principales productos excluidos en el TLC Corea-Perú en el 2013	183
Tabla 26.	Plazos de desgravación de Colombia a Corea del Sur	184
Tabla 27.	Plazos de desgravación de Corea del Sur a Colombia	184
Tabla 28.	Comercio de los cinco principales productos excluidos en el TLC Corea-Colombia en el 2013	185
Tabla 29.	Profundidad de los capítulos de servicios en los TLC de Corea del Sur con América Latina	186
Tabla 30.	Profundidad de los capítulos de inversión en los TLC de Corea del Sur con América Latina	187

Contenido

Tabla 31.	Profundidad de los capítulos de competencia en los TLC de Corea del Sur con América Latina	188
Tabla 32.	Profundidad de los capítulos de compras públicas en los TLC de Corea del Sur con América Latina	189
Tabla 33.	Profundidad de los capítulos de facilitación del comercio en los TLC de Corea del Sur con América Latina	190
Tabla 34.	Profundidad de los capítulos de Propiedad Intelectual en los TLC de Corea del Sur con América Latina	191
Tabla 35.	444 productos colombianos no mineros con oportunidades de exportación en Corea del Sur	204
Tabla 36.	Sectores potenciales para la IED coreana en Colombia	229
Tabla 37.	Indicadores económicos de Corea del Sur 1960-2013	242
Tabla 38.	Principales productos agroindustriales exportados por Colombia hacia el mundo y hacia Corea del Sur, promedio 2009-2013	249
Tabla 39.	Principales productos agroindustriales importados por Corea desde el mundo, promedio 2009-2013	252
Tabla 40.	Productos colombianos con potencial de comercio basado en los flujos comerciales (en USD\$ millones, promedio 2009-2013)	256
Tabla 41.	Normatividad Sanitaria y Fitosanitaria en Corea del Sur	259
Tabla 42.	Principales productos importados por Corea	265
Tabla 43.	Flujos de inversión coreana por sector industrial a marzo de 2014	280
Tabla 44.	Flujos de Inversión Coreana por Región a marzo 2014	281
Tabla 45.	Calificación Deuda Soberana – Colombia	287
Tabla 46.	Posiciones de Colombia en los informes de competitividad 2013-2014	288
Tabla 47.	Posición en el Doing Business de Colombia vs países de la región 2013-2014	289
Tabla 48.	Tratados de Libre Comercio de Corea y Colombia vigentes a julio de 2014	292
Tabla 49.	Exportaciones coreanas 2013	293
Tabla 50.	Análisis “AVE” Corea vs Colombia	294
Tabla 51.	Objetivos y orientación de las fases nacionales de las TIC en la educación	304

PRÓLOGO

Al celebrar los 40 años de su fundación, el Colegio de Estudios Superiores de Administración-CESA participa una vez más en los estudios sobre temas internacionales, en esta ocasión con el sexto tomo de la colección sobre Globalización e Integración del Centro de Estudios sobre Globalización e Integración-CEGLI.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación es el resultado de una coedición entre el CESA y la Universidad EAFIT, y constituye una acción que continúa lo ya realizado por estas dos instituciones que, junto con la firma Araujo Ibarra, publicaron *La transformación de China y su impacto para Colombia* – el segundo tomo de la colección – editado en el 2013.

La presente obra fue desarrollada por el Centro de Estudios Asia Pacífico-CEAP de la Universidad EAFIT, bajo la coordinación de la profesora Adriana Roldán Pérez y del Centro de Estudios sobre Globalización e Integración-CEGLI del CESA, que coordina el profesor Edgar Vieira Posada.

No es una casualidad que el tema escogido sea el potencial del relacionamiento de Colombia con la República de Corea o Corea del Sur, ya que son varias las circunstancias que juegan a su favor. Se trata del país asiático con el cual nuestro país ha mantenido una relación política y económica más que estrecha a través del tiempo. En primer lugar, a mediados de siglo XX un batallón del ejército colombiano combatió al lado de fuerzas surcoreanas y de las Naciones Unidas en el conflicto que Corea del Sur tuvo con su vecino del norte. En segundo lugar, es la primera nación de Asia Pacífico con la cual Colombia negocia un tratado de Libre Comercio, el cual forma parte de una asociación estratégica de cooperación que va más

más allá de lo simplemente comercial. Y en tercer lugar, Corea del Sur es la puerta de entrada para Colombia en las acciones a desarrollar con sus socios de la Alianza del Pacífico en el propósito de acceder conjuntamente a los mercados de Asia Pacífico. La figura de asociación estratégica la tiene Corea del Sur en América Latina solo con México, Perú y Colombia, los dos primeros socios nuestros en la Alianza del Pacífico.

Con una capacidad de importación 10 veces la de Colombia, el sorprendente desarrollo productivo y tecnológico, le ha permitido al país coreano modificar su estructura de comercio exterior, y llegar a convertirse en exportador de productos de alta tecnología como buques, semiconductores e instrumentos electrónicos, gracias a su capacidad de innovación. No es gratuito, por lo tanto, que actualmente Corea sea el tercer país en patentes en todo el mundo.

Con países asiáticos como Corea del Sur tenemos, entonces, la oportunidad no solo de realizar intercambios comerciales, sino de aprovechar su disponibilidad de recursos humanos, tecnológicos y financieros, para concretar importantes proyectos en áreas como la infraestructura y la incorporación de valor agregado; estos permitirán al país ir más allá de la condición de exportador de *commodities*.

En lo que a infraestructura se refiere, hay enormes posibilidades por explorar, desde la construcción de puertos y ferrocarriles, para que nuestro país se haga más fuerte en este sector y mejore sus condiciones comerciales, hasta el control de tráfico urbano en nuestras congestionadas ciudades; incluso, la posibilidad de construir nuevas ciudades en la costa pacífica o en la altillanura.

Igualmente, tenemos con Corea del Sur el gran potencial de incorporar valor agregado para el desarrollo de la innegable riqueza de Colombia en biodiversidad, con la producción de materia prima para cosméticos y medicina; también, la importación de tecnología para la licuefacción del carbón o la incorporación de capitales y tecnología coreanas en fábricas nacionales de autopartes, para que estas atiendan mercados diferentes del colombiano. Dadas las grandes posibilidades que tiene nuestro país de exportar productos agropecuarios al mercado coreano gracias a este TLC, se podría asimismo recibir cooperación en sistemas de almacenamiento, clasificación y control de calidad en productos agrícolas.

Prólogo

Finalmente, me gustaría invitar a todos los empresarios colombianos a explorar, a través de las potencialidades de negocio descritas en este libro, una mayor participación en cadenas globales de valor que los incorpore a la transmisión de conocimiento especializado y de tecnologías procedentes de Corea del Sur.

Henry Bradford Sicard

Rector del CESA.

PRÓLOGO

Corea del Sur se ha convertido en un modelo a seguir para los países en desarrollo. Sus avances en materia de educación, desarrollo industrial, innovación y transformación social son motivo de admiración en el mundo y guardan la clave para que en muy pocos años pasara de ser un país destruido por la guerra, a convertirse en una de las 15 mayores economías del mundo. Este dinamismo se mantiene vigente y hoy la presidente Park Geun-hye ha decidido darle prioridad a un modelo de crecimiento verde, amigable con el medioambiente y a una economía creativa que proyecta a este país del Asia Oriental al futuro.

Las relaciones entre Colombia y Corea del Sur se encuentran en su mejor momento. Las dos naciones tienen un lazo histórico debido a la participación de las tropas colombianas durante la Guerra de Corea al inicio de la década de los cincuenta y el posterior establecimiento de las relaciones diplomáticas. En años recientes, estas relaciones han alcanzado un mayor dinamismo gracias al establecimiento de la Asociación Estratégica de Cooperación, que se refleja en las reuniones de alto nivel sostenidas entre ambos gobiernos, la firma del Tratado de Libre Comercio, el incremento de los flujos de inversión coreana y el aumento de la ayuda para el desarrollo ofrecida por Surcorea a nuestro país.

Son muchas las oportunidades de aprendizaje que Corea del Sur puede ofrecer a Colombia. Las relaciones se pueden convertir en una puerta de entrada al Asia-Pacífico, en la cual los empresarios colombianos se preparen para hacer negocios con otros países de la región. En materia de educación existen también infinitas oportunidades para cooperar en el área de *Smart Education* y la construcción de capacidades en el uso de Tecnologías de la Información y Comunicación-TIC para la innovación.

Para la Universidad EAFIT es un enorme gusto vincularse con el CESA a la coedición del libro *Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación* a través de los profesores e investigadores del Centro de Estudios Asia Pacífico y Proyecto 50, quienes contribuyeron al libro con la preparación y edición de varios de los capítulos. Desde la Universidad EAFIT, celebro este tipo de iniciativas que promueven el conocimiento sobre Corea del Sur en Colombia, y tienen un alto impacto en el fortalecimiento de relaciones de negocios, amistad y cooperación entre las dos naciones.

La Universidad EAFIT tiene una relación muy cercana con el país asiático mediante intercambios académicos de estudiantes y profesores. Cada año nuestra Universidad es anfitriona de estudiantes coreanos en los programas de intercambio académico y los cursos de español para extranjeros. Asimismo, varios de nuestros estudiantes han tenido la oportunidad de visitar Corea del Sur gracias a los convenios con universidades aliadas en ese país. Más allá, la Universidad EAFIT, como miembro fundadora de la Asociación Nacional de Estudios Coreanos en Colombia, participa en las actividades de enseñanza e investigación sobre Corea, así como en una serie de proyectos de promoción del idioma y la cultura coreanos, con instituciones como la Agencia de Cooperación Internacional de Corea-KOICA, Korea Foundation y por supuesto la Embajada de Corea en Colombia.

Juan Luis Mejía Arango

Rector Universidad EAFIT.

INTRODUCCIÓN

La presente obra es fruto del trabajo conjunto entre el Centro de Estudios de Asia Pacífico-CEAP, de la Universidad EAFIT de Medellín, y el Centro de Estudios sobre Globalización e Integración-CEGLI, del Colegio de Estudios Superiores de Administración-CESA, de Bogotá. Se trata del sexto volumen de la colección *Globalización e Integración*, publicada por la Editorial CESA, la cual explora con propósitos divulgativos orientados principalmente a los empresarios, las posibilidades y condiciones de las negociaciones comerciales adelantadas recientemente por el gobierno colombiano. Una publicación de utilidad también para académicos, funcionarios, consultores e interesados en los temas de comercio internacional e integración económica.

Luego de la formalización de las relaciones comerciales del gobierno colombiano con las áreas del mundo desarrollado con las que el país realiza intercambios comerciales y recibe inversiones desde hace varias décadas, mediante los TLC puestos en vigor con Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea; se da ahora el primer paso para el ingreso a los mercados asiáticos mediante la negociación de un primer Tratado de Libre Comercio con un país de Asia Pacífico, la República de Corea, en adelante Corea del Sur para diferenciarla de su vecina Corea del Norte.

Desde el establecimiento formal de la diplomacia en 1962, las relaciones entre Colombia y Corea del Sur han sido tradicionalmente de amistad y cooperación. Existen lazos muy especiales entre los dos países debido a la participación colombiana, a comienzos de los años cincuenta, en el conflicto de las dos Coreas. Es por ello que el gobierno coreano seleccionó a Colombia como uno de los 26 países receptores de su Ayuda Oficial al Desarrollo-AOD. Asimismo, el Ministerio de Economía y Conocimiento de Corea del Sur,

escogió a Colombia como el segundo país más importante en términos de cooperación internacional, después de Indonesia.

La República de Corea sostiene relaciones estratégicas con 12 países del mundo¹. Dichas relaciones se dividen en tres grupos: (a) la “Alianza Estratégica” desde hace varios años con Estados Unidos, caracterizada por la mutua cooperación, la cual está enmarcada en el tratado de cooperación de defensa mutua; (b) la relación de “Asociación Estratégica de Cooperación” con países como China, Rusia, Vietnam y Colombia, mediante la cual incrementa los lazos de cooperación con otros países del mundo y; por último, (c) la “Asociación Estratégica”, con la cual busca acercarse a otros países como Indonesia, México e India, entre otros. Las relaciones descritas, consideradas como las más importantes, y prioritarias para Corea.

En el marco de la visita del presidente Santos al país asiático en septiembre del 2011, la relación con Colombia fue elevada a la categoría “Asociación Estratégica de Cooperación”, lo que constituye un paso importante para el fortalecimiento de las relaciones bilaterales en los ámbitos económico, académico y cultural, dado que Colombia pasó a ser considerado como país prioritario dentro de la política exterior de Surcorea.

Este gran logro responde a varios factores: (a) el vínculo de sangre establecido entre los dos países por la participación de Colombia en la Guerra de Corea; (b) el interés de los dos países por contar con un TLC ; (c) la posición internacional de Colombia; y (d) la dimensión del mercado colombiano. Colombia, junto con Chile y Perú, es considerada país objetivo para el establecimiento de las relaciones más activas en la región latinoamericana, las cuales crecen de manera progresiva, gracias a las visitas de delegados del gobierno de alto rango-incluidos los presidentes-, al incremento, del ingreso de empresas coreanas al país, así como del comercio y la inversión.

Las negociaciones del TLC entre los dos países empezaron en 2009 y culminaron en junio de 2012, luego de realizadas siete rondas y cinco mini rondas. Fue suscrito por los Ministros de Comercio de ambos países el 21 de febrero de 2013 en Seúl y aprobado por el congreso coreano en abril del 2014, y el congreso colombiano en diciembre de 2014. Es importante tener en cuenta que este es el tercer TLC de Corea con un país latinoamericano; el

1 Número de países a enero del 2010.

Introducción

primero fue con Chile, el cual entró en vigencia en el año 2004. El segundo fue con Perú, y entró en vigencia en el 2011.

En su nueva orientación de la política exterior, América Latina comienza a ser vista por el país asiático como una importante aliada en materia comercial. La estabilidad, la positiva evolución económica, la apertura de sus mercados y en términos generales el buen manejo macroeconómico, principalmente de los países que integran la recién creada Alianza del Pacífico (Colombia, Chile, México y Perú), son algunos de los factores que llevaron a Corea del Sur a interesarse de manera decidida en la región. De igual forma, las economías de América Latina han visto en este país un socio indispensable para acceder al mercado asiático y una importante fuente de información para desarrollar productos que se ajusten a las necesidades de los consumidores de este continente.

Hay que destacar que Corea del Sur presenta una recuperación y un desarrollo económico sorprendentes, lo cual lo sitúa en el grupo de naciones industrializadas. El desarrollo de la economía coreana se obtuvo mediante la transición de la manufactura intensiva en mano de obra de los años sesenta, a una economía intensiva en capital y tecnología en los ochenta y noventa y la transición a una economía del conocimiento a partir del siglo XXI.

Con la destrucción de su territorio en la guerra con el vecino en los años cincuenta, el país quedó en una situación de gran pobreza, un ingreso per cápita inferior a los USD\$100. De esta situación se recuperó rápidamente al realizar cambios estructurales en sus condiciones productivas, lo que ha tomado doscientos años a naciones occidentales. Esto le permitió contar con un ingreso per cápita cercano a los USD\$35.000 en 2014, según el FMI, lo que lo ubicó en el 2013 en el quinceavo lugar entre los países con el PIB más alto en el mundo y representar el 1,7% del total del PIB mundial y el 21% del PIB de América Latina.

Con una población equiparable a la de Colombia, más del 80% vive en zonas urbanas y la mitad en el área metropolitana de Seúl, Corea presenta grandes brechas entre generaciones, en cuanto a valores y hábitos, una sociedad en la que los hogares unifamiliares representan una quinta parte del total, con aumento de la expectativa de vida y baja tasa de nacimientos, alta calidad en el sistema educativo y un consumidor de mayor edad cada vez más numeroso.

Corea presenta un gran desarrollo de su comercio exterior, con cifras de exportaciones e importaciones que superan cada una los USD\$500 mil mi-

llones, para un total mayor al billón. Las exportaciones están representadas principalmente por semiconductores, equipos de telecomunicaciones inalámbricas, vehículos, autopartes, computadoras, pantallas, electrodomésticos, equipos de telecomunicaciones de cable, acero, barcos y petroquímicos, que están dirigidas, según datos del 2013, hacia China 24.5%, EEUU 10.7%, Japón 7.1%, Hong Kong 6% y Singapur 4.2%. Por su parte, las importaciones son principalmente de *commodities*, maquinaria, equipos electrónicos, petróleo, acero, instrumentos ópticos, equipos de transporte, químicos orgánicos y plásticos procedentes de China en un 15.6%, Japón 12.4%, EEUU 8.3%, Arabia Saudita 7.6%, Qatar 4.9% y Australia 4.4%.

En 20 años, el comercio entre Corea y Colombia ha pasado de USD\$200 millones en 1993 a USD\$1.500 millones en 2013, año en que la recesión mundial hizo reducir un poco la cifra que había alcanzado en 2011, USD\$2.000 millones. Para un país que realiza importaciones anuales superiores a los USD\$500 mil millones, es una participación demasiado baja que debe incrementarse con el TLC. Antes de la negociación, Procolombia identificó 444 nuevos productos no minero-energéticos de la industria y la agroindustria colombiana con potencial exportador hacia Corea del Sur. Además de los productos agrícolas y de la agroindustria, que son los de mayores posibilidades pues Corea debe importar entre 60 y 70 % de sus necesidades alimenticias, los estudios evidencian oportunidades para confecciones (ropa interior, vestidos de baño y prendas de cuero), cosméticos, productos farmacéuticos y de aseo personal.

En cuanto a inversiones coreanas en Colombia, las cifras son todavía muy bajas. En 2013, la IED fue de USD\$120 millones y, de acuerdo con la Embajada de Corea, existen 35 empresas coreanas instaladas en el país que cuentan con un enorme potencial de inversión en áreas como: (a) construcción de nuevas ciudades e instalaciones portuarias; (b) control de tráfico; (c) recaudo de transporte e iluminación LED en infraestructura; (d) aprovechamiento tecnológico para desarrollar el potencial de biodiversidad de Colombia que sirva para la producción de materia prima para la fabricación de cosméticos y para la medicina o para incorporar valor agregado con la licuefacción del carbón, producto en el que las importaciones coreanas alcanzan más de 110 millones de toneladas anuales, lo que justificaría la construcción de un puerto especializado para realizar cargues superiores a las 300 mil toneladas (Colombia solo dispone del que existe en Puerto Bolívar, departamento de la Guajira).

El aprovechamiento del TLC entre Corea y Colombia se haría en un contexto caracterizado por la creciente inserción del país asiático en el escenario internacional. Según los recientes anuncios del gobierno coreano, finalmente este país se adhiere al Acuerdo Estratégico TransPacífico de Asociación Económica (TPP por su sigla en inglés). Esto representa un nuevo estamento de liberalización comercial en sus relaciones con las economías latinoamericanas que hacen parte del proceso de negociación, tales como México, Perú y Chile, y en cierta medida con Colombia.

De igual forma, hoy Corea también hace parte de las importantes negociaciones de la Asociación Económica Integral-RCEP, donde se consolidaría un acuerdo entre las 10 naciones que conforman la ASEAN y las seis economías más desarrolladas de la región: China, Japón, Corea, Australia, Nueva Zelanda e India. Lo anterior, acompañado de los TLC suscritos por Corea del Sur con más de 50 de sus principales socios comerciales en el mundo, entre los que se destaca el acuerdo que termina de negociar con China.

De acuerdo con lo anterior, Corea del Sur se convertiría en la puerta de entrada al Asia para Colombia, en la medida en que se logre potenciar la asociación estratégica de cooperación que existe hoy entre estos dos países.

Estructura de la obra

El presente libro de carácter divulgativo sigue una secuencia que parte de la visión diplomática de quien fue embajador de la República de Corea en Colombia, puesto que el TLC es un componente comercial de algo de mayor contenido como es la formalización de una Asociación Estratégica de Cooperación entre los dos países.

Luego de presentado el desarrollo de las relaciones internacionales, políticas, económicas, comerciales y de cooperación, se explican los profundos cambios vividos por Corea del Sur en los últimos sesenta años, gracias a la innovación y al desarrollo tecnológico, y a las características de una población oriental que ha evolucionado influenciada por ideas del mundo occidental, lo que le ha permitido señalar perfiles de comportamiento del mercado coreano.

Luego de analizar el contexto coreano propiamente dicho, se pasa a considerar elementos del entorno en que se desenvuelve Corea con su participación en la negociación de mega acuerdos en la región del Pacífico y la firma

de unos primeros acuerdos comerciales con países latinoamericanos, para llegar a la explicación más detallada del TLC negociado con Colombia en sus principales contenidos, los cuales se complementan con el análisis particular de las posibilidades de mercado para alimentos, dado que es uno de los renglones de mayor potencial para Colombia y del entorno favorable en el tratado para las inversiones coreanas, lo que puede facilitar la realización de importantes proyectos en el país.

El último capítulo regresa al contexto de Asociación Estratégica de Cooperación acordado por los dos gobiernos, donde la cooperación tiene su propio desarrollo y, dado el alto nivel alcanzado por Corea, se explica en el marco de proyectos de cooperación el proyecto educativo adelantado entre ambos países, que debería servir para concretar otros acuerdos de cooperación.

El libro se compone de nueve capítulos, con el siguiente contenido:

En el primer capítulo, el Embajador Choo describe los cambios en las relaciones entre Corea del Sur y Colombia durante los últimos años, pasando de una relación tradicional de amistad y cooperación a una Asociación Estratégica de Cooperación, caracterizada por el incremento del comercio y la inversión de Corea en Colombia y el afianzamiento de las relaciones diplomáticas entre ambos países hasta lograr una cooperación sustancial.

En el segundo capítulo, Natalia Ruiz muestra el impresionante nivel de desarrollo alcanzado por Corea en los últimos sesenta años, las sucesivas políticas que caracterizaron a los gobiernos, basadas en la innovación y consolidación de grandes grupos empresariales (los *chaebol*), así como en la organización territorial para el comercio exterior. Finaliza el capítulo con una orientación para el empresario colombiano sobre la manera de negociar, a partir de la idiosincrasia coreana.

En el tercer capítulo, Benjamín Creuzfeldt evalúa algunos cambios y ajustes que se han producido en Corea, incorpora una categorización de la sociedad coreana y de su evolución en el tiempo, que muestra las grandes diferencias que están presentes en las generaciones, para llegar a explicar cómo esto influye en el perfil del consumidor coreano, en particular en el segmento de alimentos.

En el cuarto capítulo, Edgar Vieira realiza una breve comparación del desarrollo de formas de integración económica en distintos continentes, señalando la reciente incorporación de países asiáticos, entre ellos Corea del Sur, a distintos procesos que recientemente han evolucionado hacia la formación

de grandes espacios en la región de Asia Pacífico y a nivel transcontinental, en el que participan socios de Colombia de la Alianza del Pacífico.

En el quinto capítulo, Camilo Restrepo y Adriana Roldán analizan los Tratados de Libre Comercio suscritos por Corea del Sur con Chile, Perú y Colombia, partiendo del contexto comercial, los antecedentes y la evolución de las negociaciones de cada uno de los tratados, hasta comparar sus contenidos en aspectos como acceso a mercados, servicios e inversión y demás asuntos de nueva generación.

En el sexto capítulo, Javier Gamboa, quien fuera jefe negociador del TLC con Corea, secundado por María Saldarriaga, también del Ministerio de Comercio, analizan en detalle los componentes de este Tratado de Libre Comercio de segunda generación en distintos aspectos, tales como: los instrumentos del programa de liberación para mercancías y servicios, las normas de origen aplicables, las de defensa comercial, la aplicación de normas técnicas y sanitarias, así como los temas de inversión y de propiedad intelectual. El capítulo finaliza con un análisis del aprovechamiento posible del TLC en diferentes sectores, según la capacidad exportadora colombiana.

En el séptimo capítulo, Alma Sofía Castro y Nazly Múnera exponen las oportunidades que tiene Colombia para incrementar el comercio de alimentos con Corea del Sur. Analizan los cambios presentados en el consumo de alimentos en Corea del Sur, así como los flujos de comercio de alimentos entre los dos países, identificando los productos colombianos que tienen potencial en el mercado coreano. Por último, exponen las diferentes barreras arancelarias y no arancelarias que tienen los productos alimenticios colombianos para ingresar al mercado coreano, elementos que son fundamentales para comprender las exigencias de este importante mercado para Colombia.

En el octavo capítulo, Miguel Ángel Carrillo sobre el equilibrio del TLC Colombia-Corea a través de la Inversión Extranjera Directa, se concentra en la necesidad de ver el TLC entre estos dos países como un medio para atraer inversión, abordando los tipos de Inversión Extranjera Directa-IED que existen y los efectos de la misma en el país anfitrión. Tomando como ejemplo los efectos de otros tratados en la inversión y analizando la Inversión Extranjera Directa de Corea en el mundo y en Colombia.

En el noveno capítulo, Jeonghee Seo, Angélica del Pilar Osorio, Mónica María Zuluaga y Claudia María Zea presentan un caso de cooperación sobre

la experiencia de transferencia de conocimiento mediante la implementación del proyecto “Construyendo capacidades en uso de Tecnologías de Información y Comunicación-TIC para innovar en educación”, a partir de las enseñanzas de la trayectoria educativa en Corea y del análisis del proceso de diseño e implementación del proyecto en Colombia.

Esperamos que esta primera oportunidad de acceso a los mercados asiáticos, de la misma Corea o a través de Corea, sea aprovechado por el empresariado colombiano, y se concreten inversiones en proyectos de envergadura para el desarrollo económico del país.

Adriana Roldán Pérez

Editora

Universidad EAFIT

Edgar Vieira Posada

Editor

CESA

CAPÍTULO 1

CAMBIOS Y DESARROLLO DE LAS RELACIONES BILATERALES ENTRE COREA Y COLOMBIA DURANTE MEDIO SIGLO

Desde las relaciones tradicionales de amistad y cooperación hasta alcanzar relaciones de cooperación sustancial¹

Choo Jong Youn²

Introducción

Ha pasado medio siglo desde el establecimiento de las relaciones diplomáticas entre Corea y Colombia en el año 1962. Precisamente, en febrero de 2013 los dos países firmaron el Tratado de Libre Comercio-TLC, el cual, una vez entrado en vigor, se espera que repercuta en cambios drásticos en la relación entre ambos países. Considerando estos dos acontecimientos históricos, resulta sumamente oportuno repasar las relaciones bilaterales.

Hasta ahora se decía en Corea que las relaciones habían sido tradicionalmente de amistad y de cooperación, lo que aplica en la definición de las relaciones del país asiático con otros países latinoamericanos. A través del presente estudio, espero que los lectores puedan entender mejor el contenido y significado de dichas relaciones desde el concepto tradicional de “cooperación y amistad” a partir de los vínculos entre los dos países.

1 El presente capítulo corresponde a la versión en español del documento en coreano que se publicó en la revista académica “*International Area Studies* 18-2 (30 de julio de 2014)” de la Universidad Hankuk para Estudios Extranjeros.

2 Exembajador de Corea en Colombia.

Si bien, el presente capítulo lleva el título *Cambios y Desarrollo de las Relaciones Bilaterales entre Corea y Colombia*, está redactado desde el punto de vista coreano. Aunque parcialmente se menciona la política del gobierno colombiano hacia Corea y los países asiáticos, considero que es menester reunir datos y realizar investigaciones con mayor profundidad sobre las relaciones de ambos países desde el punto de vista de Colombia.

Además, el subtítulo *Desde las relaciones tradicionales de amistad y cooperación hasta alcanzar relaciones de cooperación sustancial*, busca definir el periodo 2006-2008 como el punto de referencia de la división en dos etapas en las relaciones. Francamente, no son evidentes las razones por las que identifico este periodo como el punto de inflexión en las relaciones bilaterales, sin embargo, en el año 2006 se presentó un incremento considerable en torno al volumen de comercio e inversión entre Corea y Colombia, y a partir del 2008 las relaciones han avanzado hasta dar lugar a un activo intercambio de funcionarios de alto nivel, que ha ido más allá de la mera participación formal en conferencias internacionales y la reciprocidad del personal diplomático.

Además, en este periodo comenzó a incrementarse el número de empresas coreanas que entraron al mercado colombiano. Para Colombia, dicha etapa coincidió con el momento en el que el Gobierno del presidente Uribe terminaba su primera etapa y pasaba a la segunda, en la que se logró gran estabilidad y seguridad al debilitarse la influencia de los grupos guerrilleros armados.

Hasta donde tengo conocimiento, no existe un estudio o documento publicado sobre la historia de las relaciones de ambos países desde una visión más amplia. Por lo tanto, en este momento, a más de 50 años de historia de los vínculos diplomáticos entre Corea y Colombia, sentí la necesidad de redefinir y evaluar estas relaciones bilaterales. Consecuentemente, este capítulo fue redactado teniendo como referencia los documentos básicos publicados por el Ministerio de Asuntos Exteriores de Corea y mi experiencia en misiones diplomáticas en la región latinoamericana.

La participación de Colombia en la Guerra de Corea

El envío de las tropas de Colombia a la Guerra de Corea (1950-1953) es uno de los eventos más importantes y significativos a nivel diplomático, ya que contribuyó a fortalecer las relaciones entre ambos países. Colombia es el único entre los 33 países de América Latina que envió sus tropas a la Guerra.

Entre los 5.314 efectivos enviados, 213 perdieron la vida o desaparecieron en el campo de batalla³. El batallón Colombia luchó con gran valentía y logró una brillante victoria, convirtiéndose en un modelo a seguir por todas las tropas de la Organización de las Naciones Unidas-ONU en la Guerra de Corea. El Ejército de Colombia usó el nombre de este batallón para las tropas enviadas a la península Sinaí como las Fuerzas en Mantenimiento de la Paz de las Naciones Unidas. Adicionalmente, una tropa del mismo nombre se encuentra en el departamento del Tolima.

Entre las razones que explican la participación de Colombia en la Guerra de Corea se cuentan: (a) impedir la expansión comunista a nivel internacional, (b) solucionar el problema interno a raíz de la inseguridad social causada por el conflicto político entre el poder del partido conservador y el partido liberal, (c) mantener las relaciones amistosas con Estados Unidos que era una fuerza creciente en la comunidad internacional, y (d) consolidar la presencia de Colombia en la ONU, que por entonces era una organización internacional emergente. Además, como lo explica Cha (2006), en aquel momento Estados Unidos era el socio comercial más importante para Colombia, acaparando casi el 80% de las importaciones de café y el 50% de bananos. Por lo tanto, para el gobierno colombiano no le era fácil rechazar la petición de los Estados Unidos de participar en dicha guerra.

Sin embargo, la participación no contribuyó a mejorar la situación política de Colombia, tal y como se evidenció en el golpe militar en junio de 1953. El general Gustavo Rojas Pinilla, al comando de las Fuerzas Armadas, tomó el poder y mantuvo el régimen militar hasta 1958. No obstante, como describe Cha (2006), a partir de la intervención en la Guerra de Corea, se dio un cambio significativo en la estrategia militar colombiana y la modernización del equipo militar.

Actualmente, hay tres organismos relacionados con la participación colombiana en la Guerra de Corea, los cuales cumplen el papel de mantener vivo el recuerdo de dicho hecho histórico en ambos pueblos, y desempeñar un papel importante en el mejoramiento de las relaciones bilaterales. En el año 1958 se fundó la Asociación Colombiana de Veteranos de la Guerra

3 Ya que el número de los caídos de las tropas colombianas es diferente en cada documento, se usa la cifra grabada en la lápida conmemorativa de la participación de Colombia en el Memorial de Guerra de Corea.

de Corea-ASCOVE⁴ y en 1989 se estableció, a partir de este organismo, la Asociación Colombiana de Oficiales Veteranos de Corea-ASOVECOR⁵. El tercer organismo es la Asociación de Descendientes de Veteranos de la Guerra de Corea-ADEVECO⁶, fundada en septiembre del año 2011, la cual tiene más de 350 socios contribuyentes. Muchas personalidades en Colombia, incluso el comandante y el vicecomandante de la Armada Nacional, así como el gobernador de Nariño son descendientes de los veteranos de la Guerra de Corea.

El gobierno coreano decidió incluir a Colombia entre los 26 países prioritarios para la Asistencia Oficial para el Desarrollo-AOD⁷. Según el criterio de la ONU, la renta per cápita de Colombia se clasifica en la categoría de países de renta media alta, por lo tanto no reúne las condiciones para ser incluido, sin embargo, la participación colombiana en la Guerra de Corea influyó significativamente en la decisión del Gobierno coreano. Actualmente Corea está construyendo el Centro de Rehabilitación Integral-CRI⁸ en Bogotá para

-
- 4 La Asociación Colombiana de Veteranos de Guerra de Corea-ASCOVE, fue fundada en el año 1958. Alrededor de 700 veteranos están registrados como miembros y tiene oficina ofrecida por el Ministerio de Defensa. Cada año tienen lugar eventos como ofrendas florales en conmemoración de la Guerra de Corea, recepciones en la residencia del embajador, fiestas de fin de año, entre otros.
 - 5 La Asociación Colombiana de Oficiales Veteranos de Corea (ASOVECOR) se fundó en 1989 y se separó de ASCOVE. Está compuesta solo por ex oficiales, y tiene 30 miembros.
 - 6 La Embajada de Corea en Colombia fundó ADEVECO el día 23 de septiembre del año 2011, con el objeto de mantener viva en la memoria de los colombianos la participación de Colombia en la Guerra de Corea y formar una organización pro-Corea compuesta por descendientes de los veteranos de la Guerra de Corea. Por otro lado, bajo el liderazgo de la Embajada, se organizó la Fiesta Deportiva para las familias coreanas y las de los veteranos, la cual se celebra cada año con el apoyo de la Comunidad Coreana en Colombia y la Asociación de Empresas Coreanas en Colombia.
 - 7 Los 26 países de prioridad para la Asistencia Oficial para el Desarrollo-AOD, designados por el gobierno de Corea son: 11 países en Asia (Vietnam, Indonesia, Camboya, Filipinas, Bangladesh, Mongolia, Laos, Sri Lanka, Nepal, Pakistán, Timor Oriental), ocho países en África (Ghana, la República Democrática de Congo, Nigeria, Etiopía, Mozambique, Camerún, Ruanda, Uganda), dos países en el Oriente Medio y la Comunidad de Estados Independientes (Uzbekistán, Azerbaiyán), cuatro países en América Latina (Colombia, Perú, Bolivia, Paraguay) y un país en Oceanía (las Islas Salomón).
 - 8 El proyecto del Centro de Rehabilitación Integral-CRI, es el proyecto de Asistencia Oficial para el Desarrollo-AOD más grande ejecutado por el gobierno coreano en

la atención de los soldados y policías inválidos. Este es el proyecto de AOD ejecutado por la Agencia de Cooperación Internacional de Corea-KOICA⁹ de mayor magnitud en la región latinoamericana, y refleja el agradecimiento que siente el pueblo coreano hacia Colombia.

Relaciones tradicionales de cooperación y amistad

Establecimiento de las relaciones diplomáticas entre Corea y Colombia

Luego del establecimiento del Gobierno de la República de Corea en el año 1948, bajo el apoyo de Estados Unidos y varios países de América Latina, se decretó la Resolución N ° 195 (III) en la Asamblea General de la ONU, mediante la cual se aprobó a Corea del Sur como el único gobierno en la península coreana. Como ya se mencionó, cuando estalló la Guerra de Corea, en el año 1950, Colombia fue el único país latinoamericano en enviar sus tropas a Corea, los demás naciones, tales como México, asistieron con medicamentos y alimentos. La primera relación oficial entre Corea y los países latinoamericanos comenzó con el establecimiento de las relaciones diplomáticas con Brasil en octubre de 1959. Durante la década de los sesenta se construyeron los cimientos para fortalecer los lazos entre Corea y la región, periodo en el cual las relaciones diplomáticas se concentraron con unos 20 países latinoamericanos.

Las relaciones con Colombia, luego de la Guerra, se oficializaron el 10 de marzo del año 1962 con el establecimiento de las relaciones diplomáticas. El 10 de julio de dicho año, el embajador de Corea en EE.UU., Chung Il-kwon, presentó sus credenciales como embajador concurrente en Colombia. Por parte de Colombia, Enrique Molano Campuzano, por entonces embajador de Colombia en Japón, presentó el 9 de julio de 1964 sus credenciales como embajador concurrente en Corea (Ministerio Relaciones Exteriores de Corea, 2014).

Latinoamérica. El gobierno coreano proporciona un apoyo de USD\$ 11.500.000 y, junto con el Ministerio de Defensa de Colombia, construye un centro de rehabilitación cuya superficie total es de 12.487 m². La empresa portuguesa Mota es la encargada de la obra en la ciudad de Bogotá.

9 KOICA (Korea International Cooperation Agency), afiliada al Ministerio de Asuntos Exteriores de Corea, es la organización encargada del programa de AOD del Gobierno de Corea.

En el año 1968 el Embajador de Corea en Chile, Yoon Joo-yeong, presentó sus cartas credenciales como tercer embajador coreano concurrente en Colombia. A partir de este hecho, la jurisdicción sobre Colombia fue trasladada de la Embajada de Corea en Estados Unidos a la Embajada de Corea en Chile. Más tarde, el 10 de junio de 1971, se inauguró la Embajada Permanente de Corea en Colombia. El primer embajador permanente (quinto embajador), An Jin-saeng llegó a Colombia y presentó sus credenciales diplomáticas en agosto del año 1974. Antes de abrir las puertas de esta embajada permanente, el Gobierno coreano, en octubre del año 1967, estableció el Consulado General Honorario en Bogotá, nombrando como cónsul general honorario a Virgilio Olano, quien ocupó dicho cargo hasta el año 1978 (Ministerio Asuntos Exteriores de Corea, 2014).

Asimismo, en julio de 1978, el gobierno de Colombia nombró a Bernardo Echeverri Ossa, Encargado de Negocios de Colombia en Corea y estableció la Embajada Permanente de Colombia en Seúl. El 11 de diciembre de ese mismo año, Virgilio Olano Bustos presentó sus credenciales diplomáticas como primer Embajador permanente (quinto Embajador).

Principales intereses diplomáticos de Corea

Debates sobre la Confrontación entre Corea del Sur y Corea del Norte en Naciones Unidas y Ámbito Internacional

Con la división de la Península Coreana, luego de la Segunda Guerra Mundial y la Guerra de Corea entre 1950 y 1953, el Gobierno de Corea del Sur inició una dura competencia con Corea del Norte para ganar el apoyo de la ONU. La batalla diplomática entre las dos Coreas llegó a una fase de calma cuando las resoluciones de Corea del Sur (3390A) y de Corea del Norte (3390) fueron aprobadas al mismo tiempo, lo que suspendió el debate. Aun así, continuó la competencia entre estos dos regímenes políticos y todavía Corea del Norte sigue incurriendo en provocaciones y actividades terroristas contra Corea del Sur.

Al ser prioritario en la agenda de la diplomacia de Corea del Sur obtener la victoria en la confrontación con Corea del Norte, su política diplomática en la región ha estado siempre enfocada en conseguir el apoyo de Colombia y los países latinoamericanos, lo cual ha sido posible porque la región latinoamericana, al igual que Corea, siempre ha estado integrada al mundo

liberal liderado por los EE.UU, en particular Colombia con su participación en la Guerra de Corea.

Los recursos financieros para el desarrollo económico y la promoción de la exportación

Entre los años 1960 y 1970, la principal misión diplomática de Corea del Sur consistió en tomar la delantera contra Corea del Norte en la ONU en el ámbito internacional, así como obtener recursos financieros para su desarrollo económico y ampliar su mercado de exportación. Con el fin de conseguir el financiamiento necesario, el Gobierno coreano invirtió grandes esfuerzos en obtener asistencia económica de EE.UU, las indemnizaciones por la colonización imperialista de Japón y un préstamo comercial de Alemania.

Para promover la exportación, el Gobierno estableció varios sistemas financieros y administrativos enfocados en la exportación y apoyó activamente las actividades exportadoras de las empresas. Los mayores destinos de exportación de Corea fueron América del Norte y Europa, mientras que la exportación a la región latinoamericana representó tan solo el 4-5%. Las empresas coreanas no contaban con un plan estratégico a largo plazo para Latinoamérica, solo instalaron sucursales en momentos propicios de bonanza y se retiraron del mercado en las épocas de depresión económica.

Con el respaldo de una política económica enfocada en las exportaciones, Corea alcanzó una cifra cercana a los USD\$100 millones en el año 1964 por este concepto. Siete años después, en 1971 se elevaron a USD\$1.000 millones. En 1977, después de otros seis años, las exportaciones alcanzaron la cifra de USD\$10 mil millones y finalmente, en el año 1995 se registraron USD\$100 mil millones en exportaciones. La relación comercial entre Corea y Colombia, aunque de menores dimensiones, ha tenido una evolución similar.

Emigración de coreanos a la región latinoamericana

Las relaciones tradicionales de cooperación y amistad que han unido a Corea y América Latina, sumadas al extenso territorio y al buen clima que goza la región latinoamericana, la han convertido en un destino importante para

los emigrantes coreanos. En particular, Brasil y Argentina aceptaron activamente la inmigración extranjera, motivados por su necesidad de incrementar los recursos humanos a fin de explotar y desarrollar sus territorios vírgenes.

En el año 1962, el gobierno coreano promulgó la Ley de Emigración al Extranjero y promovió el plan de emigración a la región latinoamericana. El 18 de diciembre de 1962, partió a Brasil un grupo de emigrantes constituido por dieciocho familias que sumaban 92 personas. Desde entonces, a lo largo de la década del sesenta, la emigración coreana se instaló progresivamente en Argentina y Paraguay. La mayoría no tenía experiencia en la agricultura, por lo que muchos se trasladaron a grandes ciudades como Sao Paulo, Buenos Aires y Asunción para emplearse en la industria textil, en concreto en la confección y venta de ropa. En la década de los ochenta se dio un crecimiento cualitativo en la industria textil liderada por los inmigrantes coreanos, ya que por aquella época llegaron dotados de conocimientos técnicos y de capital. A finales del año 2011 el número de coreanos residentes en los principales países latinoamericanos alcanzó las 50.000 personas en Brasil, 22.000 en Argentina, 13.000 en Guatemala, 12.000 en México y 5.000 en Paraguay (Archivo general de Corea, s.f.).

Colombia posee una comunidad coreana relativamente pequeña, lo que seguramente se debe a la inestabilidad e inseguridad social generada por la guerra interna. Actualmente, la comunidad coreana de Colombia cuenta con alrededor de 900 personas y la mayoría vive en Bogotá.

Evolución de las relaciones diplomáticas y comerciales entre Corea y Colombia

Las relaciones diplomáticas y comerciales entre Corea y Colombia pueden enmarcarse en dos periodos. El primero comprendido entre la participación de Colombia en la Guerra de Corea a inicios de la década del cincuenta, el establecimiento de las relaciones diplomáticas en la década de los sesenta, hasta finales de la primera década del siglo XXI. El segundo está marcado por el fortalecimiento de los vínculos comerciales y diplomáticos de los últimos años, en particular luego de que Colombia adquiriera el status de Socio Estratégico de Cooperación y comenzaran las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre ambas naciones.

Evolución de las relaciones diplomáticas y comerciales entre Corea y Colombia durante el periodo 1950-2007

TABLA I

PRINCIPALES INTERCAMBIOS DIPLOMÁTICOS DE COREA A COLOMBIA 1990-2007.

Cargo	Intercambios
<i>Funcionarios de alto nivel</i>	Durante 38 años, comprendidos entre los años 1970-2007, el funcionario de cargo más alto que visitó Colombia fue el primer ministro Kim Sang-hyup, en 1982, en su recorrido por Latinoamérica. Otros países visitados fueron Perú, Chile y México. El motivo principal de la visita fue su participación en la ceremonia de toma de posesión del presidente mexicano, Miguel de la Madrid (el 1 de diciembre de 1982). Esta fue la primera gira oficial de un primer ministro coreano a Latinoamérica, en la cual se buscó conseguir el apoyo latinoamericano hacia la política de unificación de la Península Coreana, impulsada por la Quinta República, así como fortalecer las relaciones de cooperación y amistad con los principales países latinoamericanos. También tuvo el propósito de aumentar la inserción de los recursos humanos y las empresas de Corea en la región latinoamericana. La visita a Colombia, del primer ministro Kim Sang-hyup tuvo como finalidad felicitar al presidente Belisario Betancur (quien tomó posesión en agosto de 1982) y confirmar la amistad entre ambos países. De acuerdo con los registros del Ministerio de Relaciones Exteriores de Corea, aparte de la visita del primer ministro Kim Sang-hyup, se incluyen la del Ministro de Asuntos Exteriores, Lee Sang-ok, quien participó en Cartagena en la Octava Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo-CNUCYD, y otras siete visitas de funcionarios de alto nivel, como el viceprimer ministro, los miembros del gabinete, el Contralor General, pero la mayoría en calidad de enviados especiales a las ceremonias de toma de posesión presidencial o para asistir a las conferencias internacionales organizadas por Colombia.
<i>Congresistas de la Asamblea Nacional de Corea</i>	Durante el periodo mencionado Corea del Sur envió 22 delegaciones de congresistas, constituidas por su presidente, vicepresidente o el presidente del Grupo Parlamentario de Amistad de la Asamblea Nacional. Este tipo de visitas contribuyeron la promoción de las relaciones bilaterales entre los dos países. Sin embargo, el efecto fue muy limitado, debido a que en ellas solo participaron congresistas colombianos, quienes en gozan de un estatus relativamente inferior en comparación a sus homólogos coreanos.
<i>Participación en conferencias internacionales y búsqueda de apoyo internacional</i>	Desde 1970 y hasta 2007, Corea del Sur envió 10 delegaciones a Colombia a participar en conferencias internacionales, así como en negociaciones para obtener apoyo de las organizaciones internacionales. De estas, tres se realizaron en calidad de enviados especiales. El objeto de dos de las visitas fue obtener apoyo en la ONU; de otras dos, promoción de la candidatura a la EXPO Yeso; y de tres restantes, participación en conferencias internacionales.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

Cargo	Intercambios
<i>Personalidades del sector militar</i>	El intercambio del sector militar fue relativamente más frecuente entre los dos países. Desde 1970 y hasta 2007, los funcionarios de alto nivel del Ministerio de Defensa de Corea visitaron Colombia seis veces. En el año 1973, Bae Uh-hwan, entonces exembajador coreano en México, asistió en calidad de enviado especial a la ceremonia de inauguración del monumento conmemorativo de la participación colombiana en la Guerra de Corea.
<i>Funcionarios coreanos con cargos superiores al nivel viceministerial</i>	Entre 1970 y 2007 hubo un total de siete visitas no protocolarias de funcionarios coreanos de cargos superiores al nivel viceministerial. Entre las más importantes se cuentan las dos visitas del viceministro del Ministerio de Energía y Recursos en los años 1980 y 1983, respectivamente.

Nota: Elaboración propia a partir de registros del Ministerio de Asuntos Exteriores de Corea (2014).

TABLA 2
PRINCIPALES INTERCAMBIOS DIPLOMÁTICOS DE COLOMBIA A COREA 1990-2007.

Cargo	Intercambios
<i>Funcionarios de alto nivel</i>	La visita del presidente Virgilio Barco Vargas, efectuada del 8 al 18 de septiembre del año 1987, fue la primera de un presidente colombiano a Corea. En dicha visita, el Gobierno de Corea tenía interés en conseguir el apoyo colombiano en la política de reunificación pacífica entre las dos Coreas, así como en organizaciones internacionales como la ONU, establecer una base de apoyo de los países no alineados y mejorar las condiciones para la incursión de las empresas coreanas en Colombia. Por su parte, el Gobierno colombiano tenía interés en aumentar las importaciones coreanas de los productos colombianos, captar las inversiones extranjeras de las empresas coreanas y promover la cooperación económica entre ambos países. Durante la visita se logró el un acuerdo bilateral sobre cooperación científica, el desarrollo en Colombia de la sericultura y la cooperación en materia de cultivo de tabaco.
<i>Funcionarios de alto nivel</i>	La visita de Estado del presidente Ernesto Samper tuvo lugar del 24 al 26 de octubre del año 1996. En ella, Colombia solicitó a Corea aumentar la importación de café y flores con el objeto de disminuir el desequilibrio de la balanza comercial entre ambos países, también se solicitó la participación de las empresas coreanas en la construcción de infraestructura y en la explotación de campos petrolíferos en Colombia, la concertación de la cooperación económica y el apoyo de Corea al ingreso de Colombia en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico-APEC. Ambas partes acordaron pactar en el menor tiempo posible un convenio para evitar la doble tributación y uno de promoción y protección de la inversión (Ministerio de Asuntos Exteriores de Corea, 2014).

Cambios y desarrollo de las relaciones bilaterales entre Corea y Colombia

Cargo	Intercambios
<i>Parlamentarios colombianos</i>	Desde 1970 y hasta 2007 se efectuaron 38 visitas a Corea por parte de senadores y representantes colombianos, de las cuales seis estuvieron encabezadas por el presidente de la Cámara de Representantes y otras cinco por el presidente del Senado. Esa gran afluencia de congresistas colombianos fue fruto del programa de invitación que ha impulsado la Asamblea Nacional de Corea del Sur.
<i>Participación en conferencias internacionales y búsqueda de apoyo internacional</i>	En dicho periodo, el Gobierno de Colombia asistió en seis ocasiones a conferencias internacionales celebradas en Corea y también se realizaron cinco visitas por parte de periodistas, que incluyeron a los jefes de redacción de los principales periódicos colombianos.
<i>Personalidades del sector militar</i>	Se realizaron siete visitas de representantes del sector militar colombiano en respuesta a la invitación del gobierno de Corea a participar en la ceremonia del Día del Ejército Nacional, y recordar el vínculo entre Corea y Colombia luego de la participación colombiana en la Guerra de Corea.
<i>Funcionarios coreanos con cargos superiores al nivel viceministerial</i>	Durante el periodo mencionado se llevaron a cabo 18 de estas visitas, las cuales fueron promovidas mediante un programa de invitación del gobierno coreano, en el que cubría los gastos de viaje. En particular, llaman la atención las 11 visitas realizadas por funcionarios colombianos durante el Gobierno del presidente Uribe (2002-2008), de las cuales cuatro tuvieron lugar entre 2002 a 2007, una etapa que ha sido considerada de cambio en las relaciones Corea-Colombia.

Nota: Elaboración propia de registros del Ministerio de Asuntos Exteriores de Corea (2014).

Evolución del comercio e inversión (1950-2007)

El comercio entre Colombia y Corea del Sur ha ido aumentando progresivamente. A excepción del año 1984, desde 1978 y hasta 1988, el volumen anual de comercio entre ambos países se mantuvo entre los USD\$10 y USD\$30 millones, alcanzando en 1992 los USD\$100 millones. Desde 1993 y hasta 2003 se mantuvo en USD\$200 y USD\$400 millones. Y, a partir del año 2004, se da un salto significativo al registrar USD\$565 millones, superado por los USD\$1000 millones en el 2006. Es importante anotar que desde el año 1984 hasta la fecha, Corea del Sur mantuvo el superávit comercial exceptuando los años 1984, 1985 y 1986.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

TABLA 3
 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE COREA A COLOMBIA
 (1978-2007) (UNIDAD: MILLONES USD\$).

Año	Exportación	Importación (B)	Balanza comercial (A)-(B)	Volumen total de comercio (A+B)
1978	6	4	1	11
1979	9	3	6	12
1980	21	5	16	26
1981	9	2	6	12
1982	14	3	11	17
1983	29	25	3	55
1984	62	69	-6	132
1985	5	12	-7	18
1986	11	11	0	23
1987	20	11	8	32
1988	29	6	22	35
1989	47	14	32	62
1990	57	12	44	70
1991	53	20	33	73
1992	75	24	50	99
1993	161	28	132	190
1994	233	34	199	267
1995	217	56	160	274
1996	193	56	136	250
1997	324	76	247	401
1998	271	52	219	324
1999	152	47	105	200
2000	201	52	148	254
2001	226	42	183	268
2002	272	48	223	321
2003	296	76	220	372
2004	240	60	179	301
2005	624	137	487	761
2006	913	206	707	1.119
2007	1.121	116	1.005	1.237

Nota: Elaboración propia a partir de fuentes diversas¹⁰.

10 Las estadísticas del comercio entre Corea y Colombia entre los años 1978 y 2013 están basadas en datos de las siguientes fuentes: (a) “*La guía sobre Colombia*”(1996, Kwon Ki-soo), publicado por el Centro de Información Regional del Instituto de Política Económica Internacional (KIEP); (b) “*La Información General sobre Colombia*”

En el periodo analizado, la inversión de Corea en Colombia fue muy exigua. Hasta el año 2006 solo cinco empresas coreanas se instalaron en Colombia: Hyundai Corporation, Samsung Electronics, LG, Leocon y Ceragem.

Principales convenios y asistencia al desarrollo no-reembolsable de Corea a Colombia

Después de establecidas las relaciones diplomáticas en 1962, los principales convenios suscritos entre ambos gobiernos han sido: el Acuerdo Cultural (1967), el Acuerdo sobre Exención de Visas (1981), el Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica (1981) y el Acuerdo Comercial (1985). Entre ellos, el acuerdo sobre exención de visas funciona como un factor positivo, por el cual los colombianos profesan un sentimiento de amistad hacia Corea, ya que hasta la fecha no hay muchos países que concedan la exención de visa a los ciudadanos de esta nacionalidad por el problema de tráfico de drogas de Colombia.

La asistencia al desarrollo no-reembolsable de Corea a Colombia se ha realizado mediante donaciones de fondos para la atención de desastres naturales, dotación de maquinarias y equipos de Corea (maquinaria agrícola, coches patrulleros, ambulancias, ordenadores, invitación de becarios y envío de expertos coreanos). Hasta el año 2007 el monto de esta asistencia osciló entre los USD\$100.000 y USD\$300.000 dólares estadounidenses anuales.

Evaluación de las relaciones tradicionales de cooperación y amistad: factores que limitan el fomento de las relaciones entre Corea y Colombia

A mediados de la primera década del siglo XXI, las relaciones entre Corea y Colombia se estancaron, manteniendo el statu quo, pese a que en la región latinoamericana Colombia es el quinto país con mayor superficie territorial, el tercero en población y PIB, y por si fuera poco posee abundantes recursos

(septiembre, 2004), publicado por el Ministerio de Asuntos Exteriores; (c) “*La Información General sobre Colombia*” (junio, 2006), publicado por el Ministerio de Asuntos Exteriores; (d) “*Actualidad del comercio de Corea en América Latina*” (febrero, 2014), escrito por el Centro para la Cooperación-Latinoamericana en Energía, Recursos Naturales e Infraestructura.

minerales como petróleo crudo, carbón, níquel, recursos de interés estratégico para Corea.

Como ya se mencionó, hasta mediados de los años setenta Corea del Norte mantuvo una ventaja comparativa con relación a Corea del Sur en los sectores económico y militar, por lo que el Gobierno surcoreano decidió luchar por su legitimidad en instancias de la esfera internacional como la ONU y emprender esfuerzos diplomáticos para afianzar su seguridad nacional, orientados a Estados Unidos y los países de Occidente, mientras que el resto de países eran considerados como objetivo para conseguir apoyo en dicha lucha. No es exagerado afirmar que en aquel entonces, Corea no tenía la capacidad de implementar una diplomacia práctica y de cooperación con los países latinoamericanos.

Mediados de los años setenta lleva al predominio económico de Corea del Sur con respecto a Corea del Norte. Además, cuando la confrontación entre las dos Coreas llegó a un momento de calma en el marco de la ONU, la diplomacia coreana empezó a diversificar sus objetivos, y mantuvo una política tradicional concentrada en las cuatro potencias (Estados Unidos, Japón, China y Unión Soviética).

El interés de Corea del Sur en América Latina empezó a aumentar con la visita del presidente Roh Tae-woo a México en 1991 y la gira del presidente Kim Young-sam en 1996 a cinco países latinoamericanos (Guatemala, Chile, Argentina, Brasil y Perú). Como resultado de esta última, el país asiático estableció la Dirección General de Asuntos Latinoamericanos y del Caribe en el Ministerio de Asuntos Exteriores de Corea, que constituye actualmente la base institucional para la diplomacia coreana con los países latinoamericanos (Ministerio de Asuntos Exteriores de Corea, 2009). Previo a este hecho, todos los asuntos relacionados con América Latina eran competencia de la Dirección General de Asuntos de América (*American Affairs Bureau*), por lo que la diplomacia con la zona latinoamericana quedaba a la sombra de la que se llevaba a cabo con Estados Unidos y Canadá.

Sin embargo, Colombia no se benefició de este cambio debido al clima de inseguridad producto de la guerra interna que afectaba las decisiones relacionadas con las visitas de los funcionarios de alto nivel de Corea a Colombia. Además, Colombia fue excluida de la esfera de interés del Gobierno coreano, por no contar con un número importante de inmigrantes coreanos, como si ocurría con Brasil, Argentina, México, Paraguay y Guatemala.

A pesar de ello, la participación de Colombia en la Guerra de Corea permitió un intercambio limitado gracias a las visitas de personalidades de la Asamblea Nacional y del sector militar. En particular, continuaron las visitas de funcionarios colombianos de alto nivel, gracias a la invitación del Gobierno coreano, que más que ser actividades sustanciales para discutir y acordar asuntos concernientes a ambos países, permitieron mantener las relaciones tradicionales de cooperación bilateral.

Evolución de las relaciones diplomáticas y comerciales entre Corea y Colombia

El Gobierno coreano utiliza términos especiales para definir las relaciones bilaterales con los principales países de su interés. La “Asociación Estratégica de Cooperación” está en la segunda categoría, precedida por la “Alianza Estratégica” (*Strategic Alliance*) con los Estados Unidos, y hasta enero de 2010 Corea había concertado vínculos de Asociación Estratégica de Cooperación con tan solo tres países: China, Rusia y Vietnam.

Con motivo de la visita de Estado del presidente Santos de Colombia a Corea en septiembre del año 2011, las relaciones diplomáticas con nuestro país se elevaron a la categoría de Asociación Estratégica de Cooperación.

En el año 2005 Corea estableció relación de “Asociación Estratégica” (*Strategic Partnership*) con México, mientras que con Brasil, Argentina y Chile fijó en el año 2004 la “Asociación Amplia y Cooperativa para la Prosperidad del Siglo XXI” (*Comprehensive Cooperative Partnership for Common Prosperity in the 21st Century*). Con Perú, por su parte, en el año 2012 estableció una “Asociación Amplia y Estratégica” (*Comprehensive Strategic Partnership*).

Incremento del volumen del comercio y la inversión (2006–2013)

Desde el 2006, y durante tres años consecutivos, el comercio entre Corea y Colombia se mantuvo entre los USD\$1.100 y los USD\$1.200 millones anualmente. En el año 2011, el volumen de comercio se elevó a USD\$2.000 millones, pero en el año 2013 disminuyó a USD\$1.500 millones debido a la recesión de la economía mundial.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

TABLA 4
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE COREA A COLOMBIA
(2007-2013) (UNIDAD: MILLONES USD\$).

Año	Exportación	Importación (B)	Balanza comercial (A)-(B)	Volumen total de comercio (A+B)
2006	913	206	707	1.119
2007	1.121	116	1.005	1.237
2008	1.091	143	948	1.234
2009	797	125	672	922
2010	1.388	432	956	1.820
2011	1.615	381	1.234	1.996
2012	1.468	415	1.053	1.883
2013	1.342	206	1.136	1.548

Nota: Elaboración propia a partir de fuentes diversas¹¹.

De igual forma, la inversión de Corea en Colombia, por años incipiente, se incrementó hasta alcanzar los USD\$20 millones en el año 2005. Tiempo después mostró ciertos altibajos y en el año 2010 aumentó al registrar USD\$38 millones, y una cifra cercana a los USD\$100 millones en el 2011. Con respecto a la inversión de Colombia en Corea, no existen estadísticas puntuales, pero su monto es muy limitado.

No cabe duda de que las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio, iniciadas en diciembre del año 2009, han influido enormemente en el aumento de la inversión de Corea en Colombia. Entre las empresas coreanas ha surgido un verdadero “boom” por incursionar en el mercado de Colombia. De acuerdo con los datos reportados por la Embajada de Corea en Colombia, hasta finales del año 2010, 14 empresas coreanas se habían establecido en el país por medio de una sucursal u oficina local. Este número se amplió hasta sumar 36 empresas a fines de 2013. Entre ellas se cuentan grandes empresas como: Hyundai, Daewoo Engineering

11 Ídem.

& Construction, GSE & C, POSCO, Hyundai Engineering y Samsung C & C, quienes han establecido sus oficinas en Bogotá en búsqueda de oportunidades de negocios en el sector público.

Visitas recientes de alto nivel e incremento del número de empresas coreanas en el mercado colombiano (2009-2013)

A partir de 2009 aumentó notablemente el número de visitas de personalidades de altos cargos del gobierno coreano. Solo en dicho año, visitaron el país los viceministros del Ministerio de Conocimiento y Economía, del Ministerio de Estrategia y Finanzas y del Ministerio de Asuntos Exteriores. También se dio cita en Colombia el director del Servicio Aduanero, cuyo cargo es equivalente al de viceministro, con el objeto de discutir la modernización del sistema de trámites aduaneros. En el año 2012 tuvo lugar la visita del presidente Lee Myung-bak, la primera realizada por un mandatario coreano durante los cincuenta años de trayectoria diplomática entre Corea y Colombia. También viajó a Colombia el ministro de Asuntos Exteriores Kim Sung-hwan, siendo esa también la primera visita efectuada por un ministro de Asuntos Exteriores de Corea. Con esto, Colombia pasó a ocupar un como eje principal de la diplomacia coreana en la zona latinoamericana.

Por parte de Colombia también se observa un incremento en las visitas oficiales de alto nivel a Corea del Sur. En 2008 visitaron el país asiático el ministro de Asuntos Exteriores, el ministro de Minas y Energía y el ministro de Comunicaciones. En el periodo 2009-2010 lo hicieron varios miembros del gabinete ministerial colombiano, entre ellos el ministro de Comercio, Industria y Turismo. En el año 2011, el presidente Juan Manuel Santos realizó una visita de Estado al país asiático a la que, además de la delegación presidencial, acudieron siete ministros y viceministros. A medida que las visitas de los ministros de Colombia se hicieron más frecuentes, llegó a correr el rumor entre los miembros de gabinete colombiano que si no visitaban Corea podían quedar aislados en el Consejo de Ministros. En 2012 tuvo lugar la visita oficial del vicepresidente Angelino Garzón, y de cinco ministros y viceministros. Las relaciones entre los dos países evolucionaron rápidamente, tanto que en 2012, en una reunión interna para evaluar las actividades diplomáticas anuales, María Ángela Holguín, ministra de Relaciones Exteriores

de Colombia, denominó a Corea como el país que mantuvo las relaciones bilaterales más activas con Colombia¹².

Desde el año 2011, no solo se ha dado una activa afluencia de funcionarios de alto nivel, sino también de delegaciones privadas y gubernamentales. Según los datos registrados por la Embajada de Corea en Colombia, desde 2011 y hasta 2013, numerosas delegaciones visitaron Colombia bajo el apoyo de la Embajada de Corea (53 visitas en 2011, 64 en 2012 y 86 en 2013). Por parte del Gobierno colombiano viajaron a Corea 26 delegaciones en el 2012 y 29 en el 2013.

Acuerdos intergubernamentales y MOU interinstitucionales

El fortalecimiento de las relaciones políticas y económicas del país con Corea ha sentado las bases para la firma de diferentes acuerdos. Cabe destacar el Convenio para la Promoción y Protección de Inversión en 2010, el Convenio para Evitar la Doble Tributación, firmado también en el 2010 y el Tratado de Libre Comercio-TLC firmado en el 2013.

El Tratado de Libre Comercio-TLC tiene un sentido estratégico, al elevar las relaciones de ambos países a un nivel de cooperación sustancial. Desde diciembre de 2009, cuando se iniciaron las conversaciones, se realizaron siete rondas oficiales de negociación y, finalmente, en febrero de 2013 se firmó el TLC¹³. Una vez entrado en vigor se espera que el volumen comercial entre ambos países, cuya dimensión actual oscila entre los USD\$1.500 y USD\$2.000 millones, alcance el nivel del intercambio comercial equivalente al que existe entre Corea y México o Corea y Chile; además, de un aumento significativo de la inversión directa coreana en Colombia, cuyo nivel actual alcanza los USD\$150 millones.

12 Comentario de la directora del Departamento de Asuntos Asiáticos y la Región del Pacífico del Ministerio de Relaciones Exteriores, Sandra Salamanca.

13 La negociación del TLC incluyó un capítulo de inversión. Por ende fue necesaria la puesta en vigor por separado del Convenio para la Promoción y Protección de Inversión. En cuanto al Convenio para Evitar la Doble Tributación, los trámites por parte del gobierno de Corea ya concluyeron, mientras que por parte de Colombia ya finalizó la aprobación del Congreso y el Tribunal Constitucional se encuentra en proceso, por lo tanto, entrará en vigor una vez el Gobierno colombiano informe a su contraparte coreana sobre la culminación de sus trámites.

Para que el presente tratado entre en vigor se requiere de ciertos procedimientos internos en los dos países. Corea ya informó al Gobierno de Colombia sobre la aprobación de la ratificación del TLC Corea-Colombia en la Asamblea Nacional el 29 de abril de 2014. Sin embargo, en Colombia la aprobación del Congreso se vio atrasada debido a las Elecciones Parlamentarias y las Elecciones Presidenciales en el año 2014. El acuerdo fue aprobado por el Congreso en diciembre de 2014 y se encuentra pendiente la revisión de la Corte Constitucional.

Desde el 2010 y hasta 2013 se firmaron también 36 acuerdos y memorandos de entendimiento-MOU entre instituciones y organizaciones. Especialmente, en septiembre de 2011, con motivo de la visita del presidente colombiano Juan Manuel Santos a Corea, se firmaron 10 MOU en los sectores público y privado, e incluso se ratificó el MOU de establecimiento de la Consulta Política de Alto Nivel entre ambos países (Ministerio de Asuntos Exteriores de Corea, 2012). Además, desde junio de 2014 están en proceso varios acuerdos y MOU bilaterales, entre los que destacan el MOU para promover la Cooperación Fiscal, el MOU para la Cooperación del Orden Público, el Acuerdo para la Inspección sobre los Seres Marítimos, el MOU para la Cooperación entre el Servicio Nacional para el Desarrollo de Recursos Humanos-HRD de Corea y el Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena) de Colombia y el Acuerdo sobre el Reconocimiento Recíproco y de Licencia de Conducir.

Establecimiento de la oficina de KOICA en Colombia y la asistencia al desarrollo no-reembolsable

La asistencia al desarrollo no-reembolsable de parte de Corea del Sur a Colombia superó por primera vez el millón de dólares en el año 2008, y aumentó a gran escala después de establecida la oficina de la Agencia de Cooperación Internacional de Corea-KOICA, en Bogotá y la inclusión de Colombia entre los 26 países de prioridad para la Asistencia Oficial para el Desarrollo-AOD. En el año 2010, el valor total de la ayuda al desarrollo no-reembolsable, proporcionada por Corea, alcanzó los USD\$ 6,4 millones y desde 2011 hasta 2014 continúan estas subvenciones anuales, las cuales oscilan entre los USD\$4 millones y los USD\$7 millones.

En 2014 seis proyectos del programa AOD en América Latina estaban en marcha, de los cuales, el mayor es la construcción del Centro Amistoso de Rehabilitación Integral-CRI, destinado a los soldados y policías heridos por las minas terrestres. Aparte de este tipo de apoyo bilateral, el Gobierno coreano, en conjunto con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo-PNUD y la Agencia de la ONU para los Refugiados-ACNUR, está realizando el programa de asistencia para el reasentamiento de refugiados nacionales y el programa de apoyo para el empleo y el emprendimiento laboral para las clases de bajos ingresos. Asimismo, está llevando a cabo el proyecto público y privado de digitalización y conservación del patrimonio documental e histórico de la Biblioteca Nacional.

Establecimiento de la oficina del Banco de Exportación e Importación de Corea y la asistencia financiera

En diciembre de 2011, la oficina del Banco de Exportación e Importación de Corea (Korea Eximbank), que dirige los proyectos del Fondo de Cooperación para el Desarrollo Económico-EDCF, se trasladó de Panamá a Bogotá. Esta oficina cubre todos los proyectos relacionados con América Central y América del Sur, y su traslado fue una decisión que refleja la relevancia del país en el programa de asistencia reembolsable de Corea a América Latina y la ubicación estratégica de Colombia.

Actualmente Korea Eximbank está impulsando el proyecto de capacitación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación-TIC en Colombia, el cual cuenta con un respaldo de aproximadamente USD\$30 millones de préstamos concesionales. La empresa coreana LG CNS participa en este proyecto y actualmente está realizando las obras de construcción de los centros regionales para la innovación en cinco regiones de Colombia. Una vez construidos estos centros, el Gobierno colombiano va a realizar los cursos de formación para los maestros y profesores colombianos de las escuelas primarias, secundarias y superiores. Además, Eximbank autorizó un re-préstamo de unos USD\$50 millones y está ofreciendo créditos a las empresas colombianas importadoras de productos coreanos.

Factores que impulsaron el cambio de las relaciones bilaterales

Por parte de Corea

Entrando en el siglo XXI, Corea empezó a fortalecer la diplomacia de Cumbres con América Latina, aumentando los intercambios económicos, comerciales y culturales. Con motivo de la visita del presidente Roh Moo-hyun a Argentina, Brasil y Chile en noviembre del año 2004, las relaciones diplomáticas entre Corea y América Latina-las cuales se habían limitado meramente a las relaciones tradicionales de cooperación y amistad-se ampliaron hasta los sectores reales. Estos cambios se aceleraron con las visitas del presidente Roh a México y Costa Rica en septiembre de 2005 y las giras oficiales del presidente Lee Myung-bak a Perú y Brasil en noviembre de 2008, a Panamá y México a fines de junio y principios de julio de 2010 y su subsiguiente visita a Colombia y Chile, con motivo de la participación en la Cumbre del G-20 celebrada en Los Cabos, México, en junio de 2012 y en la Cumbre del Medioambiente Río 2012 (Río+20). Como consecuencia, América Latina emergió como punto de interés para los coreanos. Tan solo en 2010, año en el que me desempeñé como Director General para América Latina del Ministerio de Asuntos Exteriores de la República de Corea, tuvieron lugar dieciséis reuniones presidenciales de manera tanto bilateral como multilateral con los países de América Latina y del Caribe.

La inversión y el comercio de Corea hacia América Latina representaba menos del 3% del total del comercio, sin embargo, en el año 2011 acaparó el 5,6% del volumen total de comercio (USD\$60.300 millones) y el 7,8% del total de la inversión externa acumulada en el periodo 1968-2011 (USD\$6.600 millones). Asimismo, en 2011 las licitaciones en proyectos de obras públicas en la región latinoamericana alcanzaron el 11% (USD\$6.600 millones de dólares), lo cual contribuyó a un incremento significativo de la importancia de la región de América Latina en la diplomacia coreana.

Por otro lado, con la entrada en vigor del TLC con Chile en abril de 2004-el primer acuerdo de esta envergadura en ser ratificado con un país latinoamericano-y del TLC con Perú en agosto de 2011, llevó a que Chile y Perú se convirtieran en países estratégicos para Corea en la zona latinoamericana. A partir del inicio de las negociaciones para el TLC entre Corea

y Colombia en diciembre de 2009, se incrementó el interés del Gobierno coreano y el sector privado hacia este último país.

Por parte de Colombia

Con relación a las razones que contribuyen al lugar que ocupa hoy Colombia, como eje importante de la diplomacia coreana en Latinoamérica, cabe reconocer que si bien influyeron los factores antes mencionados, a lo largo de la historia ha pesado mucho más la situación de guerra interna de Colombia. Aun cuando actualmente el Gobierno colombiano está negociando en La Habana, Cuba, con las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia-FARC¹⁴, la mayor fuerza guerrillera en el país, esta situación y la inseguridad social han limitado las visitas de los altos funcionarios extranjeros a Colombia, lo que va en detrimento de la evolución de las relaciones exteriores.

Sin embargo, la influencia de las guerrillas armadas en Colombia ha disminuido significativamente, reduciéndose sus bases en las fronteras con Ecuador y Venezuela y las regiones de la costa del Pacífico. Por consiguiente, ahora es posible acceder a mayor parte del territorio colombiano y se están recuperando las actividades económicas en algunas zonas que en el pasado eran imposibles. Gracias a ello empezó a ingresar la Inversión Extranjera Directa-IED a Colombia, registrándose un volumen anual de USD\$15.000 millones en los tres últimos años. Paralelamente, las agencias internacionales de calificación crediticia han elevado el ranking de Colombia al de país apto para la inversión.

Por otra parte, el gobierno colombiano ha decidido darle una mayor prioridad estratégica a sus relaciones con Asia, en particular luego del comienzo del Gobierno del presidente Santos, que se posesionó en agosto del año 2010. El Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, en su informe interno reveló que el país tiene presencia diplomática en tan solo siete países de Asia,

14 Las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia-FARC, organizadas en el año 1964, fundamentan su lucha armada en la ideología izquierdista. Al finalizar el siglo XX, el número de militantes estaba entre los 20.000, pero fue reducido drásticamente a unos 7.000-8.000 como resultado de la Política de Seguridad Democrática del presidente Uribe (2002-2008) y las activas operaciones anti-terroristas del presidente Juan Manuel Santos. Actualmente, las FARC operan en la región del sur, la selva occidental y las montañas de Colombia, y no reciben el apoyo de los colombianos debido a sus actividades terroristas y el narcotráfico.

mientras que Brasil, México, Argentina y Chile tenían más de 10 representaciones. Asimismo, la exportación de Colombia a dicho continente representa solamente entre el 8 y 9 % de la exportación total en comparación con Chile, Perú y Argentina, que cuentan con más del 15 %. Al mismo tiempo, este informe señaló que Colombia tiene que tener en cuenta la importancia de la zona asiática en su política exterior (Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, 2012).

La presencia diplomática de Colombia en Asia se ha incrementado desde entonces con la inauguración de tres misiones adicionales. A junio de 2014, Colombia contaba con embajadas en 10 países de Asia (Corea del Sur, Emiratos Árabes Unidos, India, Indonesia, Israel, Japón, Líbano, Malasia, China y Tailandia). Se percibe que Colombia está reduciendo el número de diplomáticos que despacha a Europa para enviarlos a Asia. Habiendo firmado el TLC con Corea, Colombia está negociando con Japón para suscribir otro acuerdo de gran envergadura, mientras que con China acaba de concluir el estudio de viabilidad¹⁵. En tanto, está impulsando también una activa estrategia para incursionar en el mercado asiático a través de sus esfuerzos para ingresar en el APEC.

Más allá de esto, el gobierno colombiano ha mencionado en repetidas ocasiones la importancia de mirar a Corea como un modelo de desarrollo económico. Cada vez que se menciona la reforma del sistema educativo de Colombia, el presidente Juan Manuel Santos comenta los exitosos ejemplos de la educación coreana. Es importante destacar igualmente que el TLC Corea-Colombia fue el primero que empezó a negociar Colombia con un país asiático. Consecuentemente, el gobierno colombiano y su pueblo tienen muchos deseos de aprender de la experiencia coreana. Los colombianos se sienten orgullosos de que Corea, que era un país pobre y pequeño cuando mandó sus fuerzas militares para ayudarlo en la Guerra de Corea, sea considerado actualmente como un modelo ejemplar de desarrollo a nivel mundial.

15 En la actualidad solo la contraparte China concluyó el estudio. Colombia aún no lo ha llevado a cabo debido a las presiones de algunos sectores que han controvertido la posible negociación del tratado comercial con China.

Conclusiones

Las relaciones entre Corea y Colombia germinaron con la participación de Colombia como parte de las tropas aliadas de la ONU en la Guerra de Corea, mucho antes del establecimiento en 1962 de los vínculos diplomáticos entre ambos países. La participación colombiana en el mencionado conflicto bélico ha sido un factor que ha fomentado el fortalecimiento de los lazos entre los dos pueblos y ha sido el cimiento sobre el cual se han apoyado las relaciones gubernamentales bilaterales.

Sin embargo, desde el establecimiento de los lazos diplomáticos hasta el periodo 2006-2008, los vínculos bilaterales se limitaron a la relación tradicional de cooperación y amistad, es decir, se mantuvo el statu quo. Esto se explica por la necesidad de resolver los asuntos internos de primer orden. En el caso de Corea, estaba concentrada en tomar la delantera en la confrontación con Corea del Norte y desplegar sus actividades diplomáticas con las cuatro potencias en pro de su seguridad nacional. Colombia, por su parte, centró su atención en el fortalecimiento de su poder nacional, manteniendo la seguridad nacional y protegiendo su soberanía en medio de la guerra interna que se libra con la guerrilla armada.

Esta situación empezó a cambiar por el aumento del volumen de comercio e inversión y el intercambio activo de altos funcionarios en el periodo 2006-2008 y se observaron cambios sustanciales con el inicio de las negociaciones del TLC en el año 2009. Además, la elevación de las relaciones bilaterales al nivel de “Asociación Estratégica de Cooperación” en 2011 con motivo de la visita de Estado del presidente Juan Manuel Santos a Corea y la subsiguiente visita del presidente Lee Myung-bak a Colombia en el año 2012, permitieron que los vínculos entre ambos países alcanzaran su punto máximo desde el establecimiento de las relaciones diplomáticas.

Asimismo, la agenda bilateral para la cooperación entre ambos países, que en el pasado estaba limitada a los ámbitos de comercio e inversión, empezó a ampliarse con rapidez hasta abarcar los sectores de medioambiente, infraestructura urbana, industria de defensa, cultura, intercambio cultural-académico, policía, fiscalía, finanzas y ciencia y tecnología. En los últimos tres años las empresas coreanas obtuvieron la licitación de tres obras públicas en Colombia, cuya dimensión alcanzó los USD\$300 millones. Se espera un nuevo impulso en las relaciones entre ambos países en 2015, año en que se estima entre en vigor el TLC Corea-Colombia.

Teniendo en cuenta el hecho de que Colombia se retrasó unos 10-20 años en comparación al desarrollo logrado por Corea, hay muchas áreas en las que este país asiático puede contribuir y cooperar en aras del crecimiento colombiano. En particular, el medioambiente, la infraestructura urbana, el gobierno electrónico, la sanidad, el procesamiento de alimentos y la industria de defensa, entre otras, son las áreas que ofrecen grandes oportunidades de cooperación. Además, el vínculo emocional entre los dos pueblos con motivo de la participación de Colombia en la Guerra de Corea es el factor más decisivo en las relaciones bilaterales en el futuro. Por lo tanto, es evidente la importancia de gestionar debidamente y ampliar la magnitud de este invaluable patrimonio intangible a nivel diplomático.

Referencias bibliográficas

- Archivo Nacional de Corea (s.f.). *Historia de los emigrantes coreanos en América Latina*. Seúl, Corea.
- Centro para la Cooperación Corea-Latinoamérica en Energía, Recursos Naturales e Infraestructura (2014). *Actualidad del Comercio de Corea en América Latina*.
- Cha, Kyung-mi (2006). *Colombia y la Guerra de Corea*. Asociación de Estudios Latinoamericanos en Corea.
- Kwon Ki-soo (1996). *La Guía sobre Colombia*. Centro de Información Regional del Instituto de Política Económica Internacional-KIEP.
- Ministerio de Asuntos Exteriores de Corea (2004). *Información General de Colombia*. Seúl, Corea.
- Ministerio de Asuntos Exteriores de Corea (2006). *Información General de Colombia*. Seúl, Corea.
- Ministerio de Asuntos Exteriores de Corea (2009). *La historia de la diplomacia coreana durante 60 años*. Seúl, Corea.
- Ministerio de Asuntos Exteriores de Corea (2012). *Información General de Colombia*. Seúl, Corea.
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia (2012). *Implementación de la Estrategia de Inserción de Colombia en Asia Pacífico 2011-2014*. Bogotá, Colombia.

CAPÍTULO 2

DE LA POBREZA A LA CIMA DE LA ECONOMÍA DE LA INNOVACIÓN. LA CULTURA EMPRESARIAL COREANA

Natalia Ruiz Morato

Introducción

Este capítulo tiene como propósito presentar a la comunidad empresarial colombiana, y a los sectores público y académico, la fantástica evolución y las transformaciones económicas y sociales de la República de Corea, las cuales lograron posicionarla como una economía de la innovación.

En ese contexto, se hará énfasis en elementos de la cultura empresarial coreana y en los escenarios comerciales interesantes para los empresarios colombianos, con la finalidad de destacar que la economía de la innovación del país asiático es un factor potencial y determinante para las relaciones comerciales y de cooperación bilateral entre la República de Colombia y la República de Corea, en desarrollo de la *Asociación Estratégica de Cooperación* acordada entre los dos países.

La metodología aplicada para abordar esta temática fue el análisis de fuentes primarias y secundarias y las entrevistas a funcionarios de *Korea Trade-Investment Promotion Agency* – KOTRA y a empresarios coreanos, como también estuvo basada en la experiencia personal vivida en Corea del Sur.

En la parte inicial del capítulo se resaltan los principales cambios estructurales que realizó Sur Corea en su Sistema Nacional de Innovación Tecnológica y en la relación simbiótica entre Estado, Empresas y Universidades que

logró ubicar a este país en el paradigma de la economía de la innovación y en el liderazgo mundial, luego de vivir situaciones internas muy complicadas.

La segunda temática abordada es la actualidad surcoreana en la “Economía Creativa”, el ambiente de negocios internacionales y las Zonas Francas Económicas enfocadas a la cooperación internacional empresarial en Investigación y Desarrollo para la creación de nuevos negocios.

Por último, teniendo en cuenta estos escenarios de desarrollo tecnológico surcoreano, se describe la cultura empresarial de este país y se presentan recomendaciones para la interacción cultural de negocios a ser tomada en cuenta por el empresario colombiano en sus relaciones con empresarios de Corea del Sur, puerta de entrada a los mercados asiáticos.

De la pobreza a la cima de la economía de la innovación

Una característica fundamental de la República de Corea, que debe ser considerada al momento de incursionar en este país asiático, es que se trata de una sociedad que ha logrado posicionarse como economía de la innovación en menos de 30 años.

Este es un hecho muy importante y calificado por algunos de milagro económico. A nivel nacional, los coreanos están orgullosos de su desarrollo, el cual es producto de grandes sacrificios colectivos, de la creatividad industrial, de su cultura confuciana y del liderazgo estatal. Para la comunidad internacional, Corea del Sur es un caso sin precedentes que hizo grandes aportes a la teoría económica del desarrollo y a una nueva valoración del rol del Estado en la dirección de la economía¹ (Page, 1994), es decir, es un país que desafió la sabiduría occidental neoliberal y las instituciones democrático-occidentales.

Contexto sesenta años atrás

Para ponerlo en perspectiva, sesenta años atrás, este país quedó devastado por la Guerra de Corea, más pobre que los países pobres del continente africano y no disponía de recursos naturales extractivos, por lo que poca fe se tenía

1 El Banco Mundial realizó varias convenciones y publicaciones relacionadas con el Milagro Asiático, en las cuales se aceptó el rol fundamental del Estado en la dirección de la economía.

en su recuperación y consolidación económica. Antes de los años sesenta su Producto Interno Bruto-PIB era de USD\$1.1 billones, con un PIB per cápita de USD\$80 y un volumen de exportaciones de USD\$33 millones; sus principales productos de exportación eran las pelucas² y los contrachapados y no tenía ninguna presencia en las principales organizaciones internacionales.

En contraste con el panorama de esos años, Corea es hoy día un país democrático estable y un Estado social que garantiza todos los servicios propios de un Estado de bienestar a sus ciudadanos. Se ha convertido en uno de los líderes de la escena económica internacional tecnológica, con un ingreso per cápita de USD\$ 34.775 (Fondo Monetario Internacional, 2014), rápido crecimiento económico, en un promedio de 7% anual, e impresionantes récords en innovación (Noland 2014). Pasó de una producción industrial de pelucas a ser una de las principales industrias productoras de memoria dinámica de acceso aleatorio (DRAM, por su sigla en inglés), industria del acceso múltiple por división de código (CDMA, por su sigla en inglés) e industria de los celulares (Hong, 2009).

El liderazgo de Corea del Sur a nivel internacional se pone también en evidencia por su membresía de la Organización Económica para la Cooperación y el Desarrollo-OECD desde 1996, y del G-7 desde el año 2010, sin ser miembro. Fue el primer país asiático en ser anfitrión de la cumbre del G-20 (Noland, 2014).

¿Cómo fue posible este milagro económico con grandes cambios vertiginosos y exitosos? La literatura especializada sobre el caso surcoreano identifica varias etapas que fueron acertadas en sus cambios estructurales, dado que le permitieron lograr una economía de la innovación. La primera que se reconoce es el autoritarismo estatal de Park-Chung Hee y su intervención en la economía a través de sus planes quinquenales, acompañados de instituciones disciplinadas y de la generación de crisis para la actualización de habilidades de adaptación y capacidad de respuesta institucional. Según el Banco Mundial (1994), los planes quinquenales fueron políticas precisas para la locación eficiente de recursos, para la acumulación rápida y para el alto crecimiento en la productividad.

Lo anterior se presenta en la figura 1, que muestra la evolución de las etapas de desarrollo en Corea del Sur:

2 Para sobrevivir, tuvieron que recurrir al cabello de las mujeres.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

FIGURA I
ETAPAS DE DESARROLLO EN LA ECONOMÍA SUR COREANA.

1950s	1960s	1970s	1980s	1990s	2000s
Ayudas, producción intensiva de trabajo	Imitación simple de tecnología importación de viejas máquinas	Industria pesada con innovaciones pequeñas	I&D Desarrollo de nuevos productos	I&D intensivo aumentando la innovación científica del producto	Frontera innovativa
Tradicional	Actualización por imitación		Actualización por innovación		Economía de la innovación “Crecimiento Ontensivo”
Economía Agricultural	Estrategia de industrialización por sustitución de exportaciones		Transición a la economía de la innovación. Sustitución por exportaciones		

Nota: Hong 2009. (Traducción del autor).

Como se evidencia, desde 1960 se ha tenido como política estatal transversal la expansión de la fuerza laboral con altos niveles de educación, enfocados a la adopción de tecnología. Esta estrategia de desarrollo a largo plazo logró reducir la inequidad en el ingreso de los ciudadanos surcoreanos.

Para reafirmar el papel del Estado en las primeras décadas, cuando comenzó el modelo del “*catch up period*” (Hong, 2009; Gerschenkron, 1968), el gobierno autoritario de Park fue el centro del desarrollo, lo que motivó o forzó a sus ciudadanos a seguir sus planes de desarrollo.

El rol del gobierno de Park consistió en controlar las instituciones financieras, la ubicación de los recursos y los precios internos, es decir, el Estado decidía en qué se invertía. Sus decisiones acertadas fueron la adopción de políticas de promoción de exportaciones, de fomento³ de la industria privada, para que se construyeran capacidades tecnológicas. Para lograr este

3 Aunque la expresión técnica es “políticas de fomento”, la particularidad el caso surcoreano fue el liderazgo autoritario del Gobierno de Park que presionó a las industrias para que desarrollaran su propia tecnología.

modelo industrial, el presidente Park entendió que debía invertir en la más alta educación de su fuerza de trabajo y construyó el consumo interno para lograr altas tasas de ahorro.

En las décadas del setenta y el ochenta, la principal estrategia industrial liderada por el Estado surcoreano se enfocó en la imitación de técnicas maduras de la industria de maquinaria pesada con pequeñas innovaciones. A diferencia de los conocidos Tigres Asiáticos (Hong Kong, Singapur y Taiwán), la estrategia de Corea del Sur fue la creación de su propia industria nacional gracias al apoyo de la subcontratación con los “Fabricantes del Equipo Original” (OEM por su sigla en inglés). En estas décadas, el Gobierno de Park decidió promocionar grandes empresas para contrarrestar el mercado local pequeño, por lo cual en este periodo emergen los *Chaebol*⁴ (재벌), hoy en día conocidos como los grandes conglomerados económicos surcoreanos. Estos son: Samsung, Hyundai, LG, Posco, Grupo SK, Grupo CJ, Lotte, Hanwha, Hajin, Kumho Asiana Group, Daewoo Group y Doosan.

Los grandes *Chaebol* nacieron como una concepción del gobierno surcoreano para crear grandes industrias manufactureras, quien les ofreció subsidios estatales y préstamos de bajo interés, y además adoptó políticas de industrialización a través de la estrategia de sustitución por exportación, lo que a la postre dio como resultado que los *Chaebol* lograran ser industrias exportadoras altamente competitivas internacionalmente en los sectores de la industria pesada⁵ (Hong, 2009). En la actualidad, son empresas que han logrado ser multinacionales líderes en el sector de astilleros, automóviles, semiconductores, alta tecnología y servicios (Noland, 2014).

4 *Chaebol* significa negocio de familia. No se desconoce que la estrategia del gobierno surcoreano de los *Chaebol* ha suscitado grandes debates y críticas al interior de la sociedad surcoreana, dado que el gobierno escogió las empresas ganadoras y no es una estrategia democrática y justa socialmente (Chang, 2010).

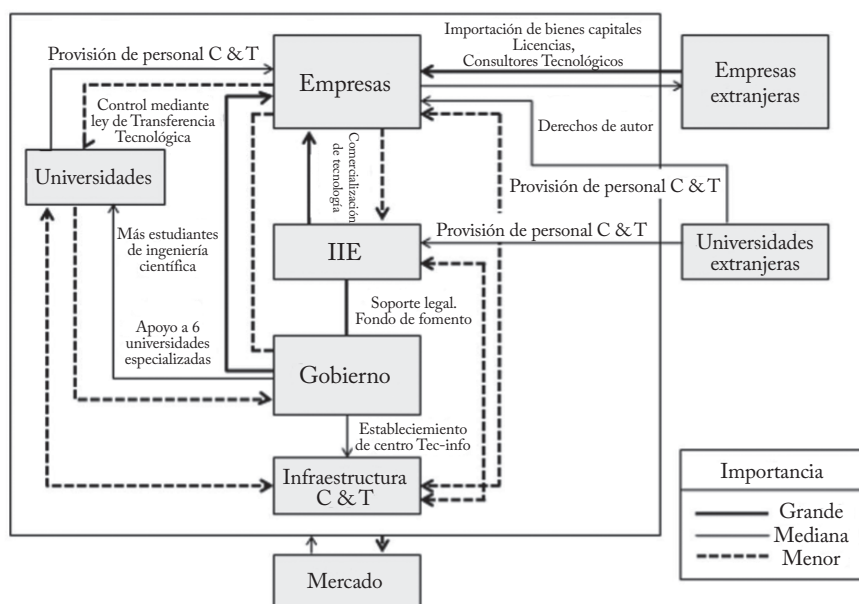
5 Cuando el gobierno de Park Chung-hee determinó esta estrategia de industrialización enfocándose en la industria pesada en la década de los setenta, recibió críticas de los observadores económicos internacionales, los cuales afirmaban que era erróneo enfocarse en la industria pesada (Shin, 2002).

Acción colaborativa entre Estado, universidades y empresas

Lo descrito se evidencia en el Sistema Nacional de la Innovación Tecnológica, donde se comenzó a crear la triada colaborativa entre Estado-Universidades y Empresas bajo el fuerte y activo liderazgo estatal. El Estado garantizaba la infraestructura y calidad de Universidades Tecnológicas enfocadas en Ingeniería, lo cual fomentaba a las empresas para llevar a cabo sus procesos tecnológicos. Además, el Gobierno creó los Institutos de Investigación, que son el epicentro del Sistema, los cuales contribuyeron significativamente a mejorar la capacidad tecnológica nacional, especialmente de las empresas débiles tecnológicamente.

En este periodo de desarrollo, las empresas también adquirieron tecnología por la importación de bienes de capital, licencias e ingeniería inversa, lo cual igualmente se debió a que el Estado restringió la Inversión Extranjera Directa, lo que permitió que las empresas aprendieran de transferencia tecnológica.

FIGURA 2
SISTEMA NACIONAL DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA DE COREA 1960-1970.



Nota: Lee, Keun et al. 2005.

Dado que el enfoque de este capítulo es mostrar la evolución de la economía surcoreana en innovación, a continuación se presenta la siguiente tabla, donde se explican los indicadores en investigación y desarrollo manejados por el Gobierno de Park en las primeras etapas de industrialización.

TABLA 5
INDICADORES DE I&D EN EL PROCESO DE IMITACIÓN DEL
PERIODO DE ACTUALIZACIÓN⁶ 1960 A 1970.

	1963	1965	1970	1975	1980
Gasto en I&D (billones en won)	1.2	2.1	10.5	42.7	211.7
Gobierno	1.2	1.9	9.2	28.5	109.
Privado	-	0.2	1.3	14.2	102.5
Gob. vs Privado	97 : 03	90 : 10	88 : 12	67 : 33	53 : 48
I&D / PNB	0.25	0.26	0.38	0.42	0.57
Número de investigadores	na	2,135	5,628	10,275	18,434
Gobierno	na	1,671	2,456	3,086	4,598
Universidades	na	352	2,011	4,534	8,695
Privados	na	112	1,159	2,655	5,141
Gasto en I&D Número de investigadores	na	967	1,874	4,152	11,486
Número de investigadores/ 1,000 habitantes	na	0.07	0.17	0.29	0.48
Número de empresas con institutos de Investigación	0	0	1	12	54

Nota: Hong 2009, traducción del autor.

Los resultados iniciales del periodo de industrialización y actualización tecnológica, se dieron gracias al liderazgo estatal que trajo como consecuencia el crecimiento del número de investigadores, no solo estatales, también universitarios y empresariales, la creación de diversos institutos de investigación y el aumento en la inversión en investigación y desarrollo-I&D.

La segunda etapa de industrialización, considerada por Corea del Sur para consolidarse como una economía de la innovación, se dio entre 1980 y 1990, estuvo influenciada por el asesinato de Park-Chung Hee el 26 de octubre

6 Este periodo es conocido como “*catch up period*”.

de 1979, la culminación de su gobierno autoritario y el ingreso a un sistema de gobierno democrático. Esta es otra característica importante. Contrario a lo que sucedió a muchas economías latinoamericanas, en la transición de dictaduras a democracias, Corea del Sur logró una transición exitosa, y consolidó una democracia madura, caracterizada por procesos de liberalización de la economía.

Ajuste al sistema de innovación en la década de los ochenta

En la década de los ochenta, Corea del Sur debió realizar ajustes a su Sistema Nacional de la Innovación Tecnológica, porque el aumento del proteccionismo en los países desarrollados llevó a que las empresas surcoreanas no pudieran adquirir fácilmente las tecnologías que necesitaban de las empresas extranjeras, por lo que no podían continuar con las estrategias que habían desarrollado en el periodo de imitación (Lee, 1999).

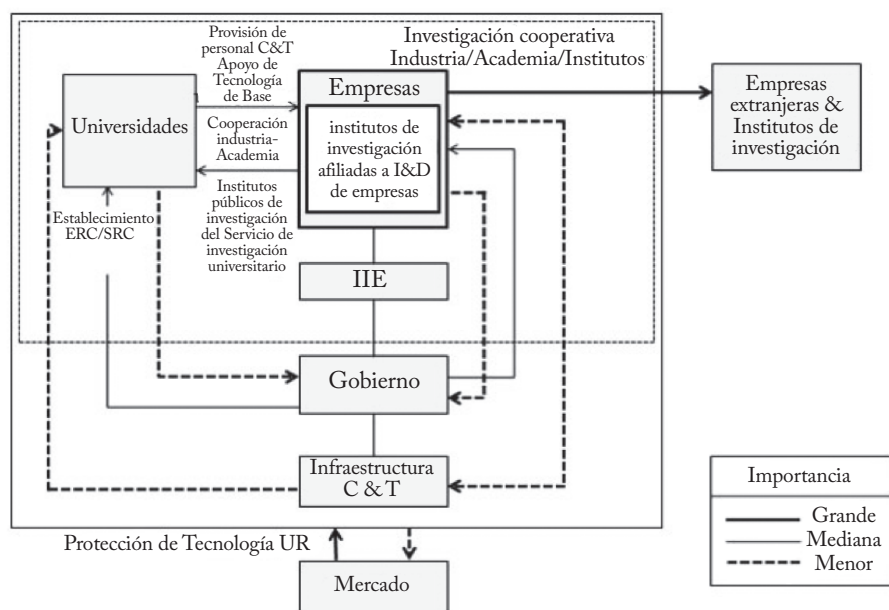
Además, claramente el Sistema Nacional de la Innovación Tecnológica debía cambiar, porque bajo un modelo de democracia occidental, los principios del Estado surcoreano resultaban distintos, y por lo tanto, la política tecnológica debió girar hacia políticas de liberalización de la industria y la economía. Es así como, el Gobierno desarrolló un apoyo indirecto (Lee, 1999). En este periodo de transición, en la década de los ochenta, la estructura industrial se fue transformando para pasar de intensiva en mano de obra a intensiva en I&D. En ese periodo tampoco se pudo desconocer que, gracias a lo logrado en el primer periodo de actualización industrial, las empresas tenían un saber aprendido y una experiencia acumulada para responder a todas las circunstancias descritas a nivel nacional e internacional.

El rol del nuevo Estado surcoreano, que comenzó con Chun Doo-Hwan y los demás gobiernos, se siguió orientando a la apertura de mercado impuesto por la Ronda Uruguay, y se enfocó en la reducción de toda intervención estatal. Su estrategia se enfocó en el desarrollo de una industrialización orientada hacia la innovación, el mejoramiento del ambiente de negocios y la infraestructura para el manejo de la Información (Lee et al, 2005).

En la década de los noventa el Estado surcoreano se enfocó en fortalecer los programas de I&D y en promocionar industrias intensivas en IT, con el objetivo de convertirse en un país líder en la innovación en el siglo XXI, lo

cual se concretó mediante la Ley del Desarrollo Industrial de 1986. En la figura 3 se aprecia una comparación del Sistema Nacional de la Innovación Tecnológica de 1960 a 1970 y el de 1980-1990:

FIGURA 3
SISTEMA NACIONAL DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA DE COREA 1980-1990.



Nota: Lee, Keun et al., 2005.

Como puede apreciarse, en el periodo 1980 a 1990 el Estado surcoreano redujo considerablemente su liderazgo, desreguló la transferencia de tecnología de fuentes extranjeras y ofreció medidas como exenciones de impuestos y financiación preferente (Lee, 2004). En la década de los ochenta las industrias surcoreanas habían logrado una capacidad tecnológica que se evidenció en la consolidación de las industrias de producción de memoria dinámica de acceso aleatorio (DRAM por su sigla en inglés), y la industria del acceso múltiple por división de código (CDMA por su sigla en inglés). Este nuevo Sistema Nacional de Innovación Tecnológica dio como resultado que las empresas diversificaran sus canales de transferencia de tecnología, y en 1996 más de dos mil empresas tenían laboratorios de investigación (Hong, 2009).

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

Siguiendo el hilo conductor de análisis de la primera etapa, la tabla 6 presenta los indicadores en investigación y desarrollo de los nuevos gobiernos democráticos de Corea del Sur entre 1980 a 1990.

TABLA 6
 INDICADORES DE I&D (INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO)
 EN EL PROCESO DE IMITACIÓN DE 1980 A 1990.

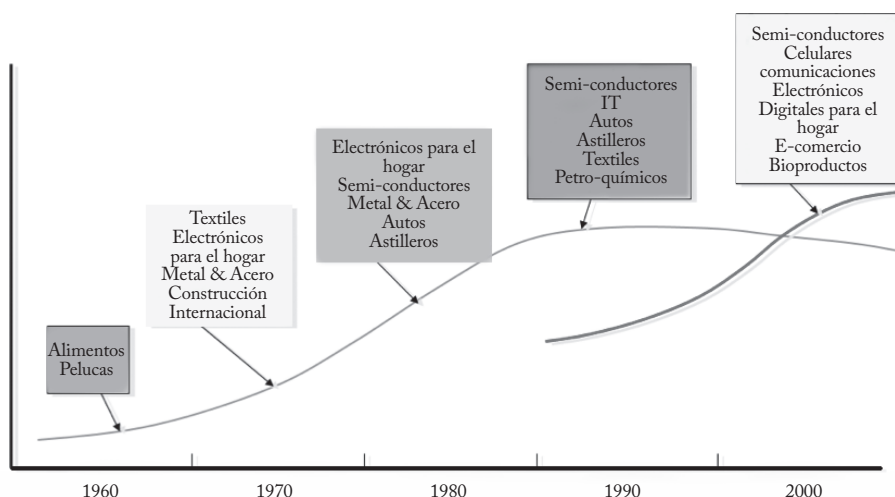
	1981	1982	1985	1990	1993
Gasto en I&D (bil.won)	293.1	457.7	1,155.2	3,210.5	6,153.0
Gobierno	127.8	188.9	231.3	510.5	1,039.0
Privado	165.3	268.8	923.9	2,700.0	5,114.0
Gov. vs Privado	45 : 55	41 : 59	20 : 80	16 : 84	17 : 83
I&D / PNB	0.64	0.88	1.58	1.95	2.33
Industria Manufacturera					
Gasto en I&D	111.8	182.3	688.6	2,134.7	3,596.6
I&D/Industria	0.67	0.62	1.51	1.96	252
Manufacturera en PNB					
Número de investigadores	20,718	28,448	41,473	70,503	98,764
Gobierno	5,065	6,129	7,542	10,434	16,068
Universidad	8,488	12,360	14,935	21,332	28,618
Privado	7,165	9,959	18,996	38,737	54,078
Gasto en I&D	14,149	16,089	27,853	47,514	62,300
Número de investigadores					
Número de investigadores/ 1,000 habitantes	0.54	0.72	1.01	1.64	2.24
Numero de Empresas con institutos de Investigación	-	-	183	966	1,690

Nota: Hong 2009, traducción del autor.

Claramente se evidencia el giro de los indicadores en el Sistema Nacional de Innovación Tecnológica, donde se destaca la adopción de la investigación de las empresas surcoreanas, quienes son las que más han venido invirtiendo en Investigación y Desarrollo, lo que a su vez explica el incremento del número de investigadores en institutos privados empresariales.

La evolución descrita explica el milagro económico surcoreano, que logró dar un gran salto, de exportar pelucas a la exportación de CDMA y de DRAM, pasar de la absoluta pobreza a convertirse en paradigma de la economía de la innovación. La figura 4 lo ilustra con claridad:

FIGURA 4
CAMBIOS EN LAS INDUSTRIAS LÍDERES Y LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES.



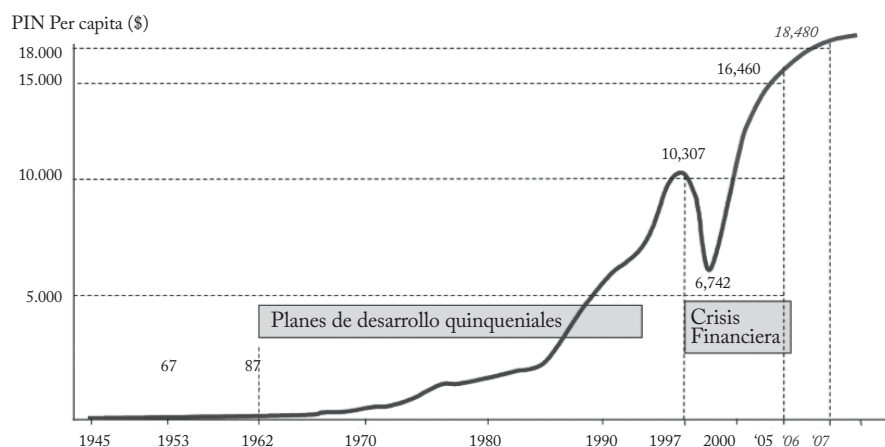
Nota: Hong (2009), traducción del autor.

Lo maravilloso del caso surcoreano no termina en estos profundos cambios. Corea del Sur, a pesar de la crisis financiera de 1997⁷, que evidenció las falencias regulatorias de su sistema financiero y prácticas corruptas en la gobernanza empresarial, realizó las reformas necesarias para superar la crisis y ajustar su andamiaje institucional de control financiero y empresarial. La recuperación de este país fue rápida, logrando mayores crecimientos eco-

7 La crisis económica de 1997 parecía darle la razón a Paul Krugman (1994) sobre el Debate del Milagro Asiático: "*It is only a Myth*", sin embargo, la gran capacidad de respuesta de Corea del Sur ante la crisis conlleva a seguir considerando este caso de desarrollo como excepcional.

nómicos en comparación con los previos crecimientos a la crisis⁸ como se evidencia en la siguiente figura:

FIGURA 5
CRECIMIENTO ECONÓMICO DE COREA DEL SUR DESDE 1945 A 2007



Nota: Hong 2009, traducción del autor.

Esta capacidad impresionante de respuesta del Estado y de su exitosa política pública, llevó a Corea del Sur a ocupar los primeros rankings mundiales, con el quinto puesto en reportes como el *Doing business Rank* (World Bank, 2014) y el puesto 25 en el *Global Competitiveness Report* de 2014. Estos reportes indican que Corea del Sur es un país excelente en ambiente macroeconómico, en infraestructura y en sistemas educativos, los que se combinan muy bien para lograr altos niveles de capacidad de innovación⁹ (World Economic Forum, 2014).

8 Por ejemplo, el PIB de 1996 era de USD\$10.000 en plena crisis, bajó a USD\$6.742 y al recuperarse, en 2006 había ascendido a USD\$16.460

9 No obstante, sigue siendo ineficiente comparativamente en sus instituciones, en su mercado laboral y en su sistema financiero (World Economic Forum, 2014).

En la cima de la Economía de la Innovación

Una característica especial del Sistema Nacional de Innovación de Corea del Sur es la relación simbiótica entre el Estado, las Universidades públicas y privadas, los Institutos de Investigación y las empresas, para lograr la generación de la investigación y el desarrollo tecnológico. Claramente este sistema retroalimenta el sistema educativo, las empresas y mantiene la sostenibilidad del crecimiento tecnológico, a través del mantenimiento de capital humano de alto nivel.

En el nuevo milenio, las políticas surcoreanas en Ciencia y Tecnología, van encaminadas: primero, a crear nuevas industrias tecnológicas; segundo, a conocer las demandas sociales; tercero, a la utilización de recursos disponibles por la globalización; cuarto, a mantener la eficiencia en I&D; quinto, a lograr un balance en el desarrollo regional del país y; sexto, a mejorar la gobernanza participativa social en las decisiones de Ciencia y Tecnología (Hong, 2009).

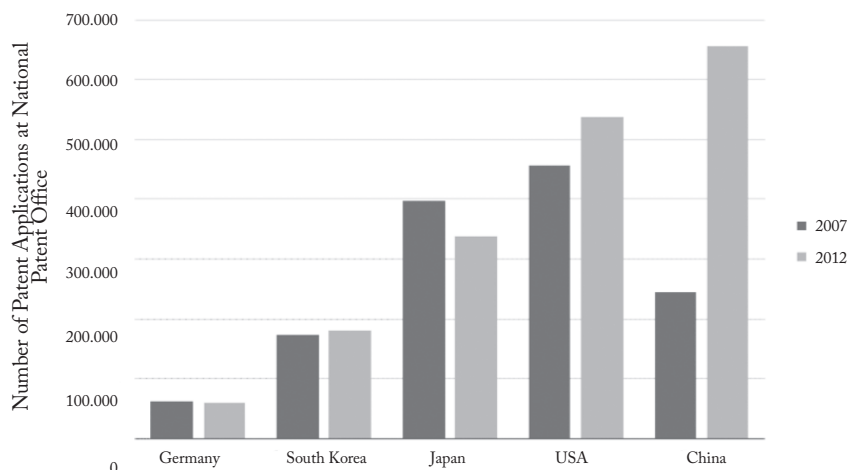
Para lograr ese objetivo de manera sostenida, sus políticas se plantean bajo un diseño radicalmente innovador en el manejo de los recursos. Lo que soporta las estrategias de desarrollo de la economía de la innovación, es el mantenimiento de un sistema educativo de alto nivel científico, posgrados para nuevas investigaciones que se lleven al sector productivo, una fuerza laboral altamente educada, que puede manejar la I&D, además de contar con capitales de riesgo disponibles. En los últimos años han contemplado en el sistema, ser abiertos a la inversión extranjera en el desarrollo de ciencia y tecnología, por lo cual deben garantizar alta calidad de información disponible e infraestructura adecuada (Hong, 2009). También la política busca atraer investigadores, científicos y talentos extranjeros, por medio de becas de estudios y pasantías para entrenamiento o posiciones en institutos coreanos (Kim, 2013).

El esquema de I&D, producto histórico de toda la evolución económica de Corea del Sur, se puede evidenciar si se compara este país entre los países líderes en patentes (ver figura 6):

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

FIGURA 6

CINCO PRIMEROS PAÍSES CON MAYOR NÚMERO DE PATENTES ENTRE 2007 Y 2012.



Nota: Euromonitor International from World Intellectual Property Organization.

En el contexto de la globalización del nuevo milenio, Corea del Sur tiene como estrategia para su competitividad internacional y expansión económica, reforzar la cooperación multilateral y bilateral a través del libre mercado y bajo los principios de las políticas del Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio (Kalinowski & Cho, 2012). Desde la década de los noventa se ha articulado al comercio internacional y a los regímenes de inversiones, al pertenecer a la Organización Mundial del Comercio-OMC, el Foro de Cooperación de Asia Pacífico-APEC y la negociación de ASEAN+3. Bajo esta estrategia, contempla los TLC como forma de acceso a mercados adicionales, poniendo como meta negociar TLC con más de 50 países (MOFAT, 2011).

Otra característica de esta estrategia en su política de comercio internacional es la Inversión Extranjera Directa-IED, que desde la década de los ochenta, mediante regulaciones especiales ha venido promoviendo que las empresas coreanas cuenten con estrategias de negocios internacionales en el exterior. El principal objetivo de la política de comercio internacional es empoderar a Corea del Sur como una nación global inversora, que ha traído como resultado más crecimiento económico y posicionamiento de sus *Chaebol* (Kalinowski & Cho, 2012).

No se puede dejar de lado en este recuento sobre la política comercial coreana en la globalización, los programas de ayuda para el desarrollo-ODA, los cuales tienen un componente de intereses comerciales en su programa “*Knowledge Sharing Program-KSP*” que se inició en el año 2009. Este programa está diseñado para exportar la experiencia y experticia de Corea del Sur en temas de desarrollo a los países en desarrollo a través de la diplomacia y consultoría. Esto ha posicionado firmas consultoras en temas de desarrollo con expertos coreanos y paquetes de servicios con programas de créditos (Kalinowski & Cho, 2012).

En este aspecto, cabe resaltar la experiencia de la Agencia del Desarrollo y Cooperación de Corea del Sur-KOICA en Colombia, primero, con los cursos cortos de capacitación a empleados públicos colombianos en diversas temáticas sobre desarrollo económico, administración pública, administración y gestión ambiental, entre otros, los cuales se han desarrollado con gran acogida. Segundo, KOICA ha venido financiando diversos programas de cooperación como: “Proyecto para la digitalización y conservación del patrimonio documental e histórico de la Biblioteca Nacional (2010-2011)”, el “Proyecto Para el Mejoramiento Integral de la Prestación de Servicios de salud en el Municipio de Quibdó, Departamento de Chocó”, el “Proyecto de Ayuda Humanitaria a la Ola invernal”, el “Proyecto de Apoyo al Establecimiento del Plan Nacional de TICs”, y el “Proyecto de la Promoción de las MIPYMES Bajo el Modelo de *Clúster Industrial*” (KOICA, s.f.). La Cooperación de KOICA está influyendo positivamente a largo plazo en la consolidación de las relaciones bilaterales entre los dos países.

En suma, para el mundo de los negocios internacionales Corea del Sur en la Región del Este de Asia ofrece un fuerte Estado de derecho, con grandes protecciones a los inversores, mercados equitativos, dinámicos y con grandes oportunidades en el sector de servicios (Noland, 2014), características que se combinan con una posición geoestratégica en la región.

Por una economía creativa coreana

En el actual gobierno de la Presidenta Park Geun-Hye, la apuesta es lograr una “Economía Creativa coreana”, bajo el lema: “*La innovación es la única forma de lograr un crecimiento sostenible en la economía mundial*”. Su propuesta está contemplada en un plan ambicioso de tres años para revolucionar la

economía mediante la fusión de las tecnologías de la información y la comunicación, para innovar las industrias tradicionales y crear nuevos negocios y oportunidades (Kim, 2014).

En la actualidad, Corea del Sur se propone crear un círculo virtuoso de fondos de inversión, aprovechando su capacidad en su cobertura de Internet con la más rápida banda ancha del mundo, para ofrecer el primer ecosistema de empresas emprendedoras que utilicen y mejoren la infraestructura, tecnología e información. En este ecosistema, el gobierno coreano ha invertido el cinco por ciento de su PIB en el Sistema de I&D, es decir, unos 20 trillones de won (Kim, 2014), enfocándose en otorgar préstamos condonables a los emprendedores más sobresalientes que inician empresas innovadoras, a través de un Sistema de Evaluación de Tecnología. También se ha creado un grupo de inversores ángeles, compuesto por personas adineradas que proveen capital para los nuevos negocios, quienes reciben, por parte del gobierno coreano, una reducción en sus impuestos; además de una red donde se combinan los tipos de fondos con las inversiones ángeles para los negocios acertados. Según lo manifestado por el Ministro de Finanzas y Estrategia Hyun Oh-Seok, “para lograr una economía de la innovación dinámica se necesita crear un ambiente donde las compañías emprendedoras que comienzan como pequeñas empresas puedan crecer a medianas empresas y llegar a ser corporaciones globales” (Kim, 2014).

De la misma forma, las empresas tradicionales deben entrar a la economía de la innovación adoptando tecnología de la información y comunicación, para aportar valor agregado y ofrecer mejores condiciones laborales a la población joven. Esta estrategia se llama “*Creative Economy Vitamin Project*” y para ejemplificar esta estrategia, SK Telecom entregó *tablets* y servicios móviles a los comerciantes del mercado tradicional Junggok Jeil, para mejorar sus servicios de contabilidad, pago electrónico por débito y tarjeta de crédito y promocionar sus mercancías por *apps*, lo cual trajo altos niveles en ventas (Kim, 2014). Otro ejemplo consiste en lograr negocios de Tecnología e Información que tengan efectos socioeconómicos amplios, como en el caso de las industrias agrícolas y pesquera, donde el uso de ICT ayuda a prevenir desastres ambientales y a proteger los suministros de agua con calidad.

No se puede dejar de lado en la “economía creativa”, la promoción de la creación de mercados y de industrias de energía verde para mejorar la demanda interna de energía y contrarrestar el cambio climático, razón por la

cual este tipo de industrias cuentan con promoción y financiación por parte del gobierno coreano. A la fecha se ha logrado ocho tipos de industrias verdes, que son: industria de energía renovable, carros eléctricos, industrias de captura y almacenamiento de carbono, redes eléctricas inteligentes, sistemas de manejo, compañías de manejo y ahorro inteligente de energía e industrias de almacenamiento de energía. A la par de estas industrias, se están creando “ciudades de energía alternativas”, donde se ubicaron plantas de incineración y vertederos para transformarlos en lugares de energía renovable. En este proyecto están trabajando conjuntamente diversos Ministerios, como el de Ambiente, Cultura y Energía, con las autoridades locales y las comunidades residentes.

El gobierno coreano también ha previsto para “La Economía Creativa Surcoreana” reforzar el régimen de propiedad intelectual, revisar leyes de patentes y el sistema de compensación por los daños a la propiedad intelectual y proveer soporte a empresas coreanas con disputas internacionales en derechos de propiedad intelectual. Además, se penaliza a quienes violan la confidencialidad de la información de los negocios y las empresas (Kim, 2014). Cabe mencionar que en el aspecto de la propiedad intelectual e industrial se ha creado un paquete especial para las medianas empresas llamado “*patent box*”, que son exenciones tributarias a las transferencias de tecnología. En el fondo, es una comercialización de las ideas en los sectores público y privado, por lo cual se está construyendo una red de información de la comercialización de la tecnología (Kim, 2014)

El ambiente del espíritu emprendedor promovido por el gobierno de Park Geun-Hye, ha venido acompañado de la creación de ciudades especiales para la innovación y de plataformas de internet llamadas “Ciudades de la economía de la innovación” para apoyar y promover el emprendimiento a través del Ministerio de las Ciencias (Kim, 2014), denominado “*Silicon Wady*” o “*Pangyo Techno Valley*”, donde se concentran las industrias de alta tecnología y se fomenta el mercado de fusiones y adquisiciones de empresas.

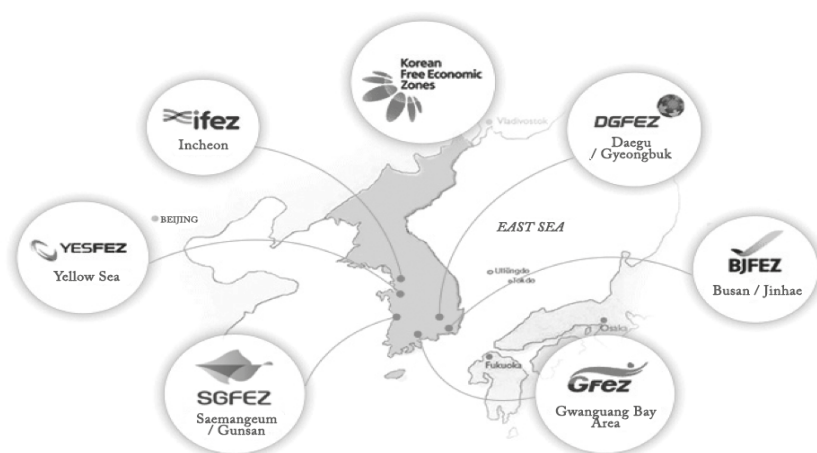
La ciudad de Pangyo sede del “*Pangyo Techno Valley*”, tiene como proyección ser el principal *hub* de Tecnología de la Información, donde estén los principales centros de I&D y de empresas privadas. Para lograr este valle tecnológico, el gobierno ha ofrecido tierras a buenos precios y otras facilidades a todas las compañías de IT que quieran ubicarse en Pangyo. A la fecha se encuentran 450 empresas y centros de investigación, como AhnLab, SK

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

Teesys, Kakao y POSCO ICT e industrias de juegos en línea como NCsoft, NHN Entertainment y Neowiz (Park, 2013).

Para detallar los espacios de negocios que se ofrecen en el contexto de la economía de la innovación, a continuación se presentan las Zonas Francas Económicas (*Free Economic Zones*) y ciudades globales surcoreanas.

FIGURA 7
MAPA DE LAS ZONAS FRANCAS ECONÓMICAS EN COREA DEL SUR.



Nota: Invest in Korea Organization (2012).

Un ejemplo de una ciudad especial, donde se evidencia la “economía creativa” coreana es Songdo IBD (*International Business District*-Distrito Internacional de Negocios), llamada “la Atlantis del Lejano Oriente” “*The Smart city of the future*” (Southerton, 2013). El distrito ha sido calificado como uno de los proyectos urbanos más ambiciosos y es ejemplo de las ciudades del futuro. Esta ciudad queda a 65 kilómetros al occidente de Seúl, su arquitectura moderna, con apartamentos hechos con la tecnología de computación ubicua, hizo que se seleccionara en el año 2012 como la ciudad anfitriona del *Green Climate Fund*, lo que la ha posicionado como un *hub* en las finanzas y relaciones internacionales. De la misma forma, esta ciudad ha sido protagonista

en el fenómeno internacional del K-Pop y de la industria cinematográfica del Este de Asia (Southerton, 2013).

Songdo IBD ofrece una interesante infraestructura dentro de la *Incheon Free Economic Zone*, ya que su objetivo inicial era atraer inversión extranjera para desarrollar servicios industriales de valor agregado, además de ofrecer servicios médicos avanzados, centros educativos de alta calidad y un lugar de turismo. No obstante, sus desarrollos como ciudad ambientalmente sostenible está resolviendo la excesiva concentración de Seúl y la adopción de nuevas tecnologías e innovaciones para contrarrestar la polución y el manejo de las basuras al implementar nuevos sistemas neumáticos para su recolección (Southerton, 2013).

Para el mundo de los negocios, Corea del Sur cuenta con varias zonas francas económicas, que son distritos con regulaciones especiales del Estado coreano para promover innovaciones industriales y fortalecer la competitividad nacional en los negocios, enfatizados en los sectores: automotriz, aviación, educación, energías alternativas, IT, médico y software. Estas zonas francas económicas también se diseñaron para balancear el desarrollo regional de Corea del Sur, y mejorar las condiciones de vida y del ambiente de negocios para la inversión extranjera a través de beneficios de impuestos a empresas extranjeras. La oficina de planeación de las Zonas Francas Económicas, que es la que regula este gran proyecto regional, tiene instituciones socioeconómicas para analizar e incorporar en los distritos las tendencias globales y ajustar los incentivos pertinentes (DGFEZ, s.f.).

Los distritos que a la fecha están funcionando son: Incheon FEZ, el cual se enfoca en las industrias IT, BT, finanzas internacionales y turismo; el distrito de Busan-Jinhae FEZ, que se orienta a las industrias de logística marítima y astilleros; el distrito de Gwangyang FEZ, que ofrece facilidades para las industrias de materiales y de servicios de logística marítima; el distrito de Yellow Sea FEZ y sus industrias de componentes automotrices y logística con valor agregado; el distrito de Daegu-Gyeongbuk FEZ (DGFEZ, s.f.), que se enfoca en la convergencia de cuatro industrias en el sector IT, transportes de componentes de alta tecnología, energías alternativas y servicios de conocimiento.

La otra zona especial es Chung Buk FEZ, que ofrece turismo y componentes automotrices. Finalmente, la East Coast FEZ es una zona que se posiciona en las industrias de componentes para IT, logística y turismo (DGFEZ, s.f.), traducción del autor.

Cabe mencionar que cada distrito alberga subdistritos para cada industria, donde cooperan los conglomerados coreanos, verbigracia Samsung, LG, Hyundai y POSCO, con diferentes empresas privadas internacionales. Por ejemplo en Daegu-Gyeongbuk FEZ, Samsung LED y Sumitomo Chemical de Japón, llevan a cabo un *joint venture* para producir materiales de núcleos LED, como también la empresa norteamericana Stion que está fabricando células Solares PV (DGFEZ, s.f.).

También se encuentran subdistritos de moda como ESIAPOLIS en Daegu-Gyeongbuk FEZ, que combina la industria de la moda con un sector residencial, restaurantes y facilidades con entretenimiento tecnológico. También alberga institutos educativos enfocados en la moda y la investigación textil como son: College of Korea Textile & Fashion Polytechnics-CKTFP y el Korea Research Institute for Fashion Industry (KRIFI). Otro subdistrito interesante es el International Culture Industry District, que se enfoca en la industria de los videojuegos (DGFEZ, s.f.).

Igualmente se deben mencionar los subdistritos de investigación médica en DGFEZ, el Suseong Medical District donde se desarrollan medicinas y terapias orientales e investigación de medicinas alternativas, y el Sinse Meditech District, un proyecto del Ministerio de Salud Coreano donde se efectúa investigación, pruebas clínicas, industria farmacéutica y aparatos médicos (DGFEZ, s.f.).

Industrias surcoreanas: el motor de la innovación

Los elementos históricos y las necesidades de las transformaciones y los continuos cambios estructurales de la sociedad coreana, puestos en evidencia al pasar de una sociedad agrícola a una posindustrial y tecnológica en menos de 30 años, ha venido determinando la cultura empresarial coreana, la cual se mezcla con los valores tradicionales asiáticos y las nuevas tendencias de una sociedad de consumo masivo en el contexto de la globalización. Por lo tanto, es relevante presentar elementos de la cultura empresarial coreana para quienes quieran acceder a este mercado, a las zonas francas económicas, negocios internacionales y diferentes posibilidades de cooperación entre Colombia y la República de Corea.

Como se explicó anteriormente, bajo la promoción estatal se logró que las empresas coreanas, específicamente los *Chaebol*, se hiciesen fuertes competidores

a nivel internacional¹⁰. La estrategia nacional fue de dos vías, la primera, mejorar la educación para el rápido aprendizaje tecnológico, y la segunda, garantizar que los *Chaebol* tengan el mejor capital humano con alto conocimiento tecnológico. Esto dio como resultado una sociedad que compite nacionalmente por lo mejores trabajos y oportunidades. Por las condiciones nacionales anteriormente descritas, Corea del Sur ha logrado fomentar adecuadamente un espíritu emprendedor que se mezcla con la cultura confuciana de trabajo arduo¹¹.

A pesar de la corrupción corporativa y estatal que evidenció la crisis financiera de 1997 por el sobre endeudamiento y no pago de créditos, sin dejar de lado otras conductas empresariales corruptas, los *Chaebol* demostraron ser empresas con una alta capacidad de adaptación y respuesta a la crisis. Para ponerlo en perspectiva, las empresas de Corea del Sur se han logrado posicionar tecnológicamente de la siguiente forma:

TABLA 7
PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE LAS INDUSTRIAS
DE MEDIA Y ALTA TECNOLOGÍA DE COREA DEL SUR.

	Participation en el Mercado intel. (%)	Puesto
Autos	9.4	5
Maquinaria	2.5	10
Semiconductores	25.3	2
Electronicos digitales	1.9	10
Equipos medicos electronicos	1.5	13
Bio	1.4	14
Aeroespacial	0.4	15
Ambiente	1.2	16
Astilleros	25.7	1

Nota: Hong 2009, traducción del autor.

10 No tienen competidores a nivel nacional, y ante las críticas de la ciudadanía coreana, la actual Presidenta Park Geun-Hye contempla planes para fomentar pequeñas y medianas empresas como una estrategia de democratización.

11 Por ejemplo, ser desempleado es un deshonor, las personas que están desempleadas pretenden estar trabajando. También es común encontrar que los coreanos demuestren y pretendan siempre estar muy ocupados y muy atareados en sus trabajos.

Se hace énfasis en la experiencia de Samsung Electronics, la cual experimentó grandes crecimientos y una exitosa diversificación, interrumpida por la crisis asiática de 1997. Al superar esta turbulencia, en la que el gobierno coreano ponía en riesgo su existencia, logró posicionarse como una empresa y líder tecnológico global.

Desde el año 1993, Samsung había establecido diversas estrategias de administración que se enfocaron en un excelente manejo de la escasez y transformaciones corporativas para asumir la crisis a través del liderazgo que inspiraba a los empleados con sus lemas: “Cambia todo lo que tengas excepto tu familia”, “No cantidad si calidad”, “Primero el Capital Humano”. Esto logró la generación de compromisos con los empleados y el direccionamiento hacia nuevos objetivos y propuestas, así como la evaluación acertada de toma de riesgos (Schmitt, Probst & Turshman, 2010). Sus estrategias en recursos humanos fueron las de aumentar sus especialistas regionales, otorgar becas a estudiantes internacionales que posteriormente sean integrantes de Samsung, para lograr una planta de personal internacional.

En su aniversario número 40, Samsung plantea una política empresarial llamada “Vision 2020”: “*Inspire the World, Create the Future*”. Su inspiración del futuro está basada en crear nueva tecnología y crear soluciones para la prosperidad de los seres humanos y la sociedad. Sus objetivos son lograr ventas de más de USD\$400 billones en el 2020, ser la primera industria mundial en IT, estar entre los 10 primeros lugares como conglomerado económico mundial, estar entre los primeros lugares como marca y entre los mejores lugares como empresa ambientalmente amigable. Su nuevo plan administrativo se maneja con tres lemas: administración creativa, administración y gestión de las asociaciones y gestión de los recursos humanos (Samsung s.f.).

Esa gran capacidad de adaptación y diversificación de los *Chaebol* no solo se evidencia a nivel nacional. Como referencia está el caso de la constructora Samsung C&T, que por ese espíritu de enfrentarse a los retos, ha ingresado agresivamente a nuevos mercados de la construcción a nivel internacional y ha liderado los más ambiciosos proyectos arquitectónicos, como son el Burj Khalifa en Emiratos Árabes, construido en solo 47 meses y las torres Gemelas Petronas en Malasia. Otra pieza magnífica de la arquitectura contemporánea es el Hotel Marina Bay Sands en Singapur, construida por la firma coreana Ssangyong Engineering and Construction (Kim, 2014).

La cultura empresarial coreana

Teniendo en cuenta las características de las industrias surcoreanas y el ambiente de negocios que ofrece este país, se presentan varios consejos para llevar a cabo negociaciones empresariales. En primer término, hay que entender que Corea del Sur pertenece a una sociedad asiática, y que en el contexto del Confucianismo comparte la ética de valorar la armonía, la importancia de la familia y la amistad. En el mundo de los negocios es importante crear primero una red de confianza, como dice el proverbio coreano “Haz primero un amigo y después un cliente”. Por lo tanto, es importante proyectar la imagen de persona respetable, confiable y honorable. Es decir, no es solo importante el tema del negocio, también lo es la persona que lo hace (Asefeso, 2014; Demente, 2008, 2012; Drake, 2010; Stowell, 2003).

En contraste con la característica anterior, los surcoreanos son reconocidos por ser negociadores inteligentes, feroces, que presionan al visitante para que les otorgue a última hora concesiones que los beneficie en el negocio (Demente, 2012-2008). Muchos errores se cometen por extranjeros desinformados. Por lo tanto, se recomienda indagar primero toda la información pertinente, personal y del negocio de su contraparte coreana y entender que el negocio va a demandar tiempo y esfuerzos. El primer encuentro o reunión debe ser agendada con semanas de anterioridad a la fecha y en horas de oficina¹² (Demente, 2012-2008).

Es importante tener en cuenta los siguientes consejos de etiqueta de negocios con los empresarios coreanos:

Primero: asistir a la reunión de traje formal y corbata¹³, llegar puntualmente¹⁴. Cuando se va a conocer a un empresario coreano por primera vez, es mejor ser presentado por una tercera persona.

Segundo: es fundamental contar con tarjeta de presentación donde esté muy claro el cargo y la jerarquía dentro de la empresa, la cual debe ser igual a la

12 Se sugiere en la mañana que sea de 10 a 12 am y en la tarde de 2 a 4 pm.

13 En las negociaciones muchas veces se agendan actividades como caminatas o golf, los empresarios colombianos deben ir vestidos apropiadamente a estos eventos. Los coreanos lo aprecian.

14 En las entrevistas realizadas a los surcoreanos ellos insisten en que los colombianos deben ser más puntuales en las reuniones.

de los empresarios coreanos. Si los representantes de la empresa colombiana son de inferior jerarquía no se llegará a ningún acuerdo.

Tercero: al entregar y recibir la tarjeta de presentación debe ser con las dos manos, si no se hace es un gesto de malos modales.

Cuarto: se debe leer con detenimiento la tarjeta de los empresarios coreanos, es una excelente señal de modales. No se debe guardar sin mirar o escribir en ella.

Quinto: se debe llevar un recuerdo¹⁵, pues es una práctica común en Asia la entrega mutua de regalos antes de iniciar una relación de negocios. El regalo inicialmente debe ser entregado por el anfitrión y recibido con las dos manos.

Sexto: evitar mirar a los ojos directamente al superior jerárquico coreano en las primeras reuniones de negocios y evitar hacer críticas y reclamos en público.

Séptimo: es usual ir a un karaoke en las negociaciones, se debe ir con la actitud de participar y si se consume alcohol no se puede rechazar¹⁶, solo se rechaza y de manera diplomática por cuestiones de salud o religiosas (Asefeso, 2014; Demente, 2008, 2012; Drake, 2010; Stowell, 2003).

En las culturas asiáticas usualmente las negociaciones las realiza un *staff*. Entre más importante sea el negocio y la consolidación de la relación, las empresas extranjeras deben llevar un equipo grande de ejecutivos, los cuales deben estar preparados para manejar una serie de reuniones e intercambios que les permitan lograr una relación personal, inicialmente. En las primeras reuniones siempre participan los ejecutivos coreanos de alta jerarquía, quienes lideran las conversaciones¹⁷ pero las discusiones de los detalles del negocio son manejadas por los ejecutivos coreanos de rango medio, quienes tienen la experiencia del día a día. Para desarrollar de manera adecuada la comunicación, se recomienda previamente enviar materiales, presentaciones comerciales y de mercadeo, *brochures*, propuestas del negocio en coreano o en inglés (Asefeso, 2014; Demente, 2008, 2012; Drake, 2010; Stowell, 2003).

15 Se sugieren artesanías colombianas. La de mayor valor debe entregarse al ejecutivo coreano de mayor jerarquía.

16 De acuerdo con la etiqueta coreana, si no se quiere beber más no se debe vaciar la copa.

17 En estas conversaciones no participan los ejecutivos junior, solo asisten a las reuniones para ser consultados.

La principal diferencia en las maneras de negociar entre colombianos y coreanos, radica en que en muchos casos los empresarios colombianos piensan que en solo una reunión van a cerrar el negocio y no van preparados a que la negociación puede llevar varias reuniones. En segundo término, los ejecutivos colombianos de rango medio no tienen poder de decisión, por lo que se presentan demoras. Los surcoreanos en cambio, el manejo de las jerarquías, la delegación y confianza entre ellos, permite que las decisiones sean adoptadas más rápido, y de acuerdo con la directriz general. Tercero, desafortunadamente los colombianos usualmente no se han distinguido por ser puntuales en las reuniones de negocios, bien sea en Corea del Sur o en Colombia.

Mientras los surcoreanos en su gran mayoría son bilingües y muchos manejan el español, son pocos los colombianos que manejan el idioma coreano. Esto tal vez puede ser una barrera inicial que aunque en cierta forma es superada con el idioma inglés, se recomienda que los empresarios colombianos consigan sus propios intérpretes coreanos y dejen la labor a cargo de su contraparte coreana.

Además, se aconseja que previamente se acuerden los puntos principales del negocio con los intérpretes y se tenga también una estrategia propia con estos (Asefeso, 2014; Demente, 2008, 2012; Drake, 2010; Stowell, 2003).

Los empresarios colombianos deben tener muy claro qué concesiones pueden ofrecer durante la negociación y después del cierre del negocio, pero no deben presentarlas al inicio, porque esto es señal de debilidad. También se debe tener en cuenta que, después de cerrar el acuerdo, los empresarios coreanos esperan tener otras concesiones, si esto no se hace puede poner en una situación insostenible a los empresarios colombianos. Además, se recomienda tener contratos que sean flexibles y que se puedan ir ajustando de acuerdo con el avance del negocio, y asegurarse cómo las dos partes, en especial la contraparte coreana del negocio, entiende los documentos legales para evitar futuros problemas legales en la interpretación del negocio y de los consecuentes contratos (Asefeso, 2014; Demente, 2008, 2012; Drake, 2010; Stowell, 2003).

Los negociadores colombianos no se deben apresurar o exceder en las negociaciones y, como ya se mencionó, deben tener en cuenta que en una sola reunión no se va lograr cerrar el negocio. Este es un aspecto que los coreanos saben utilizar a su favor, porque las negociaciones en Corea del Sur son lar-

gas, no solo porque se debe contar con la aprobación del *staff*, sino porque la comunicación y el entendimiento toma tiempo, porque los empresarios coreanos no se permiten cometer errores (Demente s.f.). Los empresarios colombianos se deben enfocar en crear un ambiente positivo, amigable, dar respuestas asertivas y suaves, más que demostrar habilidades comunicativas o verbales o ser un negociador agresivo. Conociendo la cultura colombiana, se aconseja tener una postura modesta y humilde, que son virtudes que se valoran en la cultura coreana; además, se debe evitar ser exagerado en la autopromoción personal y de la empresa (Asefeso, 2014; Demente, 2008, 2012; Drake, 2010; Stowell, 2003).

Si la negociación se ve estancada porque los empresarios coreanos evitan confrontaciones o no es clara su posición, porque contestan “que van a pensarlo” o porque cuando contestan “ne” esto puede significar sí o no al mismo tiempo, y su significado depende del contexto, se aconseja que se acuda a una tercera persona que de manera sutil logre averiguar lo que está pasando con la contraparte coreana (Asefeso, 2014; Demente, 2008, 2012; Drake, 2010; Stowell, 2003).

Una vez logrado el negocio, se debe proyectar como un negocio a largo plazo y se debe participar en las actividades que realicen los empresarios coreanos, ya que esto demuestra compromiso y sinceridad y fortalece las relaciones de negocios. En las fechas especiales como el Chuseok¹⁸ y el Nuevo Año Lunar se sugiere enviar un regalo a los socios coreanos. Asimismo, cuando se haga una visita a Corea del Sur, los empresarios colombianos deben incluir en su agenda una visita a sus socios coreanos (Asefeso, 2014; Demente, 2008, 2012; Drake, 2010; Stowell, 2003).

Conclusiones

En este capítulo se ha descrito la manera cómo Corea del Sur se ha logrado posicionar como economía de la innovación en aproximadamente 30 años, gracias a la relación simbiótica entre el Estado y las empresas. En la actualidad, este país asiático ha construido una infraestructura tecnológica, servicios y políticas públicas que garantizan zonas francas económicas para

18 Es una festividad tradicional coreana de tres días festivos en el mes de octubre, en la que se celebra el equinoccio de otoño y una cosecha abundante.

generar nuevos negocios, los cuales tienen como fundamento ser el motor de la innovación económica. El mundo empresarial coreano tiene una vocación innovadora y de competitividad internacional, lo que ha dado como resultado que sus empresarios tengan una gran adaptabilidad y capacidad de respuesta a las crisis y dificultades.

Esta característica de economía de la innovación, no solo puede ser aprovechada por empresarios internacionales, sino también por el Estado colombiano en el contexto de la cooperación internacional.

Los empresarios colombianos deben tener en cuenta las sugerencias dadas en este capítulo para adelantar negocios con los empresarios coreanos. La cultura empresarial coreana tiene la particularidad de mezclar valores confucionistas y valores propios del poscapitalismo.

En las relaciones comerciales y de cooperación entre Colombia y Corea del Sur, la innovación debe ser un eje transversal. En las entrevistas realizadas se encontró que en algunos empresarios colombianos siguen pensando en exportar productos primarios, sin estudiar las preferencias de los consumidores coreanos¹⁹. Por lo tanto, se sugiere como primer paso conocer la cultura coreana, entender los perfiles y preferencias de los consumidores y ubicar nichos novedosos de negocio.

La experiencia de Corea del Sur, como economía de la innovación, debe ser abordada en la cooperación internacional con Colombia. El Estado colombiano debe asumir una estrategia a largo plazo de apoyo técnico y de inversión en desarrollo para mejorar diversos aspectos. Por ejemplo, con la cooperación técnica y las inversiones coreanas se puede mejorar la infraestructura portuaria del Pacífico colombiano y crear una zona franca económica en innovación que permita asentar nuevas empresas que transformen el capital humano de la región para superar la pobreza multidimensional del Pacífico y generar la posibilidad de nuevos proyectos de vida en el posconflicto.

19 Por ejemplo, se cuenta como anécdota que algunos empresarios colombianos insisten en exportar papayas desconociendo que no es una fruta de consumo para los surcoreanos.

Referencias bibliográficas

- Armstrong, Charles K. (ed.) (2006). *Korean Society: Civil Society, Democracy and the State* (2 ed.). Londres & Nueva York: Routledge.
- Bedeski, R. E. (1994). *The Transformation of South Korea*. London: Routledge.
- Asefeso, Ade (2014). *CEO Guide to Doing Business in South Korea* (2 ed.): AA Global Sourcing Ltd.
- Chang, Ha Joon (2010). *23 things they dont tell you about capitalism*. Bloomsbury press. New York.
- Cho, Hee-Yeon, Surendra, Lawrence & Cho, Hyo-Je (eds.). (2013). *Contemporary South Korean Society: A Critical Perspective*. Abingdon & Nueva York: Routledge.
- Colombia, Ministerio de Relaciones Exteriores & Corea, Ministerio de Asuntos Exteriores. (2014). *Colombia y Corea: Naciones Hermanas-Cincuenta Años de Relaciones Diplomáticas*. Bogotá: Imprenta Nacional de Colombia.
- De Mente, Boyé Lafayette (2008). *Etiquette Guide to Korea*. Tokyo: Tuttle Publishing.
- De Mente, Boyé Lafayette (2012). *The Korean Mind: Understanding Contemporary Korean Culture* (Reimpresión). Tokyo & Singapore: Tuttle Publishing.
- Drake, Bill (2010). *Cultural Dimensions of Expatriate Life in South Korea*: CreateSpace Independent Publishing Platform.
- Daegu-Gyongbuk FEZ (s.f.) Daegu-Gyongbuk Free Economic Zone. Disponible en [<http://www.dgfez.go.kr>], consultado el 20 de enero de 2015.
- Fondo Monetario internacional (2014). Países por PIB per cápita PPA. Disponible en [<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata>], consultado el 20 de enero de 2015.
- Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations: Software of the Mind* (3 ed.). New York: McGraw-Hill.
- Hong, Yoo Soo (2009). *What Made Korea So Successful in Economic Development:*

Human Resource, Industrialization and Innovation. Seoul: Institute for Global Innovation Economy (IGIE).

Hong, Yoo Soo (2009). *What Made Korea So Successful in Economic Development: Human Resource, Industrialization and Innovation*. [Tablas y Gráficas] Seoul: Institute for Global Innovation Economy-IGIE.

Invest in Korea Organization (2012). Revitalizing Free Economic Zones for Foreign Investment

[Mapa]. Recuperado de <http://blog.investkorea.org/wordpress/?m=20120309>, consultado el 20 de enero de 2015.

Jin, Dal Yong (2010). *Korea's Online Gaming Empire*. Cambridge, MA: MIT Press.

Kalinowski, T. and Cho, H. (2009). The political economy of financial market liberalization in South Korea: State, big business, and foreign investors. *Asian Survey* 49 (2): 221-242.

Kalinowski, T, Cho, H. (2012). Korea's Search for a Global Role between Hard Economic interests and Soft Power. *The European Journal of Development Research*, 24(2), 242-260.

Kim, Eun Mee (1997). *Big Business, Strong State: Collusion and Conflict in South Korean Development, 1960-1990*. Nueva York, NY: State University of New York Press.

Kim, Myung Oak & Jaffe, Sam (2010). *The New Korea: An Inside Look at South Korea's Economic Rise*. Nueva York: Amacom.

Kim Bo-eun. (2014). "A new era of Innovation Begins". En *Korea*. Vol 10. April 2014. Pp. 4-14. Publisher Won Yong-gi, Korean Culture and Information Service.

KOICA (s.f.). Agencia de Cooperación Internacional de Corea Oficina Colombia. Disponible en: [[\], consultado el 20 de enero de 2015.](http://koicacolombia.com.co/index.php?option=services&pag_id=5&calr=aymsoft&)

Lee, Keun. (1999). *Corporate governance and growth in the Koreas Chaebols. A microeconomic foundation for the 1997 crises*. Seoul: Seoul National University.

Lee, Keun, Kim, Byung-Kook, Lee, Chung Hee and Yee, Yae Yeul. (2005). "Visible success and invisible failure in post-crisis reform in the Republic of Korea:

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

interplay of global standards, agents & specificity”. *World Bank Policy Research working paper 3651*. New York: World Bank.

Lee, Woo Lee. (2004) *Success & failure of the Korean Economy and Its prospects: lessons from development state*. Seoul: East-West Research Institute.

Lee, N. (2006). The South Korean student movement: Undongkwon as a counterpublic sphere. In C. K. Armstrong (Ed.), *Korean Society: Civil Society, Democracy and the State* (2 ed., pp. 95-120). London & New York: Routledge.

Leipziger, Danny. (1997). *Lessons from East Asia*. University of Michigan Press.

Leonard, Joseph W (1997). Imitation to Innovation: The Dynamics of Korea's Technological Learning. *The Academy of Management Executive*, 11 (4), 102-103

Nam, Seon Woo. (Entrevista, Octubre 14 de 2014)

Noland, Marcus (2014) South Korea: The Backwater That Boomed. *Foreign Affairs*, 93 (1), 17-22.

Partain. (2011) Green Economic Development in the Greater Gyeongsang Area with NGH.

한국거버넌스 2011년 하계 공동학술대회, (6), 107-121

Park, Young Won & Hong, Paul (2012). *Building Network Capabilities in Turbulent Competitive Environments: Practices of Global Firms from Korea and Japan*. Boca Raton, FL: CRC Publishers.

Park, Sang Soo (2013). Korea the IT Jaggernaut. World leading information technologies form the

basis of the nation's economic growth. *Korea. Vol.9 No.12*. 4-14. Publisher Won Yong-gi, Korean Culture and Information Service.

Quibia, M.G. (2002). "Growth and Poverty: Lessons from the East Asian Miracle Revisited". *ADB Research Paper* 33.

Schmitt, Achim; Probst, Gilbert; Tushman, Michael L. (2010). M@n@gement in Times of Economic Crisis: Insights Into Organizational Ambidexterity. *M@n@gement*, 13 (3), 128-150.

Samsung (s.f.) Vision 2020: "Inspire the World, Create the Future". Disponible en:

[<http://www.samsung.com/uk/aboutsamsung/samsungelectronics/vision2020.html>], consultado el 20 de enero de 2015.

Song, Ji Hoon; Chang-Wook Jeung; Cho, Sei Hyoung (2011). The impact of the learning organization environment on the organizational learning process in the Korean business context. *The Learning Organization*. 18 (6), 468-485.

Southerton, Don. (2013). Songdo Korea's city of the future is Smart, connected and adapting. *Korea. Vol.9 No.18*. 4-14. Publisher Won Yong-gi, Korean Culture and Information Service.

Stiglitz, Joseph, Yusuf, Shahid. (2001). *Rethinking the East Asian Miracle*. Oxford University Press.

Stowell, J. A. (2003). The Influence of Confucian Values on Interpersonal Communication in South Korea, as Compared to China and Japan. *Intercultural Communication Studies*, 12(4), 105-116.

Suh, Joonghae & Chen, Derek H. C. (eds.) (2007). *Korea as a Knowledge Economy: Evolutionary Process and Lessons Learned*. Washington, DC: World Bank Institute.

Toussaint, Eric (2006). South Korea: The Miracle Unmasked. *Economic and Political Weekly*, 41(39), 4211-4219.

Vegdahl, Sonja & Hur, Ben Seunghwa (2012). *CultureShock! A Survival Guide to Customs and Etiquette: Korea* (7 ed.). Tarrytown, NY: Marshall Cavendish Editions.

World Bank. Doing business Rank. Disponible en: [<http://www.doingbusiness.org/rankings>], consultado el 20 de enero de 2015.

World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2013-2014. Disponible en

[<http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>], consultado el 20 de enero de 2015.

CAPÍTULO 3

ENTRE TRADICIÓN SOCIAL Y LA MODERNIDAD VIRTUAL: PERFILES DE MERCADO EN COREA DEL SUR

*Benjamin Creutzfeldt*¹

Introducción

La República de Corea, con sus 50 millones de consumidores de altos ingresos, constituye un mercado altamente atractivo para los productores colombianos en una variedad de sectores. Sin embargo, los consumidores coreanos son muy exigentes: no solamente buscan alta calidad e innovación permanente, sino también un sobresaliente servicio al cliente. Esta tendencia tiene sus raíces en la exigencia a sí mismos y en su política corporativa de décadas pasadas, que consistía en compensar sus productos inferiores para la exportación con un seguimiento excepcional. Hoy en día la calidad de los productos coreanos ha mejorado, sin embargo, es el soporte posventa el pilar de sus marcas. Muchas empresas extranjeras en Corea, incluso aquellas que logran adaptar su producto a las preferencias locales de gusto y estilo, fracasan en el área del servicio al cliente, o en la innovación y actualización de su producto, exigida por el mercado coreano.

La República de Corea (o Corea del Sur, en adelante: Corea) se distingue por un crecimiento económico casi lineal y por sus impresionantes logros, de los últimos 50 años, pero su perfil es de una cantidad de sorprendentes contrastes generacionales y paradojas culturales. En Corea coexisten empresas

1 Quiero agradecer por sus valiosos aportes a Natalia Ruiz Morato, egresada de Korea University en Seúl y a Andrés Felipe Hortúa Andrade, alumno del CESA y gran aficionado del Asia Pacífico.

líderes mundiales en el desarrollo tecnológico con miles de chamanes (*musok-in*), quienes facilitan la comunicación entre humanos y los espíritus de los difuntos, los animales, las plantas y rocas. De la misma forma, es un país de millones de cristianos, cuyo compromiso espiritual y fervor misionero los lleva a zonas de guerra en Asia Central, que habitan la misma esfera que las estrellas del K-Pop, cuyas fisonomías son productos de una próspera industria de cirugía plástica. Una sociedad que presenta la mayor inequidad de género en el mundo desarrollado y que hace solo 10 años abolió el registro familiar (*hoju*) que le negaba a una mujer ser cabeza de hogar, ahora tiene una mujer al frente del país, la presidenta Park Geun-hye.

Dadas estas características, el propósito del presente capítulo es describir el mercado coreano y sus consumidores, con sus lineamientos fundamentales y sus inherentes discrepancias, con el fin de dibujar un perfil que prepare el empresario colombiano y su producto para este mercado y le ayude a identificar segmentos sociales de interés. Dado que el 83% de la población del país vive en zonas urbanas y la mitad de la población en el área metropolitana de Seúl (Geohive, 2011), el enfoque es la capital y sus alrededores.

Ingresos y niveles de consumo

La República de Corea ha sido el único país en pasar de ser un beneficiario de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD, 2015) a ser donante de honor, con un cambio de su PIB, de 24 mil millones de dólares en 1969 comparable al de muchos países africanos-, a 1.66 billones en 2013², el decimotercero en el mundo. En los últimos cinco años, la economía coreana ha venido experimentando un crecimiento promedio real del 3.6%, a pesar de haber pasado este quinquenio en contracciones, debido a críticas e inestabilidades de la economía política al partido gobernante *Saenuri*³, a la competencia con los chinos por el mercado mundial de la tecnología, y

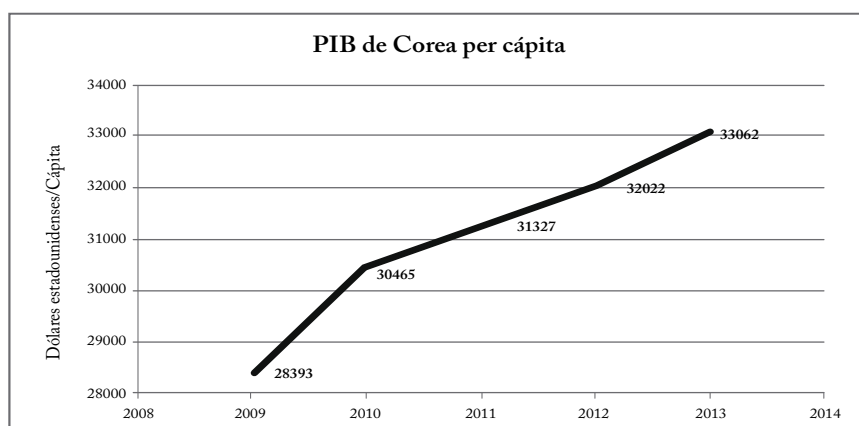
2 Datos obtenidos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD, 2015). Dada la inexistencia de estadísticas exactas para la época, 1969, la OECD se basa en aproximados.

3 El partido *Saenuri* (Partido de las Nuevas Fronteras, NFP) ha venido ejerciendo presión sobre su líder, la presidenta Park Geun-Hye, para que cumpla promesas de su campaña electoral sobre la democratización económica y se hagan reformas fiscales para eliminar los privilegios de los *chaebols* (véase Hwang, 2014).

al continuo aumento del número de coreanos buscando valor en productos extranjeros (Euromonitor, 2015).

Todos los factores previamente mencionados se reflejan en la canasta de bienes y servicios producidos por este país en los últimos años, y de igual forma en el PIB per cápita de esta nación (véase Figura 8); como consecuencia del aumento progresivo de este indicador cambian los patrones de consumo de sus habitantes.

FIGURA 8
PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS.



Nota: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico-OCDE, 2015.

Ingresos promedio de los surcoreanos

Existe una marcada diferencia de ingresos promedio entre las generaciones, los que se describen en detalle líneas abajo. Las personas que más ingresos tienen se encuentran entre los 40 y 49 años y representan 48.7% de los ingresos del país, principalmente por el nivel de experiencia que han adquirido y el compromiso con sus empleadores (Euromonitor, 2014). Según estimaciones de la OECD, para el 2030 la segmentación donde más se encontrarán los ingresos será en los mayores de 65, actuales 40-49, por lo que constituye un segmento clave a tener en cuenta para las proyecciones de consumo. Por otro lado, las personas retiradas, mayores de 65 años, son los que menores ingre-

sos tienen, lo que ha llevado a una preocupación de orden social en cuanto a envejecimiento de la sociedad, sumado a una tasa baja de fertilidad y al aumento en la edad de matrimonio, por lo que en unos años la fuerza laboral se verá disminuida, lo que afectará la sostenibilidad del régimen pensional coreano – una pirámide poblacional inversa.

Si se hace una segmentación demográfica, basada en el método de clases sociales según el sistema del NRS⁴, se encuentra que, en comparación de la mayoría de los países asiáticos, donde gran parte de su población es de clase E (la más baja), en Corea la mayoría de las personas pertenece a la clase social D.

Con base en estudios de Euromonitor International (2014), es posible ver que el 34.8% de la población económicamente activa pertenece al sector D; dentro de esta clasificación entran los trabajadores manuales semi o no calificados, y el siguiente 23.1% corresponde a la clase E, aquellos que son pensionados del Estado, trabajadores ocasionales o desempleados con beneficios estatales. Esto mezclado con el previamente mencionado envejecimiento del país, se verá traducido en un aumento de la clase E sobre la D, por lo que dentro de las preocupaciones actuales de la Presidenta se encuentra la generación de empleo para evitar esta evolución.

Entre 2009 – 2013 los ingresos por hogar crecieron a un promedio de 0.4% anual. Comparando esta cifra con la tasa de inflación, durante el mismo periodo de 2.1%, se demuestra la relativa pérdida de poder adquisitivo (Choi et al., 2013). A esto se puede sumar la inequidad existente, en la cual el decil más alto recibe 22.4% de ingresos, comparado con solo 2.6% para el decil poblacional más bajo. Una estrategia para frenar la desigualdad es darle más apoyo a las PYMES y simultáneamente reducir los beneficios fiscales a los *chaebol*, grandes conglomerados familiares que ganaron gran apoyo estatal durante el mandato de Park Chung-hee. Esto con la finalidad de fomentar el empleo y un gradual ajuste de los salarios, ya que los *chaebol* tienen un considerable poder negociador en cuanto a los salarios y suelen buscar frenar el crecimiento de los ingresos.

4 *National Readership Survey*, por su sigla en inglés (Ipsos-MediaCT, 2009). En complemento a lo explicado a los grados D y E, el grado social A corresponde a las personas que están ubicadas en cargos gerenciales y de alto nivel profesional, el grado social B hace referencia a las personas que ejercen cargos intermedios administrativos y profesionales y el grado social C integra trabajadores con formación técnica y profesionales de nivel junior.

Distribución de gastos

En la figura 9 se muestra la distribución de gastos por consumidor en Corea del Sur. Se presentan cifras del año 2014 con base en las tendencias de los cinco años anteriores. Según estudios de Euromonitor International, una de las crecientes tendencias del consumidor es el aumento de sus deudas contra ingresos, el 81% de estos últimos se destinan al pago de deudas, dentro de las cuales están: créditos para el hogar, un gasto recurrente, ya que los coreanos solían financiar el 51% de sus hogares en créditos de corta madurez, aproximadamente 10 años, que exigen el pago de altas rentas, eso sin contar los hogares de jóvenes, quienes llegan a financiar el 90% de su hogar por el uso de créditos de libranza de los bancos.

Cabe resaltar que el constante incremento de los pagos de las deudas ha llevado a la desvalorización de los bienes raíces, por lo que los coreanos no están considerando comprar vivienda, al contrario prefieren pagar arriendos altos, especialmente usando el sistema denominado *jeonse*⁵. Al mismo tiempo, por la creciente tendencia de las compras desde dispositivos móviles, se incrementó el uso de la tarjeta de crédito como el método de pago preferido por los consumidores coreanos, sin embargo, los hogares con ingresos bajos que no son capaces de asegurar estos beneficios crediticios, deben buscar tasas de usura con intereses superiores al 30% efectivo anual permitido por el Estado (Euromonitor, 2013).

Se puede profundizar el análisis de hábitos de consumo analizando las variaciones entre los deciles poblacionales. Para el año 2013, los gastos del decil más alto fueron 4.6 veces mayores a los gastos del decil 1. Los hogares de mayores ingresos tuvieron gastos significativamente más altos que hogares más pobres en los sectores de ropa y calzado, así como de ocio y recreación, como sociedad-Estado consciente condujeron a los ricos para indicar su posición a través de la ropa del diseñador y vacaciones de lujo.

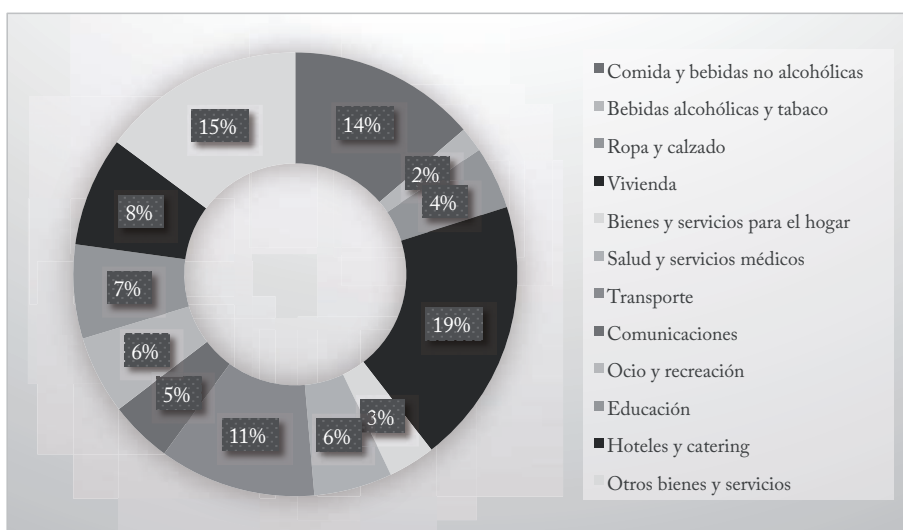
Se encuentra una presencia de gastos en las marcas de lujo occidentales como Gucci, Louis Vuitton, Ferragamo, Chanel, Hermès y Burberry, marcas que se vienen promocionando a través de los dramas coreanos, estrategia

5 Se denomina *Jeonse* al sistema tradicional donde se le permite la tenencia de un bien raíz a una persona durante un tiempo determinado, por un porcentaje del valor de este al inicio, generalmente entre el 50 y 80%.

que ha dado buenos resultados al aumentar las ventas en la región del Este asiático (Song, 2014)

Sin embargo, se puede observar una importante constante a través de los deciles en una categoría particular, que influye de manera significativa en las finanzas personales de los coreanos, son los gastos en educación privada y tutorías, que ocupan una parte significativa de la vida coreana. Tener una buena educación es un requisito importante para encontrar un empleo. En Corea 81% de los adultos entre 25-64 años posee el equivalente de un grado de secundaria, con lo cual se posiciona más arriba del promedio de los países OCDE (75%). Corea es el país de mejor desempeño en términos de la calidad de su sistema educativo. El estudiante promedio obtuvo 542 en lectura, matemáticas y ciencias en el Programa para la Evaluación Internacional de Estudiantes-PISA de la OCDE. Esta puntuación es superior a la media de la OCDE de 497, lo que posiciona a Corea como uno de los países más fuertes en habilidades de los estudiantes. Las raíces de este desempeño sobresaliente se pueden encontrar en la tradición confuciana y la cultura de la dinastía Jeoson (1392-1897), donde las familias más adineradas pagaban por tutores privados para mejorar el estatus de sus hijos (Koo, 2014).

FIGURA 9
GASTOS DE CONSUMIDOR POR CATEGORÍA EN COREA DEL SUR, 2014.



Nota: Elaboración propia (con base en Hodgson, 2014).

Los cambios radicales que definen las generaciones

Las brechas generacionales surgen de las diferencias en el estilo de vida, en los valores sociales y en las prioridades e intereses entre personas jóvenes y sus padres dentro de la familia y dentro de la sociedad. Las generaciones anteriores suelen adherirse a valores formados por las experiencias vividas, mientras que las que siguen buscan nuevos códigos y puntos de referencia e intentan definirse de forma independiente. La brecha generacional no es un fenómeno particularmente coreano, ya que se encuentra en todas las sociedades del mundo. Sin embargo, los cambios radicales que se dieron en la República de Corea en el siglo XX han ocasionado diferencias intergeneracionales más marcadas que en otros países: un estudio sobre las diferencias intergeneracionales en 43 países (Inglehart, 1997) describe a Corea como el país con las mayores brechas entre generaciones en cuanto a valores y hábitos.

Los Fundadores

Hace sesenta años, luego del armisticio de la Guerra de Corea (1950-1953), el país era un páramo económico con un nivel de pobreza comparable con India. Durante las siguientes décadas se presentó una dictadura brutal y corrupta auspiciada por Estados Unidos, luego se convirtió en una democracia caótica y clientelista que se disolvió nuevamente en una dictadura represiva hasta finales de los ochenta. Pocas personas dentro y fuera del país tenían fe en la supervivencia de la República, y mucho menos creían que iba a lograr establecerse dentro de poco más de una generación como un ejemplo próspero y estable del desarrollo económico, social y cultural.

No obstante, Corea del Sur alcanzó una velocidad récord de crecimiento desde los años sesenta y hasta los noventa, y es hoy día la cuarta economía de Asia y la decimoquinta en el mundo. Es el país que más invierte en investigación y desarrollo como porcentaje de su PIB y en proporción per cápita (OCDE, 2014), y no resulta sorprendente ser el país que más patentes y diseños industriales registra por millones de habitantes. Los vehículos de marca Kia y Hyundai son tan ubicuos en Europa como en Colombia y el resto de América Latina, y la tecnología coreana se encuentra en productos tan diversos como los celulares de varias marcas y los buses del Transmilenio de Bogotá.

La figura que dominó la gran transformación de Corea y su pueblo es la del General (luego presidente) Park Chung-hee, pero la personificación de esta evolución es sin duda Chung Ju-yung, el fundador del conglomerado industrial Hyundai y un ejemplo de la determinación, autoconfianza y adaptabilidad de los coreanos de la generación fundacional (Tudor, 2012). Tanto los industriales como los gerentes medios y los trabajadores coreanos se distinguían por la confianza en sus capacidades, la determinación de lograr todo lo propuesto, y la utilización de sus recursos —materiales, monetarios, y humanos— para el máximo beneficio. Esto bajo una visión central y de largo plazo, y el direccionamiento y la financiación condicional pero masiva de la presidencia. En este ambiente crecieron los *chaebol*, que dominan la economía coreana y la marca país Corea.

La Generación Silenciosa

A la generación de los fundadores sigue la “Generación Silenciosa”, como se denomina a los coreanos que nacieron entre la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial, lo cual en Corea coincidía con la última década de la ocupación japonesa (1910-1945). El término se originó en Estados Unidos para describir niños y adolescentes “poco imaginativos, retirados, poco atrevidos y cautelosos” (Revista Time, 1951), pero también muy enfocados en su carrera, y políticamente pasivos. Muchos de ellos se vieron obligados a prestar servicio militar durante la Segunda Guerra Mundial y luego la Guerra de Corea.

Estas personas son hoy en día pensionados, pero exigen respeto a los demás ciudadanos —el puesto en el metro antes de la mujer embarazada, la atención de los servidores públicos sin formar fila— que a veces choca con la convivencia civil (y los visitantes extranjeros), pero que son una expresión de la jerarquía confuciana en la que prima la edad y el orden social.

Los Babyboomers

Finalizada la desastrosa guerra de 1950-1953, en la cual más de tres millones de personas perdieron la vida, sin lograr más que reafirmar la separación de la península coreana cerca del paralelo 38, se forma la primera generación

de *Babyboomers*, nacidos entre 1955 y 1963. Se estima en unos siete millones de habitantes, casi 15% de la población actual. Esta cohorte tuvo el beneficio de la política educativa del dictador Syngman Rhee: a pesar de la pobreza opresiva y generalizada, la ambición de alcanzar la escolarización universal combinada con la herencia confuciana de valorar la educación formal, produjo un alza importante del nivel de la alfabetización, de 22 % en 1945 a 87.6 % en 1970 (Tudor, 2012).

El sistema escolar se centraba en la disciplina y el aprendizaje memorístico (el método del “*rote learning*” que caracteriza el aprendizaje en la tradición confuciana), produciendo una generación de trabajadores jóvenes listos para recibir órdenes y no hacer muchas preguntas. Una de las más duras críticas hoy en día a la educación de este estilo es que prima la recitación de datos y textos por encima de la creatividad, pero en su época lo que se necesitaba eran trabajadores disciplinados que podían seguir instrucciones para las fábricas de un país en plena industrialización.

En contraste con sus padres y abuelos, quienes habían crecido en una sociedad subdesarrollada y bajo el yugo colonial japonés, esta generación creció en un país en pleno progreso, con oportunidades y perspectivas. La presidenta Park Geun-hye puede asociarse estrechamente con esta generación, y aunque sus oportunidades como hija del líder más importante de Corea en el siglo XX son excepcionales, es una persona que se caracteriza por una firme disciplina de trabajo y valores conservadores, pero que también reconoce los problemas de corrupción endémica y de dominancia de las empresas más grandes en la economía nacional, así que sus promesas políticas han incluido una redistribución de la riqueza y una reforma de las instituciones políticas y económicas del país (Profile: South Korean President Park Geun-Hye, 2013).

Los 386

La tercera generación distintiva, que conforma la sociedad coreana, se denomina *sampallyuk sedae* “los 386” o la generación democratizada. Son aquellos que nacieron en los años sesenta y se le considera la cohorte de mayor impacto en la segunda mitad del siglo XX. Su educación fue influenciada por profesores fundadores y miembros de la *Korean Teachers*

and Educational Workers Union-KTU, simpatizantes de la izquierda y de ideas anti-americanas (Synott, 2007). Nombrados por las icónicas computadoras 386 de Intel que se lanzaron en 1985, esta expresión se acuñó en los años noventa, debido a que eran personas que estaban en sus 30 (3), que asistieron a la universidad en los ochenta (8) y nacieron en los sesenta (6), sospechaban de la propaganda anticomunista y desarrollaron un gran activismo político, luchando contra el gobierno autoritario de origen militar y a favor de la democracia. Mientras que sus padres se contentaron con el crecimiento económico al costo de las libertades civiles (Lankov, 2008), estos jóvenes exigían una voz política propia.

Adicionalmente, es de recordar que en esta época de la dictadura de Park Chung Hee, en Corea del Sur, se estaban ideando cambios radicales en la estructura de la sociedad, con un programa de reindustrialización masiva de mano de obra barata, que llevaba de la mano una rápida urbanización: la población urbana ascendió de 28 % en 1960 a 55 % en 1980, y la capital Seúl creció en el mismo periodo de tres millones a nueve millones de habitantes (Toussaint, 2006). En un momento en que Corea estaba a punto de convertirse “o en una república militar o en una república estudiantil” (Bedeski, 1994), la persistencia y el sacrificio de miles de estudiantes dio lugar a la sociedad civil y la democracia estable que hoy día caracteriza a la República de Corea (Lee, 2006).

Los *Shinsedae*⁶

La segunda generación de *Babyboomers*, nacida después de 1979, contiene elementos de la “generación X”⁷ y la “generación N” (*networked* = conectada en redes virtuales) e incluso la “generación G” (globalizada), pero tiene el dominador común de ser posterior a la influyente cohorte de los 386. Los “post 386” o *shinsedae*, son libres de parcialidad política o prejuicios ideológicos (Park, 2007). Mientras que sus padres lucharon por una sociedad más

6 La palabra *Shinsedae* se traduce literalmente como la “Nueva Generación”.

7 Stephen Epstein y Timothy Tangherlini (Enseler, 2012) admiten que el término ‘generación X’, importado de Estados Unidos, no tiene una firme identidad en Corea, pero logran identificar características culturales, precisamente porque esta generación joven se distingue por su alta movilidad internacional.

equitativa y encontraron, al finalizar sus estudios, la facilidad de trabajo bien remunerado, los *shinsedae* han pasado por un sistema de educación superior, notoriamente competitivo, y se han preparado para un mercado laboral estrecho y sin las mismas garantías.

Esta perspectiva se volvió más aguda aún con la crisis financiera del 2008, y ha conducido a estos jóvenes al pragmatismo y al nacionalismo: exhiben un fuerte sentido de confianza en su raza y su país, sea en eventos deportivos internacionales o en la defensa de intereses geopolíticos contra el vecino Japón y su gran protector Estados Unidos. Estas tendencias paralelas coinciden con mayores simpatías hacia el poder de mayor crecimiento en la región, la República Popular China, la cual ven como la mayor influencia en la Corea de hoy y del futuro (Park, 2007).

Vale la pena destacar que esta generación se caracteriza también por una baja natalidad, de un promedio de 1.2 bebés por mujer. Como consecuencia, Corea es ahora la nación de más rápido envejecimiento en el mundo (Naciones Unidas, citada por Tudor, 2012), y se estima que hacia finales de los años cuarenta de este siglo la mitad de la población coreana tendrá más de 55 años. Una de las políticas con la cual se espera reducir la carga económica y laboral que le viene a la generación joven, es facilitar la inmigración (temporal) de extranjeros.

Los Smartphones

La tendencia que más llama la atención de visitantes extranjeros a Corea es la intensa conexión a internet de los jóvenes: entre los coreanos entre 18 y 24 años de edad, la penetración de smartphones es del 97.7 %, es decir casi total (Smartphone Adoption Near-Complete Among Younger South Koreans, 2013). No se limitan a la comunicación permanente al estilo “chat”, sino que utilizan sus teléfonos para pagar en tiendas, ver canales de televisión en el metro y escanean códigos QR en los primeros supermercados virtuales del mundo.

Para esta generación el futuro sugerido en el Museo Tum del Grupo SK está a pocos pasos de volverse realidad. Este fenómeno entre los jóvenes no está aislado de una tendencia más general: Corea del Sur es el país con la mayor penetración de Smartphones, en el mundo, con 73 % (Ipsos-MediaCT, 2013).

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

TABLA 8
RESUMEN DE LAS GENERACIONES DE LA SOCIEDAD ACTUAL EN COREA

Generación	Nacido (año)	Características
Fundadores	1910s-1920s	Pragmáticos, adaptables, dispuestos a grandes sacrificios.
Silenciosa	1930s-1940s	Políticamente pasivos, cautelosos, disciplinados, jerárquicos.
<i>Babyboomers</i>	1950s-1960s	Conservadores, convencidos de sí mismos, trabajadores.
386	1960s y 1970s	Politizados, inquietos, idealistas, educados.
<i>Shinsedae</i>	1979-1995	Más individualistas, patrióticos, globalizados, no ideológicos, perfeccionistas.
<i>Smartphone</i>	Post 1995	Altamente conectados al mundo virtual, cómodos en un mundo globalizado, independientes.

Elaboración propia.

Identidad nacional y actitudes comunes

No obstante las diferencias marcadas entre las generaciones, existen por supuesto fundamentos comunes que definen la identidad nacional y que se pueden identificar, con variaciones y excepciones, a través de la sociedad coreana. Se destacan el valor de la familia y del clan familiar, el orgullo nacional, el conformismo social, la disciplina en el estudio y el trabajo, y lo que Daniel Tudor llama la neofilia (Tudor, 2012).

Siendo una nación de profundos y rápidos cambios, mantiene determinados principios basados en la experiencia y su proyectada utilidad. Según las dimensiones culturales de Hofstede, Corea alcanza la medida más alta en la dimensión del “pragmatismo” (lo que antes se llamaba “orientación de largo plazo”): esto implica una capacidad de ajustarse a situaciones nuevas, pero con la perspectiva de un beneficio de largo plazo. Esto tiene sentido para las empresas que procuran ser duraderas y se guían por la meta de ser rentables por varias generaciones (Hofstede, Hofstede & Minkov, 2010)⁸.

8 <http://geert-hofstede.com/south-korea.html>. Es esta dimensión que exhibe la mayor diferencia con Colombia, que solo alcanza el 13 en “pragmatismo”, lo cual para Hofstede implica que son reacios al cambio social, buscan una verdad absoluta, tienen una baja tendencia de pensar en el largo plazo, y se enfocan en resultados rápidos.

La familia

El sistema social tradicional en Corea emana del Confucianismo, un código estructural centrado en la familia nuclear como modelo primordial de la sociedad, con respeto por el padre (la piedad filial) como autoridad suprema, lealtad a los ancestros, total subordinación de la mujer al hombre, y como extensión de la familia la obediencia a las autoridades. Tradicionalmente, el rol del padre de familia consistía en mantener una relación muy cercana con sus hijos durante hasta sus tres o cuatro primeros años de edad, a veces tolerando el comportamiento de los niños con indulgencia, pero luego pasaba a una distancia formal y muy estricta con sus hijos varones, exigiéndoles una distancia firme y un respeto absoluto.

Hasta los años setenta, la piedad filial seguía siendo un factor fundamental y poco cuestionado dentro de las familias coreanas (De Mente, 2012), y fue cambiando gradualmente con la creciente movilidad social y permeabilidad internacional. Pero aun en la era de la democratización del país y la mayor independencia de los jóvenes coreanos, estos valores confucianos siguen vigentes en los modales y en la extensión corporativa de la idea de la familia, sobre todo en los colosos industriales, los *chaebol*, creados por hombres con fuertes personalidades y estrechos lazos con el gobierno militar de la posguerra, la estructura familiar se combinó con un orden militar bajo el *chongsu*, es decir, el fundador y “comandante en jefe”. Aunque hoy en día, sobre todo después de la crisis asiática del 1997, los jefes fundadores de los *chaebol* han dejado algo de su poder a sus juntas directivas y gerentes, estas empresas siguen siendo los principales motores de la industria coreana.

Otra secuela del sistema confuciano, relacionada con la identidad familiar y la exigida lealtad que sigue presente en el pensamiento coreano, es el sentido de responsabilidad colectiva, el cual está por encima del compromiso individual (De Mente, 2008). Es tal, que el bienestar de la familia se considera más importante que las necesidades del individuo y los miembros de la familia están entrelazados porque las acciones del uno repercuten sobre y comprometen al resto de la familia. En términos empresariales, un empleado coreano se considera responsable por su empresa y sus compañeros. Las decisiones se toman desde arriba, pero luego estas decisiones generales empoderan al individuo a actuar dentro de este

marco, seguro del respaldo institucional⁹. Tanto la vida empresarial como la política se conciben como actividades grupales y se promueve la idea de la responsabilidad colectiva.

El orgullo nacional

La máxima extensión del sentido de familia y comunidad social y laboral es la identificación con la patria: los coreanos tienen un fuerte apego a su país. El primer verso de su himno nacional demuestra su marcado arraigo en el paisaje físico, la península que llevan milenios defendiendo contra invasores: “*Hasta que el Mar del Este se seque y el Monte Baekdu se desgaste, que el cielo nos guarde, que viva Corea*”. La península coreana es de gran belleza y su paisaje cargado de forma poderosa por los espíritus que pueblan las plantas y rocas en la religión chamanística.

Pero más allá de la posición defensiva y el afecto por sus montañas y ríos, los líderes (tanto en el Sur como en Corea del Norte) han cultivado un sentido de superioridad cultural y racial, y un excepcionalismo geográfico, económico y político (De Mente, 2012). Las raíces de este sentimiento se hallan en el periodo final de la dinastía Joseon (1392-1910)¹⁰, cuando el gobierno intentó aislar el país –dando surgimiento al apodo del “reino ermitaño”– y se formaron grupos nacionalistas e independistas que promovieron el republicanismo. Durante la ocupación japonesa (1910-1945), toda expresión de la cultura y del idioma coreano fue suprimida por los colonizadores, lo que dio un doble impulso a la expresión patriótica después de la liberación.

Los hombres que sacaron el país de la miseria al finalizar la guerra de Corea, primero Syngman Rhee y luego Park Chung Hee, canalizaron estos sentimientos en un fiero patriotismo que convirtió a cada ciudadano en un “soldado industrial” (Tudor, 2012). Este espíritu hizo posible la extraordinaria recuperación después de las guerras y dio dirección a la energía y la pasión

9 Conversación con Nam Seon-Woo, subdirector de KOTRA en Bogotá, noviembre 2014.

10 Durante esta época, Corea fue tributario de los imperios Ming y Qing (respectivamente) de China, una forma de señalar simbólicamente su posición súbdita al emperador de China. Esta relación ha sido interpretada de distintas formas, ya que se puede entender como una anexión formal del país al imperio chino o como un simple reconocimiento del poderío superior del abrumador vecino.

para construir una economía moderna. El final, el himno (compuesto en 1896) puntualiza el amor que sienten por su país, sea en tiempos malos o los buenos: “*con este espíritu dediquemos toda lealtad, en alegría o en sufrimiento, al amor por la patria*”.

El conformismo social

Para muchos extranjeros en Corea es sorprendente el esfuerzo de los coreanos por responder a las expectativas de otros. Una enorme presión social rige actividades tan diversas como la compra de zapatos, la selección del jardín escolar, de los pasatiempos o la búsqueda de una pareja (Vegdahl & Hur, 2012). Este deseo de evitar el juicio negativo de los demás sigue siendo más pronunciado en Corea que en otros países con fuertes raíces confucianas, como China y Japón. Responsable por esta disposición social son: el sentimiento nacionalista inculcado durante dos generaciones y el rígido sistema educativo que incluye la enseñanza de valores morales y patrióticos (Stowell, 2003). Se traducen en *yeui beomjeol* (protocolos sociales rigurosos) y unos principios de comportamiento centrados en conceptos como *chemyon* (cara o honor) o *jeong* (afecto respetuoso).

Sin embargo, una consecuencia algo contradictoria de este conformismo es la válvula de escape: el consumo masivo de alcohol, particularmente en el contexto de socialización entre colegas. La marca Jinro del trago *soju*, una bebida destilada de arroz y con un grado alcohólico cercano al 20 %, es el licor más consumido en el mundo (Jinro remains the world's best-selling spirit, 2014). En la situación de embriaguez se permite la suspensión temporal de las reglas de comportamiento formal, e incluso el desacuerdo casual entre colegas y con los directivos.

La disciplina

Una característica central de la cultura coreana es su disciplina –una ética laboral– tanto en el estudio como en el trabajo. Corea tiene el nivel educativo más alto entre los países OCDE: 98 % de la población termina su educación secundaria y 63 % tiene educación universitaria (pregrado). En el índice de logros educativos y capacidades cognitivas, Corea alcanza el primer puesto según el ranking de Pearson (Pearson, 2014); el nivel de inversión en la educación como porcentaje del PIB es de 7.6 %, el tercer nivel más alto entre los países OCDE (Sauter & Frohlich, 2013).

A la luz de estos logros y el estatus que el pensamiento confuciano le otorga tradicionalmente a la educación, no sorprende que los profesores coreanos estén entre los mejor pagados del mundo. Es gracias a esta primacía de la educación y de los educadores, que Corea ha logrado ser una economía del conocimiento (Suh & Chen, 2007). Un antecedente histórico de este enfoque cultural y la correspondiente disciplina se conoce como el “espíritu *seonbi*” (Fouser & Koehler, 2014): *seonbi* significa literalmente “un hombre de buena voluntad y de erudición” parecido al *junzi* de la China imperial. El propósito de vida de un tal “caballero de las letras” era la aplicación práctica de su conocimiento a la educación de otros.

El hábito de dedicar la mayor parte del día estudiando se traslada naturalmente al mundo laboral: según cifras del Ministerio de Estrategia y Finanzas de Corea, los coreanos trabajan 44.6 horas por semana, comparado con un promedio de 32.8 horas entre todos los países del OCDE. Una polémica estadística citada con frecuencia resalta un resultado paradójico pero lógico de esta situación: debido a sus largas horas de trabajo, los coreanos terminan con una relativamente baja productividad en términos del PIB por hora trabajada (OCDE, 2014). Sin embargo, y en el contexto del presente capítulo, la importancia de destacar el elemento de la disciplina del trabajador coreano es que nos habla de las expectativas y exigencias del mismo al momento de colaborar con empresas extranjeras o seleccionar un producto de consumo, sea un carro o un jugo.

Es válido agregar que la disciplina en el estudio no es vana y no tiene su fundamento simplemente en la tradición confuciana, sino que la educación constituye el factor más importante para la movilidad social. A excepción del militar cuyos líderes son formados en la Academia Militar de Corea, las élites sociales de la Corea de posguerra comparten una característica: son graduados de las universidades más prestigiosas del país, liderada por *Seoul National University* y seguida por las universidades *Yonsei* y *Koryodae* (Korea University), las tres están resumidas en la sigla SKY. También figura la *Universidad Femenina Ehwa* entre las más respetadas y cotizadas.

La neofilia

Para progresar rápidamente se requiere no solo de la visión, la disciplina y el adecuado conocimiento, sino también de una gran adaptabilidad y un deseo grande por experiencias nuevas. Estas características constituyen la

definición de la neofilia, y describen de manera sucinta la actitud del coreano. Los perfiles generacionales (arriba) muestran las diferencias marcadas entre distintas edades que constituyen la sociedad de Corea y hablan de su permanente transformación.

La neofilia se manifiesta de la manera más visible en la esfera del consumo de tecnología, donde los artilugios pasan de moda con mayor velocidad que en cualquier otro país del mundo (Tudor, 2012), pero es evidente también en la capacidad de innovación que han llevado a múltiples marcas coreanas de televisión, teléfonos, carros, cámaras y construcción a la cima global de su producto: en lugar de ser “seguidores rápidos” son ahora líderes en desarrollo de alta tecnología, contrario a la reputación de empresas asiáticas como imitadores y “deficientes en creatividad”.

Así como los coreanos son altamente receptivos a nuevos gustos y modas distintas, también son más caprichosos que otros consumidores. Una persona que se va de Corea por un año o dos y vuelve, encontrará la mitad de sus bares y restaurantes favoritos desaparecidos. Todo tiene una fecha temprana de vencimiento y el reto para el importador de un producto a Corea es la necesidad de actualizar —o mejor, de reinventar— su producto y su presentación de manera permanente.

Capacidad y hábitos del consumo-s sofisticación, gustos, cultura de compra

Sumando las dos secciones anteriores, se pueden identificar perfiles del consumidor coreano radicalmente diferentes de acuerdo con su edad, pero también claros hilos conductores de comportamiento dentro de los cuales los más constantes son indudablemente la exigencia y la veleidad. En seguida se trasladan los valores y características generacionales a los hábitos de consumo, para caracterizar las tendencias principales del consumidor coreano. Teniendo en cuenta el perfil de Colombia como país exportador de alimentos (además de materias primas) y elementos centrales del Tratado de Libre Comercio firmado entre los dos países, se hace hincapié en el sector de comidas y bebidas, pero también otras áreas de interés para el exportador colombiano.

Alimentos

Las familias coreanas son cada vez más pequeñas: los hogares unifamiliares representan hoy en día una quinta parte de todos los hogares. Con un aumento de la expectativa de vida y baja tasa de nacimientos, la edad del consumidor coreano promedio es cada vez mayor. El alto nivel educativo y los altos ingresos per cápita, sumados a mejores estándares de vida, hacen que el consumidor coreano sea consciente de consumir comida sana y con beneficios específicos para la salud, por ejemplo, contra el sobrepeso o la alta tensión.

Como muestra la Tabla 3, el segundo gasto más importante por hogar, luego del ítem alojamiento, agua, luz y gas, es la sección comidas y bebidas no alcohólicas, con 13.4%. Sumando a esto, las bebidas alcohólicas y tabacos, ascienden a 15.5% de los ingresos. A la luz de esta demanda se debe preguntar por la oferta y su origen. Resulta que el sector de agricultura solo representa 3% del PIB coreano, y emplea 7% de la población. Debido a las limitaciones del terreno y las prioridades estratégicas de la industria nacional, la República de Corea tiene que importar entre 60 y 70 % de sus necesidades alimenticias, y mantiene importaciones de USD\$22 mil millones, un déficit comercial en este sector que sobrepasa los USD\$16 mil millones al año (Canadá, 2011).

En sus gustos, el consumidor coreano presenta una mezcla sofisticada entre la cultura tradicional y la influencia internacional, y evidencia un marcado interés por tener experiencias novedosas y diferentes. Por un lado, come arroz (cocinado al vapor) al menos una vez al día, y el *kimchi* (col blanca fermentada) es también un componente de la comida diaria. El consumidor coreano es muy consciente de la calidad de su arroz y altamente selectivo, y está dispuesto a pagar más por un arroz doméstico que por uno importado de alta calidad, esto en parte porque confía en los controles de calidad del arroz nacional y sus aditivos. Al mismo tiempo, el consumo de frutas, carnes, huevos, leche y pescado se ha incrementado de forma dramática en los últimos 10 años: el consumo de frutas se ha triplicado, mientras que el nivel de leche y productos lácteos consumidos se ha multiplicado por un factor de 22.

Un 82% de los coreanos considera que la protección del medioambiente es importante o muy importante, un nivel levemente más alto que el prome-

dio global. También reportan que reciclan “todo el tiempo” y prefieren por ende productos con empaques reciclables por encima de desechables. Estas preferencias, en conjunto con el interés en la salud y el bienestar personal, implican que tienen una fuerte predilección por comida orgánica: según la revista alemana *Korum*, que publica bimensualmente sobre el mercado coreano, las tiendas orgánicas (o bio-tiendas) están creciendo a una tasa importante, con más de 500 mercados orgánicos en el país manejados por tres marcas líderes y un volumen de negocios de USD\$366 millones (Datos de mayo 2012, Robaschik, 2013). Estas tendencias presentan un reto particular para Colombia, ya que tiene una muy baja presencia en los mercados orgánicos y comercio justo (*fair trade*) a nivel mundial.¹¹

Otra tendencia notable es la preferencia por comidas preparadas (*convenience foods*): la exigencia por el alto rendimiento exigido en términos de horario laboral, y el aumento de hogares unipersonales combinado con el alto nivel de ingresos lleva a los coreanos a comprar comidas preparadas. Desde 2009 los coreanos se han posicionado como unos de los principales consumidores de este tipo de comida en el mundo (Canadá, 2011). La importancia de “ahorrar tiempo” es el motivo principal para otra preferencia transcendental en el mercado coreano: la compra en línea, facilitada por la alta cobertura de dispositivos móviles del tipo *smartphone*. El valor de alimentos y bebidas compradas por internet en 2012 fue de USD\$ 2.4 mil millones, con tendencia al crecimiento. La proporción de compras por internet de los consumidores fue de 8.1% (Robaschik, 2013). Un estudio de Google muestra que 87% de usuarios de *smartphones* presta atención a una publicidad ofrecida en una página (Ipsos-MediaCT, 2013).

Para las compras de la manutención del hogar los coreanos prefieren ir a diferentes hipermercados como Lotte Mart, HomePlus o E-Mart, ya que encuentran una gran variedad de productos a precios bajos. Para incentivar la compra en otros establecimientos, el gobierno obliga a los mencionados a cerrar al menos dos domingos al mes.

11 Esta observación es fácil de hacer en las tiendas *fair trade*, bio-tiendas y secciones orgánicas de los supermercados en Alemania y otros países europeos, donde los cafés y chocolates, y granos como la quinua y frutas secas de otros países como Ecuador, Costa Rica y el Perú, ocupan importantes espacios, mientras que productos de Colombia no figuran (investigaciones del mercado del autor en 2014).

Otras tendencias interesantes en el consumo surcoreano es el comercio en internet, que se evidencia en el incremento de las ventas y compras en línea. Por ejemplo, las cadenas más importantes en Corea del Sur han abierto sus tiendas online, como son: Shinsegae Department Store, Lotte, GS home shopping o CJ O-line Shopping.

Pero no todo es eficiencia de tiempo y comunicación virtual. Bajo la presión de los grandes hipermercados, además del internet, los mercados tradicionales han perdido algo de fuerza, y para contrarrestar esta tendencia, existen campañas de las alcaldías para resucitar estos lugares de encuentro y regateo (Flinn, 2014). Otro componente de la vida diaria coreana son las tiendas de café: un importante acompañante de la creciente afluencia de Corea y muestra de la predilección por gustos internacionales ha llevado a un aumento exponencial del consumo de café (alrededor de 10% al año) (Euromonitor, 2013). En días pasados, los trabajadores de oficinas en Seúl solían volver a su puesto de trabajo al terminar su almuerzo, pero hoy en día, muchos de ellos pasan por una tienda de café. Esta tendencia ni siquiera se vio afectada por la recesión de 2008, y el coreano promedio consume unas 500 tazas de café al año, de granos importados de más de ochenta países. Para Corea, Colombia es el tercer importador de grano verde de café, pero no se encuentra entre los primeros cinco importadores de grano tostado.

El consumo de café per cápita de Corea del Sur es cinco veces mayor que el consumo en el resto de la región Asia-Pacífico y el mercado total de café está valorado en cerca de USD\$3 mil millones en 2012. El consumidor coreano es sofisticado y muy interesado en café de alta calidad. Según la revista *Korea*, la capital coreana cuenta con unas 15,000 tiendas de café (Kim, 2014), y *Quartz* informa que Seúl es la ciudad con más tiendas *Starbucks* en el mundo entero, más que Nueva York y Shanghai (Yanofsky, 2014). La cadena colombiana Juan Valdez llegó relativamente tarde al mercado, pero desde que abrió su primera tienda en el Centro comercial Dongdaemun en Seúl, en marzo 2014, tiene una estrategia ambiciosa de expansión (Dinero, 2014). El sector del café en Corea ha venido creciendo a una tasa anual de 30% durante los últimos cuatro años (Dinero 2014). A medida que la generación más joven abraza una cultura del café occidental y los consumidores demandan granos de café de alta calidad, se espera que esta tendencia continúe.

Entre tradición social y la modernidad virtual: perfiles de mercado en Corea del Sur

TABLA 9
 DATOS ECONÓMICOS DEL MERCADO COREANO
 (CIFRAS EN DÓLARES EEUU, ESTIMADOS 2013).

Producto Interno Bruto (tasa de cambio)	USD\$1.198 billones
PIB (paridad del poder adquisitivo)	USD\$1.666 billones
Crecimiento PIB	2.8%
PIB per cápita (PPA)	USD\$33,200
Ahorros nacionales brutos	31.9% del PIB
PIB – composición por uso final	Consumo hogares: 53.1% Consumo gobierno: 15.9% Inversión en capital fijo: 27% Inversión en inventario: 0.3% Exportación de bienes y servicios: 54.6% Importación de bienes y servicios: -50.8%
PIB – composición por sector	Agricultura: 2.6% Industria: 39.2% Servicios: 58.2%
Población por debajo del umbral de pobreza	16%
Fuerza laboral	USD\$25.86 millones
Fuerza laboral por empleo sectorial	Agricultura: 6.9% Industria: 23.6% Servicios: 69.4%
Tasa de desempleo	3.2%
Exportaciones (valor)	USD\$557.3 mil millones
Exportaciones – <i>commodities</i>	semiconductores, equipos de telecomunicaciones inalámbricas, vehículos, autopartes, computadoras, pantallas, electrodomésticos, equipos de telecomunicaciones de cable, acero, barcos, petroquímicos
Exportaciones – socios principales	China 24.5%, EEUU 10.7%, Japón 7.1%, Hong Kong 6%, Singapur 4.2%
Importaciones (valor)	USD\$516.6 mil millones
Importaciones – <i>commodities</i>	Maquinaria, equipos electrónicos, petróleo, acero, instrumentos ópticos, equipos de transporte, químicos orgánicos, plásticos
Importaciones – socios principales	China 15.6%, Japón 12.4%, EEUU 8.3%, Arabia Saudita 7.6%, Qatar 4.9%, Australia 4.4%
Reservas en divisas y oro	USD\$341.8 mil millones

Nota: Index Mundi, 2014.

Otros sectores de interés

Otros sectores del mercado coreano se destacan también por su alto nivel de sofisticación y su pasión por lo nuevo. En maquillaje y cosméticos, por ejemplo, los coreanos buscan permanentemente nuevos ingredientes y métodos de aplicación: lo que hace pocos años eran productos de baba de caracol son hoy máscaras de tierra volcánica proveniente de la isla de Jeju y humectantes a base de soya fermentada. Una de las marcas favoritas del momento es VDL (*Violet Dream Luminous*) que pertenece al grupo LG, cambia sus productos cada mes, presentando recientemente “*hair shockers*” (tintes neón para el cabello) y esmaltes para uñas compuesto con flores naturales. El mercado de belleza es uno de los 10 más grandes del mundo, y está experimentando un fuerte crecimiento también entre hombres: según Euromonitor, los hombres coreanos compran una cuarta parte de los cosméticos masculinos del mundo, el mercado más grande del mundo para esta clientela (Euromonitor 2013).

Los coreanos suelen ser muy directos a la hora de comentar sobre la apariencia de una persona, sea entre amigos o en el proceso de la contratación, la cual se puede basar en criterios superficiales, y por lo tanto las personas se caracterizan por ser extremadamente conscientes de cómo se ven. Como consecuencia, Corea se ha convertido no solamente en uno de los mercados de cosméticos más grandes del mundo, sino en una plataforma de pioneros en la introducción de nuevos productos: empresas locales e internacionales utilizan el mercado coreano como mercado de prueba para sus nuevos productos, para lograr el éxito en otros países, sobre todo en el pujante mercado de la República Popular China (el tercero más grande del mundo, y segundo en Asia) (Shadbolt, 2014). La popularidad de marcas y productos coreanos o probados en el mercado coreano se benefician en toda Asia por su asociación con la fama del *Hallyu*, la “ola” de pop, cine, y telenovelas creadas en Corea. Sin embargo, cabe recordar que las altas exigencias de los clientes coreanos y los frecuentes cambios de moda también provocan que en este país los ciclos de vida de los productos para los cosméticos sean aún más cortos que en otros mercados.

Una extensión e importante componente del sector de la belleza es la cirugía plástica. Seúl se ha posicionado como la capital de cirujanos plásticos en Asia: se ofrece turismo médico principalmente a rusos, chinos, mongoles y japoneses, no solamente por la destreza de los cirujanos coreanos, sino por los bajos precios. Un *lifting* facial de calidad media que en Estados Unidos tiene un precio de USD\$10 mil, en Corea cuesta entre dos y tres mil dólares (Lienemann, 2008).

Acceso a crédito

La crisis financiera de 2008 tuvo su impacto en los hábitos de consumo en Corea: varias investigaciones de mercado demuestran que el 82% de los consumidores surcoreanos creen que han sufrido personalmente la recesión. Esta “mentalidad de recesión” afectó e influyó en el comportamiento del consumidor y sigue teniendo secuelas. La crisis económica mundial también tuvo un impacto negativo sobre el bienestar emocional de los consumidores surcoreanos, con un notable aumento de los niveles de estrés que se traduce en una actitud dudosa hacia el futuro y un nivel de pesimismo generalizado.

Los consumidores se han visto muy receptivos a “*pick-me-ups*” emocionales y físicos, pero también muy atentos a la relación entre precio y valor. Sin embargo la calidad y el servicio al cliente sigue siendo importante. En 2009, uno de cada cuatro consumidores informó que había experimentado una depreciación en su situación financiera, una reducida seguridad laboral y una pérdida de confianza en el mercado inmobiliario. Esto ha dado lugar a una actitud más cuidadosa con el dinero: los consumidores están manejando sus finanzas de manera más estrecha y están haciendo mayores esfuerzos para ahorrar y apoyarse menos en líneas de crédito.

A pesar de estas tendencias, el uso de tarjetas de crédito es entre los más altos del mundo en proporción con su PIB, según datos del Banco de Pagos Internacionales de Suiza (Song, 2015). Mientras que el promedio estadounidense realiza unas 78 transacciones de tarjeta de crédito al año, el surcoreano elabora un promedio de 4.4 tarjetas por persona y alcanza 129 transacciones (Economist, 2013). La popularidad de esta forma de pago se remonta a las secuelas de la crisis financiera asiática de 1997 y 1998: mediante la promoción de tarjetas, el gobierno esperaba impulsar el consumo y reducir los pagos en efectivo, que son más difíciles para el recaudador de impuestos para el seguimiento. Se premiaba a los usuarios con una rebaja de impuestos y hasta la entrada en una lotería. El progreso de los pagos con plástico fue interrumpido por una ola de deudores crónicos y sucesivas quiebras en 2003. Pero el uso pronto reanudó su ascenso. Hoy en día es ilegal para un comerciante rehusar el pago con tarjeta de crédito, por pequeña que sea la compra, y lo mismo aplica para los conductores de taxi.

Conclusiones

Una presentación resumida de un mercado de consumo de la talla de la República de Corea, con 50 millones de consumidores de altos ingresos y fuertes contrastes generacionales, no pretende ser completa. Lo que se ha buscado en el presente capítulo es dibujar un perfil del consumidor coreano, ofrecer puntos de referencia de entrada, y abrir una ventana para que el productor y exportador colombiano pueda iniciar un diálogo inteligente e informado con este importante mercado: una invitación a indagar más.

También sirve para entender que no es un mercado fácil, sino uno de compradores selectivos y exigentes en cuanto a calidad, innovación, y servicio posventa. El contrapeso a esta realidad es el alto y creciente nivel de comercio electrónico, sobre todo con base en la muy avanzada telefonía móvil, el cual ofrece un bajo umbral de entrada para ciertos productos. Los retos implícitos se compensan en gran medida por la lealtad del consumidor a las marcas exitosas, y porque Corea constituye una plataforma, sobre todo la gran urbe de Seúl, punto de entrada para toda la región de Asia Pacífico.

Referencias bibliográficas

- Bedeski, R. E. (1994). *The Transformation of South Korea*. London: Routledge.
- Canadá (2011). *The South Korean Consumer: Behaviour, Attitudes and Perceptions Toward Food Products*. Ottawa: Government of Canada. Recuperado el 20 de enero 2015 de [www.ats-sea.agr.gc.ca/asi/5799-eng.htm]
- Choi, W. et al. (2013). *Beyond Korean Style: Shaping a New Growth Formula*. New York: McKinsey Global Institute.
- De Mente, B. L. (2008). *Etiquette Guide to Korea*. Tokyo: Tuttle Publishing.
- De Mente, B. L. (2012). *The Korean Mind: Understanding Contemporary Korean Culture* (Reprint ed.). Tokyo & Singapore: Tuttle Publishing.
- Dinero (2014). Juan Valdez llega a Corea del Sur. *Dinero*. Recuperado el 15 de febrero 2015 de [www.dinero.com/economia/articulo/corea-del-sur-recibe-primer-tienda-juan-valdez/193919].
- Economist (2013). Credit cards in South Korea: A swipe at profits. *The Economist*. Recuperado el 20 de febrero 2015 de [www.economist.com/news/finance-

Entre tradición social y la modernidad virtual: perfiles de mercado en Corea del Sur

and-economics/21589470-it-getting-harder-make-money-worlds-most-prolific-card-users-swipe].

Enseler, C. (Ed.). (2012). *Generation X Goes Global: Mapping a Youth Culture in Motion*. Abingdon & New York: Routledge.

Euromonitor (2013). Consumer Lifestyles in South Korea.

Euromonitor (2015). South Korea: Country Pulse.

Flinn, J. (2014). The Scent of the People: Traditional markets are a window into the lifestyle of the people. *Korea*, 10, 4-13.

Fouser, R. J., & Koehler, R. (2014). Korean Education: The Korean Classroom is Based on an Age-Old Tradition of Learning. *Korea*, 10(6), 4-13.

Geohive (2011). *Urban/rural division of countries for the year 2010*. Recuperado el 20 de febrero 2015 de [www.geohive.com/earth/pop_urban.aspx].

Hodgson, A. (2014). Income and Expenditure South Korea: Consumer Spending on Education Unlikely to Slow Down. Passport. Recuperado de [www.portal.euromonitor.com/portal/analysis/tab].

Hwang, J.-b. (2014, 21 de octubre). Pres. Park's election aide apologizes for loss of economic democratization. *The Hankyoreh*. Recuperado el 10 de febrero 2015 de [www.hani.co.kr/arti/english_edition/e_national/660738.html].

IndexMundi (2014). Korea, South Economy Profile 2014. www.indexmundi.com/south_korea/economy_profile.html, consultado el 14 de febrero 2015.

Inglehart, R. (1997). *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*. Princeton: Princeton University Press.

Ipsos-MediaCT (2009). *Social Grade: A Classification Tool* (pp. 6). London: Ipsos Media.

Jinro remains the world's best-selling spirit. (2014). *Drinks International*. Recuperado el 12 de febrero 2015 de [www.drinksint.com/news/fullstory.php/aid/4516/Jinro_remains_the_world_s_best-selling_spirit.html].

Kim, T.-g. (2014). Fancy a Cup? Korea's a hotbed for coffee lovers. *Korea*, 28-29.

Koo, S.-W. (2014). An Assault Upon Our Children, South Korea's Education System Hurts Students, Opinion column. *New York Times*. Recuperado el 20 de febrero 2015 de [www.nytimes.com/2014/08/02/opinion/sunday/south-koreas-education-system-hurts-students.html?_r=0].

- Lankov, A. (2008, 5 Feb 2008). Fiasco of the 386 Generation. *Korea Times*. Recuperado el 20 de enero 2015 de [www.koreatimes.co.kr/www/news/special/2008/04/180_18529.html].
- Lee, N. (2006). The South Korean student movement: Undongkwon as a counterpublic sphere. En C. K. Armstrong (Ed.), *Korean Society: Civil Society, Democracy and the State* (2 ed., pp. 95-120). London & New York: Routledge.
- Lienemann, C. (2008). Schöne Geschäfte. *Korum*, 6-7.
- OCDE (2015). Gross domestic product (GDP) indicator (Publicación no. 10.1787/dc2f7aec-en). *OCDE ilibrary*, consultado el 18 de febrero 2015.
- Park, S.-Y. (2007). Shinsedae: Conservative Attitudes of a 'New Generation' in *South Korea and the Impact on the Korean Presidential Election*. EWC Insights, 2(1), 4.
- Pearson (2014). Index of cognitive skills and educational attainment. Recuperado el 20 de febrero 2015 de [<http://thelearningcurve.pearson.com/index/index-ranking>].
- Profile: South Korean President Park Geun-Hye. (2013, 1. de noviembre). BBC News Asia. www.bbc.com/news/world-asia-20787271, consultado el 3 de febrero 2015.
- Robaschik, F. (2013). Attraktiver Markt für ausländische Nahrungsmittel in Korea. *Korum*, 44 (Abril), 6-7.
- Sauter, M. B., & Frohlich, T. C. (2013). The Most Educated Countries in the World. *24/7 Wall Street*. Recuperado el 20 de febrero 2015 de [<http://247wallst.com/special-report/2013/10/15/the-most-educated-countries-in-the-world-2/2/>].
- Shadbolt, P. (2014). How South Korea drives Asia's love affair with cosmetics. *CNN Global News*. Recuperado de [<http://edition.cnn.com/2014/11/05/world/asia/virtual-think-tank-china-asia-cosmetics/>], consultado el 10 de enero 2015.
- Smartphone Adoption Near-Complete Among Younger South Koreans. (2013). *emarketer*. Recuperado el 25 de febrero 2015 de [www.emarketer.com/Article/Smartphone-Adoption-Near-Complete-Among-Younger-South-Koreans/1010314].

- Song, S.-H. (2015). Purchasing with plastic to continue rise in the new year. *Korea JoongAng Daily*. Recuperado el 20 de febrero 2015 de [<http://koreajoongang-daily.joins.com/news/article/Article.aspx?aid=2999247>].
- Stowell, J. A. (2003). The Influence of Confucian Values on Interpersonal Communication in South Korea, as Compared to China and Japan. *Intercultural Communication Studies*, 12(4), 105-116.
- Song, Jung A. (2014,). Luxury brands battle to stay in fashion in South Korea. *Financial Times*. Recuperado el 20 de febrero de 2015 de <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/bffdbad8-f5f6-11e3-83d3-00144feabdc0.html>.
- Suh, J., & Chen, D. H. C. (Eds.). (2007). *Korea as a Knowledge Economy: Evolutionary Process and Lessons Learned*. Washington, DC: World Bank Institute.
- Synott, J. (2007). The Korean Teachers and Educational Workers Union: Collective Rights as the Agency of Social Change. 11. Recuperado el 5 de febrero 2015 de [<http://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ987319.pdf>].
- Toussaint, E. (2006). South Korea: The Miracle Unmasked. *Economic and Political Weekly*, 41(39), 4211-4219.
- Tudor, D. (2012). *Korea: The Impossible Country*. Tokyo: Tuttle.
- Vegdahl, S., & Hur, B. S. (2012). *CultureShock! A Survival Guide to Customs and Etiquette: Korea* (7 ed.). Tarrytown, NY: Marshall Cavendish Editions.
- Yanofsky, D. (2014). A cartographic guide to Starbucks' global domination. *Quartz*. Recuperado el 10 de enero 2015 de [<http://qz.com/208457/a-cartographic-guide-to-starbucks-global-domination/>].

CAPÍTULO 4

CARACTERÍSTICAS DE LOS MEGA ACUERDOS DEL PACÍFICO EN EL RELACIONAMIENTO ENTRE COLOMBIA Y COREA DEL SUR

Edgar Vieira Posada

Introducción

La proliferación de acuerdos comerciales de integración se produjo primero en los continentes europeo, americano y africano que en el asiático, donde los países orientaron su política comercial a la articulación individual con los mercados mundiales, antes que usar la herramienta de la integración económica para lograr la inserción internacional. Ocurrió especialmente con naciones del Pacífico oriental o Asia Pacífico, donde Japón, Corea del Sur y más recientemente China, e integrantes de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN-*Association of Southeast Asian Nations*) como Singapur, Malasia, Indonesia o Tailandia, manejaron su política comercial de manera particular.

Pero la generalización de un proceso globalizador a través del planeta en la década de los noventa, hizo cambiar la posición autárquica de los países asiáticos, para pasar a negociar unos primeros acuerdos de libre comercio entre ellos en la propia región o con países latinoamericanos como Chile y Perú, pioneros en el relacionamiento de las dos regiones. Este paso se da ahora en una dimensión mucho mayor, con la negociación de mega acuerdos en la región de Asia Pacífico o mega acuerdos transcontinentales, que incorporan a naciones de otros continentes (América, Oceanía y Europa), lo cual llevará a la conformación de enormes espacios económicos para el comercio y la inversión.

En este contexto es que se debe situar el Tratado de Libre Comercio-TLC entre Corea del Sur y Colombia, negociado en estos años, pues las condiciones de su aprovechamiento estarán influenciadas por lo que otros países estén consiguiendo en el mercado coreano y esta a su vez en los otros mercados, gracias a las facilidades negociadas en esos mega acuerdos, en donde están participando potencias económicas como Estados Unidos y Japón, entre otros.

El propósito de este capítulo es observar en primera instancia, algunos de los antecedentes del despertar de los países asiáticos a la negociación de acuerdos comerciales de integración, como respuesta a lo ya hecho en otros lugares del globo; la evolución que en este sentido presentaron vecinos importantes de Corea del Sur como los integrantes iniciales de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático-ASEAN; las primeras orientaciones hacia negociaciones comerciales con países latinoamericanos donde Corea fue uno de los pioneros en realizar el acercamiento comercial entre Asia Pacífico y América Latina; y el nuevo peso que adquiere la actual negociación de mega acuerdos comerciales como el de la Asociación Económica Integral Regional o RCEP –*Regional Comprehensive Economic Partnership*, y el Acuerdo de Asociación TransPacífico o TPP – *Transpacific Partnership*, que crearán un entorno muy competitivo para el aprovechamiento que pueda hacer Colombia de su TLC con Corea.

Circunstancias y tiempos de la integración según los continentes

Las circunstancias, los tiempos de la integración y la territorialidad de la puesta en marcha de acuerdos comerciales, se han vivido de manera muy diferente según la región del planeta donde tuvieron lugar. Mientras en Europa occidental su concepción se desarrolló como un proceso más político que económico en la etapa inicial, para pasar a ser hoy un enorme bloque que negocia relacionamientos transcontinentales, en América Latina su objetivo inicial fue llevar a cabo una política de industrialización, que se acomodó luego a un “regionalismo abierto” sin haber culminado sus compromisos integracionistas.

En América del Norte, el interés fue el libre comercio mediante un TLC que consolidó unas corrientes comerciales ya existentes y que lleva ahora a

sus países a negociar en otras latitudes del planeta. En África, la atomización en grupos regionales tiene a los países en el intento de unificar el continente mediante la integración económica, mientras en Asia, especialmente oriental, los países adelantaron una inserción en los mercados mundiales individualmente, lo que cambió la negociación de los primeros grupos de integración económica en el área, y ahora se asiste a la negociación de mega acuerdos comerciales.

Europa occidental

En Europa, el agrupamiento a partir de 1951 de Alemania Federal, Francia, Italia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo en la Comunidad Europea del Carbón y el Acero-CECA, tuvo como razones principales, en primer lugar, evitar que Francia e Italia cayeran bajo el gobierno comunista y en segundo lugar, no dejar suelta a Alemania en su proceso de reconstrucción económica que podía derivar nuevamente en situaciones armamentistas.

La finalización de la Segunda Guerra Mundial había dejado media Europa bajo la influencia de la Unión Soviética, cuando después de la derrota de los nazis, los partidos comunistas de los países de Europa oriental, secundados por el ejército rojo, se habían tomado el poder desde la frontera soviética hasta el corazón de Europa a la altura de la dividida Alemania y de Austria. Y en este contexto, los partidos comunistas de Italia y de Francia amenazaban con tomarse el poder por la vía democrática en estos dos importantes países de la Europa occidental con un posible triunfo en las urnas, con lo cual se extendería aún más la influencia comunista. Ello motivó a Estados Unidos a brindar apoyo a la reconstrucción de Europa mediante el Plan Marshall (Tamamés, 1982).

De otra parte, en la derrotada Alemania la tenacidad y el espíritu emprendedor y disciplinado germano, estaba logrando en un muy corto tiempo resultados en la reconstrucción del país, como se apreciaba especialmente en la región del Ruhr en la cuenca del Rhin, donde el montaje de nuevas acerías hacía inminente una nueva capacidad de producción de productos de acero no solo para el consumo, sino también para la producción de armamento (Morata, 1998).

Esto motivó a Francia a través de pioneros de la integración como Robert Schumann (Ministro de Relaciones Exteriores) y Jean Monet (el padre de

la integración europea), a entenderse con el canciller alemán Adenauer y convencerle de la conveniencia para todos de trabajar de manera integrada en un proceso de integración económica. Así surgió la Comunidad Europea del Carbón y el Acero-CECA y unos años más tarde, en 1957, la Comunidad Económica Europea-CEE con los mismos seis países y una cobertura en los propósitos de integración económica que abarcaba todos los sectores (Tamamés, 1982).

Hoy, es el mayor y más avanzado bloque de integración del mundo, representado en la Unión Europea-UE de veintiocho países, más varios de los Balcanes que negocian su ingreso, que desarrolló todas las fases de la integración económica hasta alcanzar la armonización de políticas económicas y macroeconómicas y la implantación del euro como moneda única. La UE superó las amenazas del pasado de nuevos conflictos, incluso nucleares, y mediante la instauración de la cooperación y la integración como ejes de su desarrollo, pasó a ser una de las “fábricas” regionales del planeta (Baldwin, 2012; Morata, 1998).

Esta “macro región” productiva ha ampliado su radio de acción con la negociación en el entorno del propio continente europeo, de un área de libre comercio e inversión, con los pocos países que quedan en EFTA (*European Free Trade Association*), y la asociación gradual con territorios de la antigua Unión Soviética (Georgia, Armenia, Moldavia, Ucrania), mientras realiza igualmente acercamientos con países integrantes de la cuenca del Mediterráneo en el Norte de África y el Medio Oriente.

De esta forma se va extendiendo la territorialidad para el libre comercio y la inversión, que lleva ahora a la Unión Europea a negociar transcontinentalmente con Japón y con Estados Unidos sendos mega acuerdos comerciales.

América Latina

El tema de integración, fue abordado en América Latina en la misma época de Europa. Las Naciones Unidas, de reciente creación en 1945, habían procedido a crear comisiones económicas para cada continente, y para el nuestro la Comisión Económica para América Latina-CEPAL, luego de observar la situación de dependencia de los países latinoamericanos del mundo desarrollado, mediante unas relaciones de intercambio comercial desfavorable

como proveedor de materias primas e importador de bienes manufacturados, y es así como se decidió impulsar procesos de integración económica que facilitaran la industrialización (Wionczek, 1964).

Estos procesos de integración económica, luego de superar la estrechez de los mercados nacionales y aprovechar economías de escala, permitirían la creación y montaje de nuevas industrias mediante un modelo de Industrialización Sustitutivo de Importaciones-ISI. Con ese propósito se desarrollaron, con muchos menos resultados que los conseguidos en Europa, intentos de integración latinoamericanos como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio-ALALC, hoy Asociación Latinoamericana de Integración-ALADI, y a nivel regional como el Mercado Común Centroamericano-MCCA, el Grupo Andino, hoy CAN, la Comunidad del Caribe-CARICOM, el Mercado Común del Sur-MERCOSUR y el Grupo de los Tres-G-3 (Grien, 1994).

Casi todos estos procesos pretendieron ir más allá de la fase de zona de libre comercio, con el intento de alcanzar la fase de Mercado Común, e incluso algunos como el Centroamericano de Unión Económica, pero la generalización de la globalización los obligó a acomodarse al “regionalismo abierto”, modelo proveniente de Asia, en una integración ya no cerrada y proteccionista como lo fue en sus comienzos, sino competitiva y abierta a la articulación con los mercados mundiales.

Aunque sigue siendo el modelo de inserción internacional más utilizado en América Latina, y el TLC de Colombia con Corea del Sur es una prueba, algunos países latinoamericanos han regresado a modelos proteccionistas, lo cual dificulta complementariedades entre los empresarios de los países, dado que se siguen modelos distintos de integración y desarrollo. De esta forma, se tienen procesos que siguen modelos económicos y concepciones de desarrollo muy diferentes, como son la Alianza Bolivariana de los pueblos-ALBA, integrada por Cuba, Venezuela, Bolivia, Nicaragua y tres pequeños países del Caribe, de carácter estatista y posiciones antiglobalización y antinorteamericanas y la recién creada Alianza del Pacífico-AP, integrada por Colombia, Chile, Perú y México, con la perspectiva de ingreso a corto plazo de Costa Rica y Panamá, países que comparten sinergias y formas de inserción internacional, como Chile y Perú que tienen los primeros acuerdos comerciales suscritos con Corea y con las mayores intenciones de desarrollar cadenas globales de valor, además de participar en el mega acuerdo transcontinental Acuerdo de Asociación TransPacífico,-TPP su sigla en inglés.

América del Norte

La integración adelantada en América del Norte, no ahonda en la pretensión de integraciones más profundas de mercados comunes o uniones económicas, y se centra en el libre comercio con la puesta en marcha desde 1994 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte-TLCAN, más conocido por su sigla en inglés como NAFTA (*North American Free Trade Agreement*).

La llegada al NAFTA se facilitó por la previa negociación en la década de los ochenta de un TLC entre Estados Unidos y Canadá, países que ya tenían un elevado nivel de intercambio mutuo, y la incorporación de México, lo que hizo partícipe a un país latinoamericano de condiciones de apertura con el mayor importador mundial. Esto se intentaría durante unos años a nivel continental (con la excepción de Cuba), con la fallida creación del Área de Libre Comercio de las Américas-ALCA.

Los tres integrantes del NAFTA, que constituyeron igualmente una “fábrica” regional en los primeros años, se hicieron partícipes recientemente de las negociaciones transcontinentales del Acuerdo de Asociación TransPacífico-TTP, el cual busca una mayor vinculación al continente asiático, mientras Estados Unidos ha venido adelantando individualmente otra negociación transcontinental de un TLC con el bloque de la Unión Europea, el *Transatlantic Free Trade Area*-TTIP, negociación buscada por Europa que no deseaba quedarse al margen con el acercamiento de Estados Unidos y el Asia Pacífico.

África

Desde la época proteccionista, también en el continente africano se procedió a la negociación de formas de integración, que resultaron demasiado fraccionadas dada la fragmentación de los países africanos como consecuencia del periodo colonizador europeo, del que heredaron divisiones fronterizas que no correspondían a la territorialidad de los grupos poblacionales que allí habitaban. Al proceder a integrarse decidieron seguir los pasos de Europa y no quedarse limitados al libre comercio, sino que casi todos se orientaron a intentar alcanzar la fase de armonización de políticas económicas.

Ante la atomización de la integración africana, el continente comenzó a trabajar desde 1991 en la convergencia de las siguientes comunidades regionales:

- Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (*Economic Community of West African States-ECOWAS*).
- Comunidad Económica de Estados de África Central (*Economic Community of Central African States-ECCAS*).
- Mercado Común de África del Este y Meridional o Austral (*Common Market for Eastern and Southern Africa-COMESA*).
- Comunidad del Este de África (*East African Community-EAC*).
- Comunidad de Desarrollo del África Meridional (*Southern African Development Community-SADC*).
- Comunidad de Estados del Sahel-Sahara (*Community of Sahel – Saharan States-CEN-SAD*)
- El propósito de la convergencia es conformar un solo bloque en el continente en una Comunidad Económica Africana (*African Economic Community-AEC*), con las metas de Mercado Común africano para 2023 y de Unión Económica y Monetaria para 2028 (Vieira, 2012).

Asia del este: de la guerra fría a la inserción en los mercados mundiales globalizados

Territorialmente, es conveniente distinguir en la inmensidad del continente asiático la configuración de dos regiones geográficas en Asia del Este: un Pacífico Norte, en el que están China, Japón, Corea del Sur, Hong Kong y Taiwán; y un Pacífico Sur, donde están los cinco fundadores de la ASEAN: Singapur, Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas¹.

En Asia del Este es conveniente tener en cuenta distintos momentos de su desarrollo y de su posicionamiento en los mercados mundiales y de la aplicación de modelos de integración económica, pues el aparente ingreso temprano a un esquema como la ASEAN en la década de los sesenta, se dio por razones esencialmente políticas en momentos de la Guerra Fría, del conflicto entre capitalismo y comunismo. Derrotado este, y a pesar de que Asia oriental tenía sus propias formas de capitalismo influenciado por

1 Es discutible la incorporación de la India, todo un subcontinente dentro del continente, como territorio perteneciente al Asia Pacífico, cuando geográficamente está localizada en Asia Meridional, con acceso al océano Índico, mientras los territorios de Asia Oriental están sobre el océano Pacífico.

elementos culturales e históricos más antiguos que la existencia del mundo occidental, fue grande la presión de occidente por imponer la concepción de su capitalismo anglosajón, como se vio durante la crisis financiera de 1997-1998 que afectó a países asiáticos, incluida Corea.

Capitalismo occidental y capitalismo oriental

En Asia Pacífico se concentra casi la mitad de la población mundial y es una región con rasgos propios de la cultura oriental como son altas tasas de ahorro, de inversión, superávit casi permanente en la exportación, fuerte dedicación al trabajo, permanencia laboral en la organización empresarial, trabajo basado en la proyección a largo plazo, espíritu de grupo y respeto de las jerarquías, donde a diferencia del capitalismo occidental individualista, de economía de casino y de proyecciones a corto plazo y del capitalismo nórdico igualitario y discreto de los países escandinavos, Benelux y Alemania; el capitalismo oriental responde a una cultura milenaria desde los pensadores Confucio y Lao Tse, caracterizada por el trabajo en consenso y los logros colectivos (Albert, 1992).

Otros autores² también consideraron la existencia de una naturaleza diferente del capitalismo, que les permitió establecer diversas categorías teniendo en cuenta trayectorias históricas particulares. Según el análisis de Bernard Thomann de la obra escrita por Boyer, Uemura e Isogai (Thomann, 2012), dichos autores citan clasificaciones como la de Berthelier, Desdoigts y Ould Aoudia³, quienes hablan de ocho tipos de economías capitalistas, de las cuales cuatro son asiáticas: “economías caracterizadas por el progreso técnico con estricta seguridad en el contrato de trabajo” como Corea, Japón y Taiwán; “autoritarias” como China, Indonesia y Tailandia”; y “emergentes y frágiles” como Malasia, Filipinas y las ciudades-Estado de Hong Kong y Singapur.

2 Ver Robert Boyer, Hiroyasu Uemura y Akinori Isogai, dir. (2011). *Diversity and Transformations of Asian Capitalism*. Routledge Studies in the Modern World Economy.

3 Berthelier, P. Desdoigts, A. y J. Ould Aoudia (2003) « Profils Institutionnels'Présentation et analyse d'une base de données originale sur les caractéristiques institutionnelles de pays en voie de développement, en transition et développés ». France: Document de Travail du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie.

Igualmente, se cita la clasificación hecha por Yuji Harada e Hironori Tohyama, en cinco grupos de economías asiáticas: un “capitalismo impulsado por la innovación”, en Corea, Japón y Taiwán; un “capitalismo continental mixto”, en China; un “capitalismo urbano”, en Hong Kong y Singapur; y un “capitalismo semiagrario insular”, en Indonesia y Filipinas. Todo esto contribuyó a afianzar en los años noventa interpretaciones acerca de un desarrollo capitalista propio, como lo hicieron los primeros ministros de Singapur (Lee Kuan Yew, 1990-2004) y de Malasia (Mahathir Mohamad, 1981-2003), con un discurso sobre la importancia de “*valores asiáticos*”, retomado más tarde por China una vez hizo irrupción en la escena mundial.

Igualmente, fue hacia mediados de los años noventa, que como lo anotaba el entonces director general de la OMC, Pascal Lamy:

[...] la idea del ‘Regionalismo abierto’ se originó en el contexto de APEC en 1996, como una opción para extender los beneficios de los acuerdos de ASEAN de un área de Libre Comercio a los no miembros sobre la base de la NMF (Nación Más Favorecida). A pesar de que esta idea no fue adoptada formalmente, los miembros de APEC la utilizaron y practicaron en una gama de productos (Lamy, 2013, p.27).

Al momento de generalizarse el proceso de globalización en la década de los noventa, autores partidarios del capitalismo occidental o anglosajón vieron que este se impondría en la escena mundial –recordar a Francis Fukuyama con su visión de un capitalismo occidental triunfante sobre el comunismo que permitía llegar al fin de la historia y pasar a un entorno para hacer negocios– o los de la escuela neoliberal de Friedrich August Hayek y la monetarista de su discípulo Milton Friedman de la Escuela de Chicago, que sustituyeron la política keynesiana del Estado de bienestar por el decálogo neoliberal del Consenso de Washington aplicado a todos los países, incluidos los asiáticos (Fukuyama, 1989; Hayek, 1995; Anderson, 2001).

Esta universalización del modelo y de las políticas neoliberales generaron la reacción de autores como Joseph Stiglitz, quien criticó al FMI que no hubiese tenido en cuenta las particularidades de Asia oriental y le aplicase las mismas políticas que a las economías occidentales, ante la crisis vivida por los países asiáticos⁴ en 1997-1998 (Stiglitz, 2002).

4 Según investigadores de Fedesarrollo, en Corea se produjo en 1997 la quiebra de ocho de los 30 mayores conglomerados, y la primera quiebra de una institución financiera

Lamentablemente, la crisis asiática de los noventa, en un entorno de generalización de la globalización, condujo a estas economías a ajustarse más a los lineamientos de política económica del capitalismo anglosajón. En Japón, por ejemplo, la cara de capitalismo nacional productivo se fue adaptando al modelo neoliberal, donde las reformas al sistema de empleo, al “*management*” o al financiamiento cuestionaron las características de la firma japonesa clásica, provocando entre ellas una creciente heterogeneidad (Thomann, 2012).

En el caso particular de Corea, los cambios en su capitalismo también han sido marcados. Antes de 1987, el desarrollo surcoreano estuvo claramente jalonado por las exportaciones, soportado en un Estado autoritario desarrollista y el mantenimiento de una productividad elevada y bajos salarios. El sistema se modificó entre 1987 y la crisis asiática de 1997, con el cambio a salarios más elevados que la productividad, pero con tasas de crecimiento elevadas e inversiones estables. La crisis asiática de 1997 tuvo efectos desastrosos en quienes se habían endeudado demasiado con los bancos, condujo a un menor crecimiento y a una estrategia económica más orientada hacia el mercado, con reformas en las empresas de mayor transparencia y mejoramiento de la situación financiera, pero a la vez con el reforzamiento de las diferencias entre la producción para la exportación y la producción para el mercado doméstico, entre grandes empresas y Pymes y entre grupos de trabajadores. Más recientemente, la interdependencia adquirida con China afecta a las Pymes, víctimas de la deslocalización productiva (Thomann, 2012).

Al analizar en el periodo 1980–1997 una muestra de países que lideran exportaciones, una investigación de la CEPAL establece que el éxito en el desarrollo exportador de Corea se obtuvo mediante una estrategia “autónoma”, que consistió:

[...] en el desarrollo de las capacidades de las empresas nacionales, comenzando por actividades sencillas y profundizándolas rápidamente. En el marco de esta estrategia, se aplican un buen número de políticas industriales que afectan las actividades comerciales y financieras, la educación, la capacitación y la estructura tecnológica e industrial. Asimismo, se aplican restricciones selectivas a las inversiones extranjeras directas y se alienta activamente la importación de tecnologías mediante otros procedimientos. Todas estas in-

coreana en más de tres décadas. Esto obligó al gobierno coreano a la capitalización del *Korea First Bank* y del *Seoul Bank*, así como a la liquidación de 10 “*merchant banks*” especializados en préstamos a corto plazo (Fainboim & Alonso, 1998: 195–248).

tervenciones se realizaron en el marco de un régimen comercial fuertemente orientado hacia las exportaciones, otorgando alicientes si los resultados de las exportaciones son positivos. Los ejemplos más característicos son Corea y Taiwán (Lall, 2000, p. 36).

El ingreso reciente de Asia a formas de integración económica

La región del Este de Asia vivió un esquema de integración muy particular, que la diferencia de lo sucedido en otras áreas del planeta, pues las primeras formas de asociación definidas en la creación de la ASEAN en 1967, tuvieron un propósito político de seguridad y de resolución de conflictos en un contexto de Guerra Fría, donde “el objetivo clave fue crear una región de paz y estabilidad” (Murray, 2010, p. 599).

En efecto, desde 1949 las fuerzas comunistas de Mao Tse Tung o Mao Ze Dong se habían tomado el poder en China continental, obligando a las fuerzas nacionalistas del general Chiang Kaishek a refugiarse en la isla de Taiwán, donde surgió una China capitalista denominada la República de China bajo la protección de Estados Unidos e instaurándose un clima de tensión en la zona. A ello se agregó la guerra de Vietnam a mediados de los años sesenta, en la que resultó involucrado Estados Unidos durante varios años, con uno de los peores resultados para sus fuerzas armadas en todo el siglo XX, al perder a Vietnam del Sur que quedó unificado con Vietnam del Norte bajo el régimen comunista.

Por estas razones, en la Declaración de Bangkok suscrita el 8 de agosto de 1967, se establecieron como objetivos de la ASEAN la promoción del desarrollo económico, político y cultural de la región a través de programas de cooperación, la salvaguarda de la estabilidad económica y política de Asia suroriental frente al resto de potencias y la resolución pacífica en su seno de los conflictos interregionales (Millán, 1992; Murray, 2010; ASEAN Secretariat, 2013). Todo ello para contribuir a evitar injerencias extranjeras en la región y la repetición de conflictos como el vietnamita, con lo cual el objetivo inicial de la Asociación fue eminentemente político.

Transcurrido un periodo de casi 20 años hasta 1984, se produjo el ingreso de nuevos miembros de la ASEAN con la incorporación ese año del sultanato petrolero de Brunei Darussalam localizado en la isla de Borneo, y

luego, a partir de 1995, ya en un entorno de globalización y de apertura de la economía mundial, se produjo el ingreso de otras naciones del Sureste Asiático de menor nivel de desarrollo, interesadas en vincularse al grupo fundador de naciones, que por sus buenos resultados en la articulación con el mundo y en el desarrollo de sus economías se les denominaba los “tigres asiáticos” o “*newly industrialized economies*”-NIE (Villamizar y Mondragón, 1995, p.41).

De esta manera, se vincularon a la ASEAN, en 1995 un Vietnam reunificado bajo la conducción del partido comunista, en 1997 la vecina Laos que tanto había sufrido con el conflicto vietnamita y Myanmar (conocida antes como Birmania), y finalmente, en 1998 Cambodia (antes Kampuchea), martirizada bajo la genocida dictadura de Pol Pot, para un total de 10 países. Es de señalar que Corea se vinculó como “observador” de la ASEAN desde 1997, junto con China y Japón, lo que serviría más tarde a la puesta en marcha de la ampliación a ASEAN + 3 (Murray, 2010; ASEAN Secretariat, 2013).

Con la llegada del proceso de globalización a comienzos de los años noventa, que trajo aparejada la finalización de la Guerra Fría y la distensión política, se pasó a priorizar la atención de los mercados mundiales que comenzaban a abrirse a lo largo del planeta. Esto le permitió a la Asociación ocuparse más específicamente del tema comercial entre los miembros, con la aprobación en 1992, en la IV Cumbre de la ASEAN, en Singapur, de un acuerdo para reforzar el tema y la decisión de crear un Área de Libre Comercio al interior de la ASEAN (*ASEAN Free Trade Agreement-AFTA*), la cual sería conformada en 15 años.

En 1992 los países integrantes de la ASEAN iniciaron la construcción de la zona de libre comercio que permitió en 2010 tener liberado un 99% de los bienes por los seis más desarrollados, otorgando un plazo hasta el 2015 a los cuatro de menor desarrollo (Cambodia, Laos, Myanmar y Vietnam), lo cual es acompañado de la liberación de los servicios mediante el Acuerdo Marco sobre Servicios-AFAS suscrito en 1995.

Tales acuerdos supusieron un cambio importante de enfoque en las actividades de la Asociación, donde luego de trabajar cada uno de los participantes durante años en su inserción individual en los mercados mundiales, ahora se pensaba también en aprovechar las posibilidades de comercio y de inversión entre sus miembros, con la conformación de un espacio económico ampliado

de libre circulación de bienes y de servicios y el avance en la conformación de una Comunidad Económica hacia el 2015 (ASEAN Secretariat, 2013).

En la actualidad ASEAN constituye el cuarto bloque comercial mundial, después de la Unión Europea, América del Norte y China/Hong Kong y contribuye con 7% de las exportaciones mundiales (McKinsey & Company, 2014).

En cuanto a los países del norte de Asia Pacífico: Japón, Corea del Sur y China, estos habían trabajado durante varios años en políticas propias de vinculación directa con los principales mercados internacionales, sustentada en sus propias condiciones de desarrollo, en su peso geopolítico y en la necesidad de superar conflictos.

En el caso de Japón, luego de su derrota en la Segunda Guerra Mundial, aceptó la superioridad tecnológica de occidente que le había permitido derrotarlo, y se dedicó a observar, analizar, copiar y adaptar sistemas de producción del mundo occidental, que en pocas décadas le proyectaron a la escena internacional nuevamente como la nación líder de su región, en posición privilegiada para articularse en la apertura universal de mercados que traía la globalización, con una producción competitiva a la que le había incorporado innovación y tecnología.

Esto es ratificado por Rodrigo Villamizar y Juan Carlos Mondragón, para quienes el caso más admirable fue el de Japón, que en menos de un cuarto de siglo fue líder en tecnología y se convirtió en exportador de ciencia básica, complementado con la erradicación de la pobreza, la disminución de las diferencias en ingreso y el paso a ser el de mayor ingreso per cápita del mundo (Villamizar y Mondragón, 1995).⁵

Corea del Sur, con su territorio arrasado por la guerra iniciada por su vecino comunista Corea del Norte a comienzos de los años cincuenta, en el terrible estado de pobreza de su población, reflejado en un ingreso per cápita anual inferior a los cien dólares que lo colocaba en un nivel de desarrollo inferior al colombiano, logró reconstruir su tejido productivo con orden, continuidad y perseverancia. Al comienzo, con la producción de bienes sencillos a los que

5 Es la razón por la que autores como Lester Thurow, visualizando en la década de los noventa los liderazgos y confrontaciones en el siglo XXI, los atribuía a Estados Unidos, a la Unión Europea y a Japón, pues este era el país asiático que en ese momento descollaba en la escena internacional (Thurow, 1993).

logró mejorar la calidad e incorporó gradualmente un mayor valor agregado, con lo cual escaló posiciones que lo convirtieron en uno de los que mejor y más competitivamente se posicionaron en los mercados globalizados con la exportación de manufacturas, rivalizando con naciones industrializadas de occidente y con su propio vecino Japón, a quien pasó a competirle tecnológicamente en sectores como el automotriz y el electrónico, en el que este había ejercido el liderazgo durante varios años.

El desarrollo de Corea del Sur es analizado con mayor detenimiento en otros capítulos del libro, pero una idea de las etapas experimentadas por este país se puede observar en la enumeración de los siguientes periodos y políticas:

Años 50: reconstrucción.

Años 60: crecimiento económico orientado hacia afuera.

Años 70: promoción de las industrias pesada y química.

Años 80: liberalización selectiva de importaciones.

Hacia el año 2000: identificación de ramas específicas en las cuales conseguir ventajas competitivas en el siglo XXI (Villamizar y Mondragón, 1995).

Lurong Chen y Philippe de Lombaerde (2013) recogen estas etapas en dos momentos centrales:

Hay dos ‘grandes saltos’ en la trayectoria del desarrollo de la economía coreana: la transición de la manufactura intensiva en mano de obra a la economía intensiva en capital y tecnología en los ochenta y en los noventa; y la transición hacia la economía del conocimiento desde el 2000 (p. 128).

Estos autores agregan: “Estratégicamente, su innovación se enfocará en las necesidades de algunos productos específicos o componentes para evitar desafiar directamente a sus socios subcontratados (especialmente los líderes en el mercado global)” (Chen y de Lombaerde, 2013, p.130).

El especial avance en el desarrollo de capacidades tecnológicas por parte de Corea se destaca en comparación con otras naciones del Este de Asia así:

Teniendo en cuenta la información disponible sobre el contenido nacional, la participación de las empresas del país como exportadoras o proveedoras, el contenido de diseño y desarrollo nacionales y el uso de equipo y servicios técnicos locales, podemos clasificar las capacidades tecnológicas nacionales en Asia oriental. Si

excluimos a China, que por sus diferencias y diversidad es muy difícil de ubicar, la clasificación sería más o menos la siguiente: Corea, Taiwán, Singapur, Hong Kong, Malasia, Tailandia, Filipinas, Indonesia. [...] Es indudable que Corea ha desarrollado las capacidades tecnológicas más amplias, diversas y profundas, no solo en la región sino en todo el mundo en desarrollo (Lall, 2000, p.34).

El caso de la República Popular China fue distinto, pues se trató de un país regido por un gobierno comunista, aislado del mundo durante la época maoísta, particularmente durante la “revolución cultural” de los años sesenta. En los setenta, bajo el liderazgo de Deng Xiaoping empezó a construir “una economía socialista de mercado”, se inició una apertura a la inversión de las grandes compañías extranjeras, a quienes se les permitió localizarse en zonas económicas especiales sobre la costa, en las que se captó dinero fresco y tecnología, quienes resultaron favorecidos por una abundante mano de obra barata que les permitió un sorprendente desarrollo exportador que convirtió a China en la “Fábrica” del planeta o “Fábrica global” y desde la primera década del siglo XXI, en el primer exportador mundial.

El especial modelo de desarrollo adelantado por China, tiene según el exembajador colombiano en Beijing Pablo Echavarría: “los siguientes componentes: capitalismo de Estado, pragmatismo, gradualismo, apertura al exterior, autoritarismo político, capacidad de innovación y flexibilidad” (Echavarría, 2013, p. 77).

China fue introduciendo rápidamente valor agregado a su producción, mediante el desarrollo de cadenas globales de valor, que inicialmente estuvieron ubicadas en el extremo de bajo valor agregado, que han evolucionado hacia cadenas de mayor valor agregado, pues no era posible un desarrollo a largo plazo basado solamente en actividades intensivas en mano de obra, porque esta se ha ido encareciendo (Chen y Lombaerde, 2013).

Gracias a un sorprendente crecimiento sostenido de su PIB, de un 10% promedio durante décadas, China pudo lograr la consolidación de una importante clase media que le permitió recientemente reorientar la política de desarrollo económico hacia una mayor sustentación en el mercado interno, más que en la acción exportadora que la continuaría haciendo dependiente de decisiones exógenas (Vieira, 2013).

Por ser un continente que todavía no había desarrollado acuerdos comerciales de integración entre los países de la región, el concepto de fábrica regional

había tenido distintos protagonistas en Asia Pacífico. Inicialmente Japón fue la “Fábrica Asia”, la cual fue migrando hacia China a medida que se fueron consolidando las reformas de Deng Xiaoping en este país, mientras Corea y los países de la ASEAN hacían su trabajo, fruto de las políticas de inserción internacional autónomas de cada país. Y fue el contexto de globalización el que modificaría la situación, motivando a estos países a romper la falta de vinculación entre sí y a pensar en configurar espacios de integración económica.

Durante un tiempo los éxitos individuales en los logros alcanzados en los niveles de desarrollo de los tres países, poco habían hecho presagiar que fueran a buscar una relación de integración económica entre ellos, y adoptaran la decisión de negociar la apertura de mercado mediante la conformación de una zona de libre comercio. Pues bien, esto es lo que se ha producido desde 2013, cuando los tres países iniciaron la negociación de un TLC. ¿Qué había cambiado para que los tres países adoptaran tal decisión? La percepción de que el mundo había ingresado a una fase de liberalización de las economías y de los mercados mundiales, y que otras regiones del planeta habían venido utilizando desde hacía años la herramienta de los acuerdos comerciales de integración, para de esta manera trabajar mejor el posicionamiento en los mercados, herramienta que ellos habían subestimado con su relacionamiento individual.

Pero la demora en desarrollar compromisos de integración tenía también otras causas o justificaciones, no solo de rivalidad económica, sino también de tensiones vecinales por reclamos territoriales y situaciones históricas, que fueron heredadas de fases del expansionismo nipón en la región, las cuales causaron dolorosos sucesos en el pasado, cuyos efectos se experimentan todavía. Es así como recientemente se había agitado de nuevo el problema de la posesión de las islas Senkaku, controladas por Japón y reclamadas por China,⁶ y durante décadas ha subsistido el problema heredado de la Segunda Guerra Mundial, el cual era la esclavitud sexual de mujeres coreanas y chinas, entre otras, por tropas japonesas en sus campamentos de prisioneros⁷.

6 Mientras Japón sostiene, entre otros argumentos, que las islas Senkaku le pertenecen desde 1895 por haberse demostrado que la dinastía Qing de China no había ejercido control territorial sobre estas y no haber recibido reclamo por décadas ni de China continental ni de Taiwán; para China estas islas, denominadas Diaoyu, le habían sido arrebatadas después de la guerra Sino-Japonesa en 1895, cuando ejercía soberanía en las mismas desde el siglo XV. Un factor que renovó la tensión fue la aparición de reservas petroleras en la zona, lo cual despertó el interés de ambos países sobre ellas (Hurtatis, 2014).

7 El Consejo Coreano para las Mujeres Víctimas de la Esclavitud Sexual ha sido una de las organizaciones que durante años ha protestado ante las autoridades niponas. El gobierno

A pesar de la existencia de estos hechos que enrarecen las relaciones exteriores, eran tales las posibilidades de comercio y de inversión previstas por el acercamiento mediante un TLC entre los tres países, que estos procedieron a dar el paso para negociarlo en marzo de 2013. Una de las razones principales fue la irrupción sorprendente de China en los últimos años en la escena internacional, que al principio ubicó a Japón en una posición defensiva y alertó a Corea sobre una dura competencia en los mercados mundiales, pero que con el tiempo pasó a mostrar la necesidad y conveniencia de estar presentes y de aprovechar al país que pasaba a constituirse en uno de los principales mercados mundiales.

Efectivamente, las cifras indican que China comercia fundamentalmente en la región donde están los países de la ASEAN, Corea y Japón que son los principales proveedores y, a la vez, destinatarios de exportaciones chinas, en donde según los técnicos de la CEPAL

En cuanto a las importaciones, en 2009 los países de Asia y el Pacífico fueron la mayor fuente de las compras de China en el extranjero, con un porcentaje del 48% del total importado, bastante superior a los de la Unión Europea (13%) y los Estados Unidos (8%) (Rosales y Kuwayama 2012, p.163).

Los mega acuerdos comerciales

Baldwin considera que a nivel de cada continente se configuraron primero unas “fábricas”, la “Fábrica Europa” (concentrada en Alemania), la “Fábrica Norteamérica” (concentrada en los Estados Unidos), y la “Fábrica Asia” (concentrada originalmente en el Japón y más recientemente en China),⁸ que hoy ha pasado, con el desarrollo de encadenamientos productivos en “Cadenas Globales de Valor”, a la negociación de mega acuerdos transcontinentales que “buscan armonizar, o a lo menos hacer compatibles, las reglas mediante las cuales operan las distintas “fábricas” mundiales, facilitando las operaciones de las empresas multinacionales que tienen operaciones en América del Norte, Europa y Asia Oriental y Sudoriental” (citado en Rosales, Herreros, Frohmann, García-Millán, 2013, p.15).

japonés pidió disculpas en visita de su primer ministro, realizada a Seúl en 1992 (The New York Times, 1992), pero el problema explica el alejamiento prolongado entre países vecinos.

8 Algunos estudios se refieren incluso a la configuración en Asia de una “Fábrica global”, dado el peso que China alcanzó en la producción de bienes para todo el planeta (Kawai y Wijnaraja, 2013).

La contribución de APEC a los agrupamientos transcontinentales

Un mecanismo que ha contribuido a fortalecer la idea de negociar entre continentes, ha sido indudablemente el Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico-APEC (*Asia – Pacific Economic Cooperation*), en el que participan países de los tres continentes: Asia, América y Oceanía, agrupados alrededor de la presencia en la Cuenca del Pacífico.

Surgido en 1989, a instancias de Australia y Japón, cuando empezaba a generalizarse el proceso de globalización a nivel mundial, tiene su secretaría en Singapur desde 1992. APEC fue consolidando su peso regional con la membresía de 21 economías, con presencia de las potencias de la región: China, Corea y Japón, nuevas naciones y territorios industrializados como Singapur, Hong Kong y Taiwán, los demás integrantes de la ASEAN: Tailandia, Malasia, Indonesia, Brunei y Filipinas; el continente de Oceanía con Australia y Nueva Zelanda; los integrantes del NAFTA en América del Norte: Estados Unidos, Canadá y México; Chile y México, únicos latinoamericanos hasta 1997; Papúa-Nueva Guinea y desde 1998, la admisión de Perú, Rusia y Vietnam.

Es un foro orientado a facilitar el crecimiento económico, la cooperación técnica y económica, la facilitación y liberalización del comercio y las inversiones en la región Asia Pacífico, y es el único proceso que opera sobre la base de compromisos voluntarios, diálogo abierto e igualdad de opiniones de los participantes. Practica el “regionalismo abierto”, manejado al más alto nivel y con presencia en sus reuniones anuales de jefes de Estado y primeros ministros de los países miembros, quienes adoptan las decisiones por consenso.

APEC fue pionero en plantear un esquema no tradicional en materia de integración, al realizar un acomodamiento pragmático de apertura de mercados, definir una posible fecha de liberación del comercio y las inversiones para las economías industrializadas para el año 2010 y otorgar plazo a los demás hasta el 2020, según se estableció en las denominadas Metas de Bogor (Indonesia) (APEC, 2014).

En sus reuniones ministeriales continúa adelante con estas metas y espera contribuir a la formación de un Área de Libre Comercio de Asia Pacífico, que a su vez se relaciona con los otros mega acuerdos de la Asociación Económica Integral Regional o RCEP – (*Regional Comprehensive Economic Partnership*) – como culminación de ASEAN + 6 y el Acuerdo de Asociación TransPacífico o TPP – (*Transpacific Partnership*) (APEC, 2014).

La negociación de unos primeros acuerdos comerciales

Los tres “mayores” países del Noreste Asiático comenzaron a abandonar su accionar solitario y a relacionarse, mediante unos primeros acuerdos comerciales, varios años después de que lo hicieran otras regiones de América del Norte, de América Latina, de Europa y de algunos integrantes de ASEAN, con lo cual mientras para estas regiones la cobertura de su comercio exterior mediante TLCs alcanza porcentajes entre el 35 y el 90%, Corea, Japón y China están apenas entre el 11 y el 16% de su comercio internacional, según se observa en la siguiente tabla del estudio de Rosales y Kuwayama de la CEPAL.

TABLA 10
 TASAS DE COBERTURA DEL COMERCIO POR ACUERDOS COMERCIALES EN
 LOS PRINCIPALES PAÍSES O REGIONES, 2009 (EN PORCENTAJES).

Cobertura por Tratado de Libre Comercio.		Exportaciones	Importaciones
Estados Unidos	34,4	40,1	30,5
Canadá	68,4	77,7	59,2
México	81,5	93,0	70,2
Chile	90,0	88,6	91,9
Perú	57,6	51,8	64,6
Unión Europea (total)	73,8	75,6	72,0
Unión Europea (acuerdos extrarregionales)	25,0	27,3	22,9
República de Corea	14,4	14,6	14,2
Japón	16,5	16,3	16,6
China	11,2	10,1	12,6
Singapur	65,9	66,3	65,4
Tailandia	55,8	52,2	59,8
Indonesia	63,9	63,4	64,6
Malasia	60,2	59,5	61,1
Filipinas	51,5	45,2	57,2
Australia	28,0	20,1	35,7
Nueva Zelanda	45,0	43,2	46,8

Nota: Rosales y Kuwayama, 2012, p. 186.

Además de avanzar en su espacio económico ampliado, la ASEAN ha ido negociando en el área acuerdos comerciales con China, Corea, Japón, India, Australia y Nueva Zelanda. A partir del siglo XXI se han venido formalizando vínculos comerciales entre países del área, como el primer acuerdo de libre comercio ASEAN + 1 con China en el año 2004, que entró en vigencia en julio de 2005, seguido de acuerdos comerciales con Corea⁹, suscritos en diciembre del mismo año y un acuerdo con Japón, suscrito en abril de 2008 para alcanzar un ASEAN + 3, que pasaría a configurar un inmenso mercado ampliado en la región de Asia oriental (Kawai y Wijnaraja, 2013; McClanahan, Chandra, Hattari & Vis-Dunbar, 2014).

Adicionalmente, ASEAN negoció acuerdos comerciales con Australia y Nueva Zelanda y con la India en 2009. (Kawai y Wijnaraja, 2013; McClanahan, Chandra, Hattari & Vis-Dunbar, 2014).

Por su parte, fue trascendental el paso dado por los tres “mayores” en mayo de 2012; China, Corea y Japón, de negociar un TLC entre sí, “cuando los Primeros Ministros de la República Popular China y el Japón y el Presidente de la República de Corea anunciaron que antes de fin de 2012 se iniciarían las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio-TLC trilateral” (CEPAL 2012, p. 48).

Por encima de diferencias políticas y territoriales de las partes, se impuso el pragmatismo globalizador de aprovechar mercados ampliados, donde el crecimiento espectacular de la economía china le había convertido en un mercado recomendable para trabajar temas de comercio e inversión. Para Corea, en particular, la participación de China en sus exportaciones ya representaba en 2009 un 24% de sus exportaciones totales conformadas principalmente por productos manufactureros de intensidad tecnológica media y alta y un 17% de sus importaciones (Rosales & Kuwayama, 2012).

De esta forma, las negociaciones entre la República Popular China, Japón y Corea del Sur se iniciaron formalmente a finales de marzo de 2013 con la realización de la primera ronda de negociaciones entre los tres países en Seúl – Corea del Sur, a las que le siguieron rondas de negociación en junio y julio en China y una cuarta ronda en Japón.

Con la vinculación de vecinos como la India de Asia Meridional y los integrantes del quinto continente: Australia y Nueva Zelanda, se alcanzó la

9 *Asean-Korea Free Trade Agreement (AKFTA).*

formación de ASEAN + 6 CEPEA, lo que significó un considerable número de acuerdos comerciales en el área de más de dos docenas, como lo constatan Rosales y Kuwayama (2012):

En la región de Asia y el Pacífico aumenta, de manera marcada, el número de tratados de libre comercio. En esa región, comprendida por los 10 países miembros de la Asociación de Naciones del Asia Suroriental (ASEAN) más China, el Japón y la República de Corea (ASEAN+3), más Australia, la India y Nueva Zelanda (ASEAN+6), estaban en vigencia 25 acuerdos comerciales a fines de 2009 (p. 182).

FIGURA 10
LA CONFORMACIÓN DE ASEAN + 3 (EAFTA).



Nota: Disponible en <https://sites.google.com/site/atourasean/asean/asean-3>

Mientras, hasta 1990 los TLC estuvieron largo tiempo ausentes como instrumentos de política comercial en la región, hoy Asia es líder mundial con 71 acuerdos comerciales y otros en desarrollo (Kawai & Wijaraja, 2013). Esta ha sido la magnitud del cambio en la región con relación a los acuerdos comerciales de integración y crea un nuevo contexto, que no existía hace pocos años, para el funcionamiento del TLC entre Corea del Sur y Colombia.

El relacionamiento de los países de Asia Pacífico, mediante acuerdos comerciales, se ha realizado fundamentalmente con los vecinos asiáticos o con países latinoamericanos, principalmente con Chile, Perú, México y Costa Rica. Por ejemplo, la República Popular China ya tiene tres acuerdos de libre comercio con países de América Latina, el primero con Chile, negociado en 2005; el segundo con el Perú, negociado en 2009; y el tercero con Costa Rica, negociado en 2010.

Corea, por su parte, no se destaca por ser uno de los países asiáticos que tiene más acuerdos negociados, sino por enfocar sus negociaciones estratégicamente hacia jugadores globales importantes del comercio internacional como Estados Unidos (suscrito en 2007 y en vigor en 2012) y la Unión Europea (suscrito en 2010 y en vigor en 2011); en Asia con ASEAN y con Singapur y en América Latina con Chile y con Perú (Kawai y Wijnaraja, 2013).

La negociación de mega acuerdos comerciales

Una de las razones que puede explicar el proceder a negociar mega acuerdos comerciales, es el estancamiento en la culminación de las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio-OMC. En efecto, estas negociaciones se iniciaron en noviembre de 2001 y se había previsto que culminasen hacia el 2005, luego de una evaluación intermedia de la negociación en Cancún en 2003. Ya se llegó al 2015 sin lograr el cierre de la ronda, ante la falta de un acuerdo, principalmente en materia agrícola, en lo relacionado con el desmonte de las subvenciones a las exportaciones agropecuarias.

El ideal, en un entorno de globalización y apertura de los mercados internacionales, sería contar con unas reglas de juego mundiales que facilitarían el aprovechamiento de los mercados con reglas uniformes, contando con la ventaja adicional de la representatividad ya alcanzada por la OMC, donde 160 naciones agrupan lo más representativo del comercio internacional, ante la vinculación en el presente siglo de China y de Rusia.

La imposibilidad de culminar las negociaciones multilaterales, ha impulsado peligrosamente una explosión de acuerdos bilaterales o regionales entre países próximos físicamente, que dificulta para el empresario entender y aprovechar tal cúmulo de reglas distintas según el mercado y su aplicación

para el funcionario gubernamental.¹⁰ El pasar ahora a negociar mega acuerdos transcontinentales sin importar la distancia física, permite no continuar con tal atomización de las condiciones de aprovechamiento de los mercados, y disponer de espacialidades territoriales mayores que simplifican su funcionamiento.

El peligro reside en que estos mega acuerdos avancen mucho más que las negociaciones multilaterales en la OMC, poniendo en peligro la continuidad de lo acordado en esta organización. Así, por ejemplo, para los técnicos de la CEPAL, en la negociación del mega acuerdo transcontinental entre la Unión Europea y Estados Unidos:

Dado el fuerte peso económico de los Estados Unidos y la Unión Europea, el TTIP incidirá en el desarrollo de nuevas reglas sobre temas emergentes en el comercio mundial. Esto podría ser un aporte a la agenda multilateral, pero también reducir la relevancia de la institucionalidad multilateral existente (Rosales, Herreros, Frohmann, García-Millán, 2013, p. 20).

Igualmente, es válido recordar que en el marco de las negociaciones multilaterales de la OMC, los países en desarrollo han logrado tratamientos especiales gracias a su poder de negociación en subgrupos, lo que es más difícil de lograr en mega acuerdos con claro dominio de los intereses de las potencias participantes.

La negociación de mega acuerdos comerciales es un fenómeno reciente. La única negociación de este tipo, iniciada antes del año 2013, es la del Acuerdo de Asociación TransPacífico, conocido por su sigla en inglés como TPP – *Transpacific Partnership*, con negociaciones entre tres continentes, iniciada en 2010 (Dupont, 2013).

En noviembre de 2012, los 10 países de ASEAN y China, Japón, Corea del Sur, India, Australia y Nueva Zelanda decidieron iniciar en 2013 negociaciones para la conformación de una Asociación Económica Regional Integral (RCEP por su sigla en inglés), negociación que comprendería; bienes, servicios, inversión, propiedad intelectual, cooperación económica y

10 Según la Organización Mundial del Comercio-OMC, hasta el 8 de enero de 2015, había recibido 446 notificaciones de Acuerdos Comerciales Regionales-ACR, contando bienes, servicios y adhesiones al mismo tiempo, de los cuales 259 se encuentran actualmente en vigor. (OMC, 2015).

técnica y solución de diferencias, entre otros temas (Puentes, 2012; Kawai & Wijnaraja, 2013).

TABLA 11
AGrupACIONES SELECCIONADAS: POBLACIÓN, PRODUCTO INTERNO BRUTO,
COMERCIO DE BIENES Y FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA – 2012
(EN MILLONES DE HABITANTES Y MILES DE MILLONES DE DÓLARES).

Agrupación	Países	Población	PIB	Expo bienes	Impo bienes	Entrada IED	Salida IED
Acuerdo de Asociación TransPacífico TPP	12	792	27.558	4.339	5.188	406	609
Asociación Económica Regional Integral RCEP	16	3.398	21.189	5.236	5.232	329	325
Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión	29	817	32.269	7.349	8.273	426	652

Elaboración propia sobre la base de algunos datos del Cuadro 1 en Rosales, Osvaldo; Herreros, Sebastián; Frohmann, Alicia y García-Millán, Tania (2013).

Nota: Las negociaciones mega regionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial. CEPAL.

En la Tabla se comparan los mega acuerdos regionales de

1. Países de Asia y Oceanía en la *Asociación Económica Regional Integral (RCEP por su sigla en inglés)*, en la que participan dieciséis países: los 10 integrantes de ASEAN, más tres de Asia Pacífico: China, Corea y Japón, así como de Asia Central: la India y de Oceanía: Australia y Nueva Zelanda, en lo que configura un ASEAN + 6;
2. Hasta ahora 12 países de tres continentes (Asia, Oceanía y América) en el *Acuerdo de Asociación TransPacífico (TPP por su sigla en inglés)* y

3. Los 28 países de la Unión Europea y Estados Unidos en el *Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión*.¹¹

Acuerdo de Asociación TransPacífico (TPP – *Transpacific Partnership*)

La negociación del Acuerdo de Asociación TransPacífico (TPP por su sigla en inglés) fue iniciada por cuatro pequeños países en junio de 2005: Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, y conocida como el Acuerdo P4, pero debido al interés demostrado por el presidente Obama de Estados Unidos de aumentar su presencia en Asia Pacífico,¹² en el 2010 se inició la vinculación de este país y de otros países asiáticos y latinoamericanos.

A continuación se observa la secuencia del ingreso de los 12 países que hasta ahora componen el TPP:

2005	2010	2012	2013
Brunei Chile Nueva Zelanda Singapur	Australia Estados Unidos Malasia Perú Vietnam	Canadá México	Japón

11 Para la CEPAL: “Su propósito es renovar y reforzar la alianza entre los Estados Unidos y Europa, que ha sido determinante en el curso de la historia económica y política mundial durante los últimos dos siglos, así como revitalizar el rol de liderazgo de ambos en la gobernanza del comercio mundial” (Rosales, Herreros, Frohmann, García-Millán, 2013, p. 17).

12 A comienzos del siglo XXI, el gobierno estadounidense había priorizado los acuerdos comerciales como algo estratégico que contribuía a su seguridad. En el “Trade Act” de 2002 se lee: “La expansión del Comercio internacional es vital para la seguridad nacional de los Estados Unidos. El comercio es crítico para el crecimiento económico y la fuerza de los Estados Unidos y su liderazgo en el mundo. Relaciones de comercio estables promueven la seguridad y la prosperidad. Los acuerdos comerciales sirven hoy los mismos propósitos que los pactos de seguridad jugaron durante la Guerra Fría, agrupando a las naciones a través de una serie de derechos y obligaciones mutuas” (USA, 2012, Trade Act, Title XXI—Trade Promotion Authority).

Hay tres elementos a destacar en esta composición. En primer lugar, es el primer proceso de integración económica transcontinental con participantes de tres continentes. En segundo lugar, la vinculación de naciones del peso y desarrollo industrial como Estados Unidos, Canadá, Japón e importantes economías del Sureste Asiático como Singapur, Malasia y Vietnam, lo consolida como un mega acuerdo de grandes posibilidades de encadenamientos productivos, oportunidades de desarrollo a Cadenas Globales de Valor-CGV. En tercer término, hay un cierto alcance geopolítico en el que se puede avizorar la intención, tras bambalinas, de dejar a China de lado, al menos por ahora, para entrar Estados Unidos a vincularse y relacionarse más estrechamente con otras naciones del Asia Pacífico, como con su aliado estratégico Japón, con el propósito de contrarrestar la influencia china en la región. A futuro las cosas podrían cambiar, pues hay que anotar que el ingreso al TPP está contemplado para países integrantes del Foro de Cooperación de Asia Pacífico-APEC, en el cual se encuentra China.

Se pueden observar cambios significativos en el posicionamiento internacional de algunos integrantes de ASEAN como Singapur, Malasia o Indonesia, que en el pasado defendieron un desarrollo asiático como primera prioridad, en particular el caso del ex primer ministro Lee Kuan Yew, quien dirigió por varios años a Singapur dentro de esta línea de relacionamiento internacional. Pero una vez generalizado el proceso globalizador con la apertura de los mercados internacionales, las consideraciones y prioridades han cambiado y se asiste a este nuevo tipo de relacionamiento entre continentes.

La inserción generalizada en los mercados internacionales ya está avalada por un número considerable de acuerdos entre los países participantes en el TPP, lo cual facilitó su conformación. Según la CEPAL,

los participantes en las negociaciones del TPP ya están vinculados por una densa red de cerca de veinticinco acuerdos comerciales. Entre estos se cuentan acuerdos plurilaterales (en particular el Área de Libre Comercio de la ASEAN, los tratados de libre comercio suscritos por esta agrupación con el Japón y con Australia y Nueva Zelandia, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el propio P4) y bilaterales. Es así como de las 66 relaciones bilaterales posibles, solo un tercio (22) no están ya cubiertas por un acuerdo, y varios pares de países están vincu-

lados por dos o incluso tres acuerdos (Rosales, Herreros, Frohmann & García-Millán, 2013, p. 26)¹³.

La negociación en el TPP no es solo la de un TLC de segunda generación con la liberación de mercancías y servicios, normas para la inversión y para la propiedad intelectual, sino que aborda temas nuevos como la coherencia reglamentaria, la competitividad y la facilitación del comercio, las Pymes y el desarrollo a través de la cooperación y nuevas cuestiones comerciales relacionadas con nuevas tecnologías como la nube virtual y el crecimiento verde.

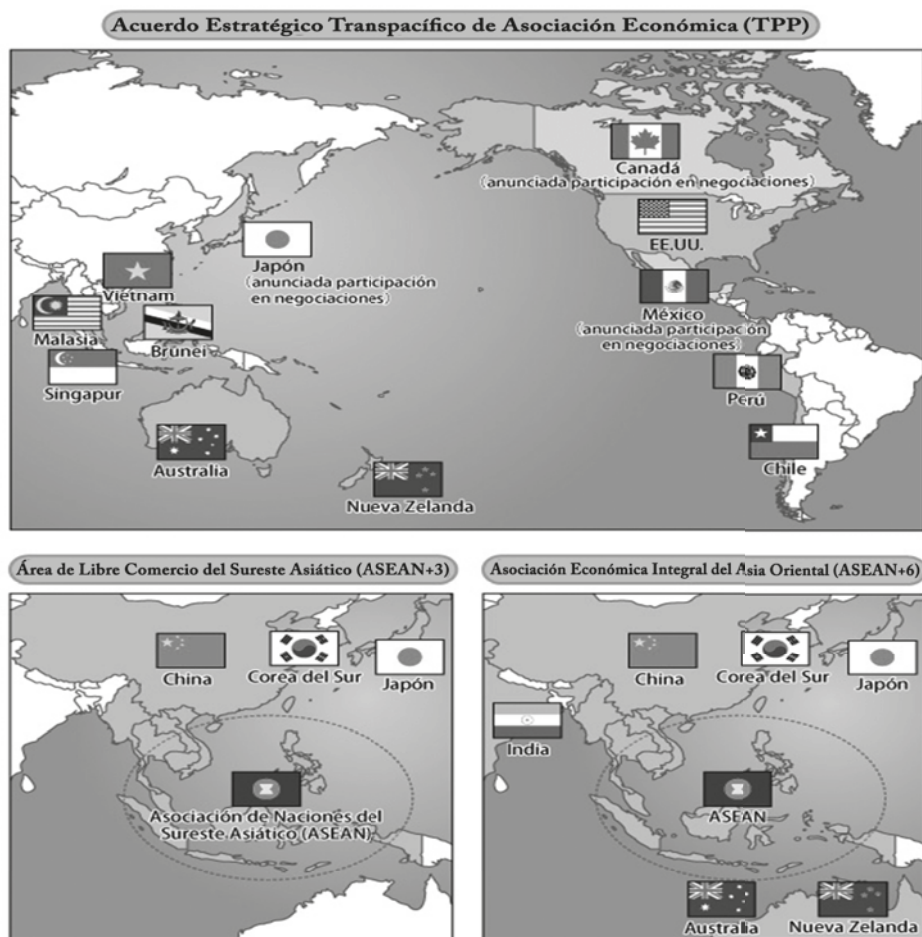
Un mega acuerdo transcontinental, como este del TPP, tendrá más consecuencias que los anteriores acuerdos entre vecinos, pues involucra en el aprovechamiento de las oportunidades de mercado, a productores de distintos continentes que pueden participar en diferentes encadenamientos productivos. Por eso, se deben analizar con cuidado las implicaciones para los países latinoamericanos, a quienes, por ejemplo, lo que se decida de acumulación en normas de origen, podría tener serias consecuencias competitivas para los productores de textiles y confecciones que verían ciertos beneficios al desviarse hacia países asiáticos como Vietnam (Rosales, Herreros, Frohmann & García-Millán, 2013, p. 30). Igualmente, las negociaciones delicadas son en materia de inversión y de propiedad intelectual, donde una potencia como Estados Unidos puede lograr puntos más favorables para sus intereses en temas no acordados en la Organización Mundial del Comercio-OMC.

Si bien Corea no se encuentra todavía en este proceso del TPP, su relacionamiento internacional, mediante acuerdos comerciales se ha venido desarrollando de manera más regional o incluso bilateral con naciones asiáticas, de Oceanía, de América Latina y del propio Estados Unidos. No hay que olvidar que el TPP partió de un grupo pequeño del P4, y que ya ha comenzado a construir facilidades de cooperación monetaria de las que se puede beneficiar Corea, como la “Iniciativa Chiang Mai”, mecanismo de financiamiento regional conformado en mayo de 2000 y perfeccionado en 2007 (Dupont, 2013, p. 113-114).

13 Aunque hay que señalar que Estados Unidos no tiene todavía acuerdos negociados con Japón, Malasia, Vietnam y Nueva Zelanda.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

FIGURA 11
INTEGRANTES DEL TPP, ASEAN + 3 Y ASEAN + 6.



Nota: <http://www.nippon.com/es/currents/d00009/>

Corea no tiene limitaciones para vincularse, pues está establecido que pueden ingresar países que están en APEC, y Corea es miembro de APEC. El que quedaría limitado para considerar un ingreso al TPP sería Colombia, que aún no es miembro de APEC. Mientras tanto, podría aprovechar su pertenencia a la Alianza del Pacífico en la que Chile y Perú son miembros del TPP, pues el desafío para Colombia será concretar una política de vinculación comercial mayor con Asia Pacífico, por ser la región de mayor dinamismo, como lo anota Vinicio Sandi al considerar la importancia de la región asiática en el TPP:

El TPP se convierte en una herramienta clave y de gran valor para aquellos países que no pertenecen a Asia para abrir espacios y encontrar mayores oportunidades en la región más próspera del mundo. Asia-Pacífico es hoy en día la región con más dinamismo económico y comercial y donde se erigen las economías más emergentes, lo que convierte al TPP en uno de los acuerdos más ambiciosos a escala global (Sandi, 2012, p. 9).

Asociación Económica Regional Integral (RCEP- *Regional Comprehensive Economic Partnership*)

La RCEP es el proceso que realizará la convergencia de lo logrado en la región, específicamente lo logrado por los 10 países integrantes de la ASEAN en el Sudeste Asiático; por los tres “mayores” de Asia Pacífico norte: China, Corea y Japón en la negociación en ASEAN + 3; y finalmente, del deseo de vinculación de vecinos de la región como la India, Australia y Nueva Zelanda en ASEAN + 6 (Urata, 2013).

En otras palabras, el RCEP agrupa a EAFTA y CEPEA. EAFTA incluye los 10 miembros de la ASEAN, la República Popular China, Japón y la República de Corea (esto es, el núcleo de la “fábrica Asia;” ASEAN+3). Por su parte, el CEPEA incluye a Australia, la India y Nueva Zelanda (ASEAN+6). Al no estar satisfechos por el estancamiento y poco avance que mostraban ambos EAFTA y CEPEA en agosto de 2011, China y Japón plantearon una propuesta para acelerar los procesos y fusionar ambas iniciativas que hasta entonces seguían su rumbo de manera separada. Lo anterior incentivó a la ASEAN a lanzar en noviembre de 2012 la iniciativa del regional, *Regional Comprehensive Economic Partnership*-RCEP (Kuwayama, Roldán, 2015).

La situación de los múltiples acuerdos en la región, se resume de la siguiente manera para el Este de Asia y Asia Suroriental:

[...] en poco menos de 15 años ha pasado de ser una región en que la integración económico-comercial tenía lugar casi exclusivamente a través de los mercados a una en que han proliferado los acuerdos comerciales. En efecto, a septiembre de 2012, había 103 acuerdos de libre comercio vigentes en que al menos un participante es asiático, de los cuales la mayoría son bilaterales. A esto se sumaban 26 acuerdos firmados pero aún no vigentes, 64 en negociación y 60 propuestos (Rosales, Herreros, Frohmann & García-Millán, 2013, p. 37).

Esta explosión en el número de acuerdos comerciales ha complicado los relacionamientos comerciales, por lo que los 16 países decidieron unificar sus diferentes acuerdos en una sola zona de libre comercio, lo cual implica considerar los distintos niveles de compromisos alcanzados en cada acuerdo: los cinco ASEAN +1, donde Singapur tiene la mayor eliminación de aranceles mientras Indonesia tiene la más baja; y los distintos acuerdos bilaterales ASEAN – Corea, ASEAN Australia-Nueva Zelanda, ASEAN-India, ASEAN-Japón y ASEAN-China (Urata, 2013).

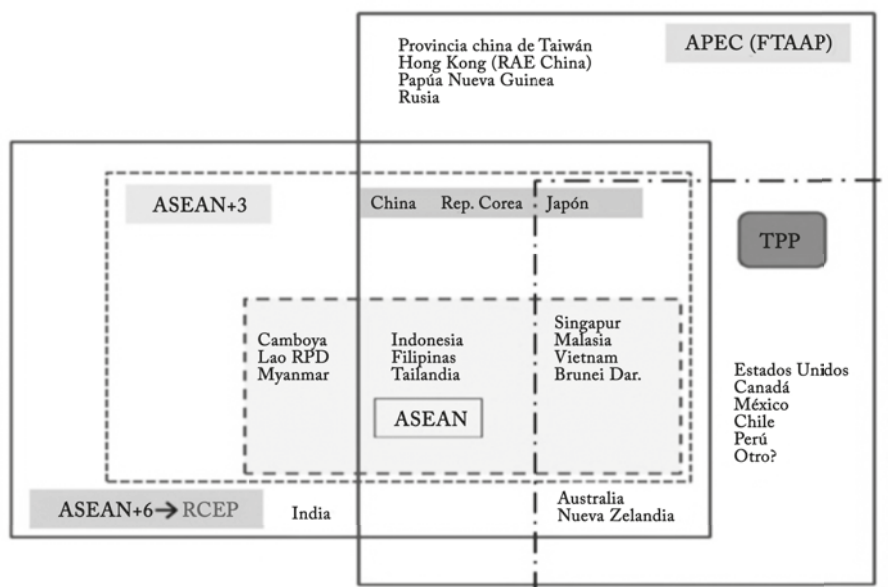
La dimensión del RCEP es la de 16 países que contienen más de tres mil millones de personas, que representan cerca de una tercera parte del PIB mundial y realizan un 27% del comercio internacional. Las negociaciones comenzaron en mayo de 2013, previos acuerdos sobre los instrumentos a negociar y la decisión política de su lanzamiento desde 2013, y aspiran a culminarlas a finales de 2015. El aspecto fundamental para que avancen sin contratiempos, tratándose de un grupo con grados de desarrollo tan disímiles entre los participantes, es poder manejar la posibilidad de flexibilización de los compromisos, lo cual se ha logrado con la inclusión de una cláusula con previsiones para aplicar tratamientos diferenciales especiales, pero esto no quita que se trata de negociaciones muy complejas y que pueden prolongarse más de lo esperado.

Hasta febrero de 2015 se habían adelantado siete rondas de negociación: la primera en mayo de 2013 en Brunei, la segunda en septiembre de 2013 en Brisbane – Australia; la tercera en enero de 2014 en Kuala Lumpur – Malasia, la cuarta en abril de 2014 en Nanning – China, la quinta en junio de 2014 en Singapur, la sexta en diciembre de 2014 en Nueva Delhi – India (New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade, 2014), y la séptima en Tailandia en febrero de 2015. La culminación de las negociaciones estará influida por el avance de las negociaciones del TLC entre China, Japón y Corea.

Finalmente, el variado tejido de pertenencia a diferentes procesos integracionistas en la región, se aprecia en la siguiente figura, donde algunos países asiáticos son de ASEAN, de APEC, del TPP y del RCEP.

Características de los mega acuerdos del Pacífico

FIGURA 12
ACUERDOS Y MEGA ACUERDOS TRANSCONTINENTALES.



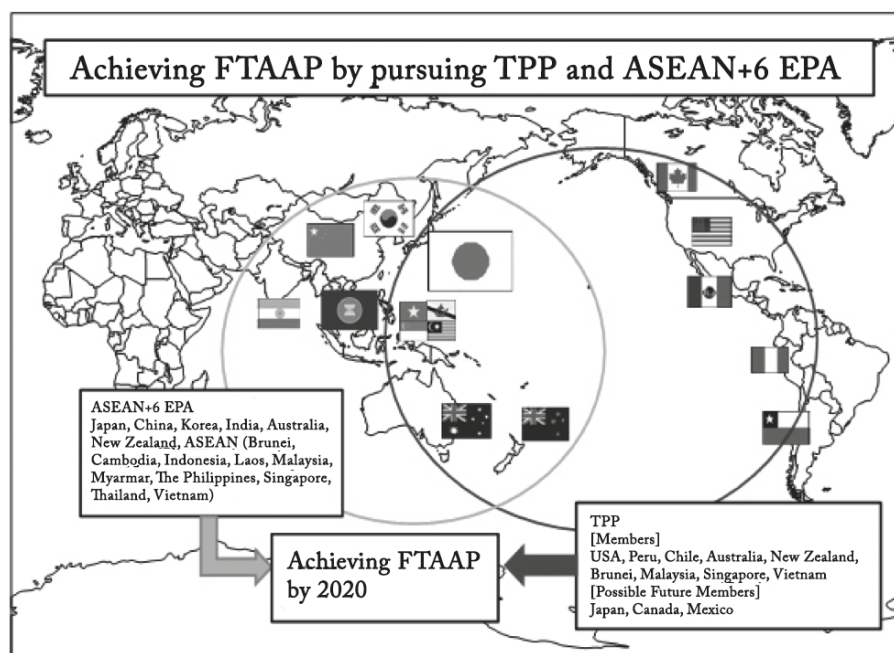
Nota: (Rosales, Herreros, Frohmann, & García-Millán, 2013, p.40).

Conclusiones

A futuro se considera probable que se produzca la convergencia del Acuerdo de Asociación TransPacífico-TPP con la Asociación Económica Regional Integral-RCEP) porque de no ocurrir, las dos potencias mundiales Estados Unidos y China, no tendrían condiciones para lograr el libre comercio entre sí, lo cual parece difícil que suceda.

La magnitud de la inmensa área de libre comercio que quedaría formada en el Pacífico se puede apreciar en la siguiente figura:

FIGURA 13
ÁREA DE LIBRE COMERCIO DEL ASIA PACÍFICO.



Nota: http://www.inmotionmagazine.com/global/a_saiki_tpp_asean.html

En cuanto a los efectos en el relacionamiento comercial entre Corea y Colombia, Corea está en el mega bloque asiático del RCEP y muy probablemente ingresará al TPP, lo que se le facilita, pues ya tiene acuerdos comerciales con Estados Unidos, con Japón, Singapur, Nueva Zelanda, Chile, Perú, y está negociando con México y Canadá.

Ante una competencia tan fuerte en diversos mercados internacionales, donde los empresarios coreanos encontrarán nuevas y diferentes posibilidades de negocios, gracias a la apertura de nuevos mercados, como el que acaban de lograr en el TLC negociado con China, el reto para Colombia aumenta, por lo que tiene la responsabilidad de utilizar de la manera más eficiente posible los mecanismos e instrumentos acordados en el TLC con Corea, para lograr el propósito de hacer atractivas las operaciones al interior del tratado.

En particular, hay dos instrumentos a utilizar: el de la acumulación de normas de origen y el del involucramiento en Cadenas Globales de Valor-

CGV, en las que debe trabajar acciones tanto en la Alianza del Pacífico con sus socios latinoamericanos, como en el TLC con Corea.

En cuanto a los mega acuerdos transcontinentales en formación, Colombia tendría que ingresar primero al Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico-APEC, quien debe superar algunos problemas internos, para que pueda ser considerada su candidatura de ingreso al Acuerdo de Asociación TransPacífico-TPP, en el que ya participan los tres socios de la Alianza del Pacífico: Chile, Perú y México. De todos modos se deberá tener en cuenta que en las negociaciones adelantadas hasta ahora en el TPP, no se contempla ningún trato más favorable para países en desarrollo como Colombia, sino que las obligaciones serán aplicables por igual a los países miembros.

Finalmente, es deseable que la incorporación y agrupamiento de tantos países de diversos continentes en estos acuerdos mega regionales, no termine siendo un obstáculo, sino que facilite las condiciones para que el mundo avance en las negociaciones en el marco de los acuerdos multilaterales de la Organización Mundial del Comercio-OMC, así esto implique avanzar en un ajuste de las reglas al fraccionamiento requerido por las Cadenas Globales de Valor-CGV.

Referencias bibliográficas

- Albert, Michel (1992). *Capitalismo contra capitalismo*. Barcelona: Ediciones Paidós.
- Anderson, Paul (2001). Historia y lecciones del neoliberalismo. En: Houtart, F. y Polet, F. (eds.). *El otro Davos*. Madrid: Popular.
- Asia Pacific Economic Cooperation-APEC (2014). Reunión Ministerial. Disponible en [http://www.apec.org/Meeting-Papers/Ministerial-Statements/Annual/2014/2014_amm.aspx], consultado el 12 de febrero de 2015.
- Baldwin, Richard (2012). "WTO 2.0: Global Governance of Supply-chain Trade". *Policy Insight No 64*, Centre for Economic Policy Research, diciembre. Disponible en [<http://www.cepr.org/pubs/PolicyInsights/PolicyInsight64.pdf>], consultado el 27 de enero de 2015.
- Chen y De Lombaerde (2013). Reposicionamiento de los productos hechos en China en las cadenas de valor globales y regionales, en *La transformación de China y su impacto para Colombia*, Edgar Vieira (editor). Bogotá: CESA.

- Dupont, Cédric (2013). ASEAN+, RCEP and TPP: A clash of integration concepts, en *The Future of the World Trading System: Asian Perspectives*, Richard Baldwin, Masahiro Kawai and Ganeshan Wignaraja (eds). London: Centre for Economic Policy Research (CEPR) y Asian Development Bank Institute (ADBI). Disponible en [http://www.voxeu.org/sites/default/files/Future_World_Trading_System.pdf], consultado el 2 de marzo de 2015.
- Echavarría, Pablo (2013). La transformación económica y el sistema político de la República Popular China, en *La transformación de China y su impacto para Colombia*, Edgar Vieira (editor). Bogotá: CESA.
- Fainboim y Alonso (1998). La Gran Depresión Asiática y sus efectos sobre las economías latinoamericanas. *Revista Coyuntura Económica*. Bogotá: Fedesarrollo.
- Fukuyama, Francis (1989). The end oh history. *The National Interest* (16).
- Grien, Raúl (1994). *La integración económica como alternativa inédita para América latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Hayek, Friedrich A. (1995). *Camino de servidumbre*. Madrid: Alianza Editorial.
- Hurtatis, Héctor Iván (2014). *La disputa por las islas Senkaku*. Disponible en [http://www.urosario.edu.co/cpg-ri/Investigacion-CEPI/documentos/articulos/historico-opinion/2014/15-01-14_hector-hurtatis.pdf], consultado el 12 de febrero de 2015.
- ICTSD-International Center for Trade and Sustainable Development (2012). Asia Pacífico lanza importantes propuestas de integración comercial regional. *Revista Puentes*. Ginebra: vol. 9, No. 18, noviembre.
- Kawai, Masahiro y Wijnaraja Ganeshan (2013). *Patterns in Free Trade Areas in Asia*. Honolulu: East – West Center, Policy Studies 65. Disponible en [<http://www.eastwestcenter.org/sites/default/files/private/ps065.pdf>], consultado el 16 de febrero de 2015.
- Kuwayama, Mikio y Roldán, Adriana (2015). *Colombia y los Esquemas de Integración en Asia*. Working paper para la Asociación Japonesa de América Latina y el Caribe (AJALAC), abril.
- Lall, Sanjaya (2000). *Desempeño de las exportaciones, modernización tecnológica y estrategias en materia de inversiones extranjeras directas en las economías de reciente industrialización de Asia. Con especial referencia a Singapur*. Santiago de Chile: CEPAL – Serie Desarrollo Productivo 88.

- Lamy, Pascal (2013). The future of the world trade system: Asian perspectives, en *The Future of the World Trading System: Asian Perspectives*, Richard Baldwin, Masahiro Kawai and Ganeshan Wignaraja (eds). London: Centre for Economic Policy Research (CEPR) y Asian Development Bank Institute (ADBI). Disponible en [http://www.voxeu.org/sites/default/files/Future_World_Trading_System.pdf], consultado el 10 de febrero de 2015.
- McClanahan, Paige; Chandra, Alexander; Hattari Ruben y Vis-Dunbar Damon (2014). *Taking Advantage of ASEAN's Free Trade Agreements. A guide for small and medium-sized enterprises*. ASEAN BAC-ASEAN Business Advisory Council e IISD-International Institute for Sustainable Development.
- McKinsey & Company (2014). *Understanding ASEAN: Seven things you need to know*. Disponible en [http://www.mckinsey.com/insights/public_sector/understanding_asean_seven_things_you_need_to_know], consultado el 12 de febrero de 2015.
- Millán, Julio A. (1992). *La Cuenca del Pacífico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Morata, Francesc (1998). *La Unión Europea, procesos, actores y políticas*. Barcelona: Editorial Ariel S-A-
- Murray, Philomena (2010). 'East Asian Regionalism and EU Studies', *Journal of European Integration*, 32: 6, 597 — 616. Disponible en [<http://dx.doi.org/10.1080/07036337.2010.518718>], consultado el 12 de febrero de 2015.
- New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade (2014). *Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)*. Disponible en [<http://www.mfat.govt.nz/Trade-and-Economic-Relations/2-Trade-Relationships-and-Agreements/RCEP/>], consultado el 5 de marzo de 2015.
- OMC – Organización Mundial del Comercio (2015). Notificaciones de acuerdos comerciales regionales. Disponible en [http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm], consultado el 5 de febrero de 2015.
- Rosales, Osvaldo; Herreros, Sebastián; Frohmann, Alicia y García-Millán, Tania (2013). *Las negociaciones megarregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial*. Santiago: Serie Comercio Internacional No.121, documento LCL 3710, Comisión Económica para América Latina CEPAL.
- Rosales, Osvaldo y Kuwayama, M. (2012). *China y América Latina y el Caribe – Hacia una relación económica y comercial estratégica*. Santiago: Libros de la CEPAL No.114, Comisión Económica para América Latina CEPAL.

- Sandi, Vinicio (2102). La importancia de la región asiática en el Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP), en *Revista Puentes*, Volumen 13, Número 5, septiembre.
- Stiglitz, Joseph (2002). *El malestar de la globalización*. Madrid: Taurus.
- Tamamés, Ramón (1982). *El Mercado Común Europeo*. Madrid: Alianza Editorial.
- The New York Times (1992). *Japón se disculpa en Corea*. 18 de enero. Disponible en [<http://www.nytimes.com/1992/01/18/world/japan-apologizes-on-korea-sex-issue.html?src=pm>], consultado el 12 de febrero de 2015.
- Thomann, Bernard (2012). *Les économies asiatiques convergent-elles vers un capitalisme anglo-saxon?* Disponible en [<http://www.laviedesidees.fr/Les-economies-asiatiques.html>], consultado el 10 de febrero de 2015.
- Thurow, Lester (1993). *La guerra del siglo XXI*. Buenos Aires: Javier Vergara Editor.
- Urata, Shujiro (2013). Construction of RCEP by consolidating ASEAN+1 FTAs, en *The Future of the World Trading System: Asian Perspectives*, Richard Baldwin, Masahiro Kawai and Ganeshan Wignaraja (eds). London: Centre for Economic Policy Research (CEPR) y Asian Development Bank Institute (ADBI). Disponible en [http://www.voxeu.org/sites/default/files/Future_World_Trading_System.pdf], consultado el 5 de marzo de 2015.
- USA (2012). *Trade Act*, Title XXI—Trade Promotion Authority. Disponible en [<http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-107hr3009enr/pdf/BILLS-107hr-3009enr.pdf>], consultado el 16 de febrero de 2015.
- Vieira, Edgar (2012). *La globalización en un mundo en transformación*. Bogotá: CESA.
- Vieira, Edgar (2013). *La transformación de China y su impacto para Colombia*. Bogotá: CESA.
- Villamizar, Rodrigo y Mondragón, Juan Carlos (1995). *Zenshin, lecciones de los países del Asia Pacífico en tecnología, productividad y competitividad*. Bogotá: Editorial Norma.
- Wionczek, Miguel (1964). *Integración de la América latina: experiencias y perspectivas*. México: Fondo de Cultura Económica.

CAPÍTULO 5

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO ENTRE COREA DEL SUR Y AMÉRICA LATINA: ANÁLISIS COMPARATIVO

Camilo Pérez Restrepo y Adriana Roldán Pérez

Introducción

La firma de Tratados de Libre Comercio-TLC, ha sido una herramienta reciente de acercamiento en las relaciones comerciales entre Asia y América Latina que ha servido como un puente para afianzar los vínculos entre funcionarios del gobierno y empresarios de las dos regiones. Corea del Sur no ha sido la excepción en esta tendencia y precisamente fue el primer país asiático en firmar el primer acuerdo de liberalización comercial entre economías de las dos regiones en el año 2004 con Chile. Desde ese entonces se han firmado más de 20 TLC entre las economías de América Latina y Asia, entre los cuales están los acuerdos negociados por Corea del Sur con Chile, Perú y Colombia.

El propósito de este capítulo es realizar un análisis comparativo de los TLC negociados entre Corea del Sur y América Latina (Chile, Perú y Colombia), con el fin revisar la profundidad y el alcance de cada uno de los acuerdos. El capítulo cuenta con cuatro partes. La primera consiste en una descripción de los factores que han impulsado a Corea del Sur a usar los TLC como su principal herramienta de política comercial. La segunda pone en contexto las relaciones comerciales entre Corea del Sur y América Latina. La tercera se centra en la descripción de los antecedentes que llevaron a la negociación de los TLC de Corea con América Latina, así como la evolución de las rondas de negociación que llevaron a su firma. La cuarta desarrolla un análisis

comparativo de los tres TLC, a partir de la profundidad de las provisiones negociadas en los capítulos de acceso a mercados, servicios, inversión, competencia, facilitación del comercio, compras públicas y propiedad intelectual, aspectos que hacen parte fundamental de los acuerdos.

Los Tratados de Libre Comercio negociados entre Corea del Sur y América Latina han alcanzado niveles de profundidad superiores al estándar en la mayoría de sus capítulos, incluyendo amplios niveles de desgravación arancelaria, apertura de los mercados de servicios y mecanismos de protección a las inversiones. Por estas razones, los tratados con Corea del Sur representan una gran oportunidad para la región latinoamericana, en la medida que estos se convierten en un instrumento útil que permite promover los flujos comerciales y la inversión extranjera directa con unos de los principales motores de crecimiento e innovación tecnológica de Asia Pacífico.

Evolución de la política comercial de Corea del Sur: del multilateralismo a los Tratados de Libre Comercio

Hasta finales de la década de los noventa, Corea del Sur le daba prioridad a la liberalización comercial en el marco del sistema multilateral, debido a que este modelo era congruente con su modelo de desarrollo económico orientado a las exportaciones y era suficiente para promover el comercio con sus principales socios comerciales. Sin embargo, durante los últimos años de la década de los noventa, surgieron diversos factores que llevaron a que Corea del Sur se viera en la necesidad de cambiar el enfoque de su política de comercio exterior hacía la negociación de Tratados de Libre Comercio.

Uno de los factores más influyentes fue la proliferación de TLC en otras partes del mundo, incluso en Asia, la mayoría de las economías emprendieron un proceso de negociación de TLC, con sus principales socios comerciales de la región. De esta forma impulsaron un fenómeno de nuevo regionalismo (Mansfield & Milner, 1999; Hyun 2003). Además de la proliferación de TLC en la región, la lenta liberalización en el marco de la Organización Mundial del Comercio-OMC e incluso la crisis financiera asiática de finales de los noventa, contribuyeron también a que Corea del Sur comenzara a ver los TLC como una estrategia de apertura de mercados.

Como respuesta a lo anterior, en el 2003 el gobierno coreano decidió trazar una hoja de ruta para la promoción de TLC, que lo llevaría a la negociación

de numerosos acuerdos en un periodo de cinco años. Esta política fue luego reafirmada por el gobierno de Lee Myung-bak, inaugurado en febrero de 2008, quien lideró la iniciativa para la construcción de una “red de TLC global” como núcleo de su política de comercio exterior (Cheong & Cho, 2009).

Desde el inicio, la negociación de TLC debió enfrentar una fuerte oposición por parte de los sectores agrícolas del país asiático. Esto llevó a que Corea del Sur decidiera inicialmente lanzar una estrategia de negociación con economías emergentes que fueran altamente complementarias y que no representaran un riesgo para la agricultura coreana (Hyun 2003). Fue en este contexto que Corea del Sur decidió lanzar las negociaciones para establecer el TLC con Chile y Singapur, quienes cumplían con estas características y servirían como una prueba para futuros acuerdos (Park 2011)¹. El TLC entre Corea del Sur y Chile fue el primer TLC suscrito por Corea del Sur, el cual entró en vigor en abril de 2004. La conclusión de las negociaciones marcaría un hito en las relaciones de Corea con América Latina y sentaría las bases para la negociación de otros TLC con la región en los años siguientes.

Desde entonces Corea del Sur ha firmado TLC con más de 50 de sus principales socios comerciales en el mundo. Uno de los factores que han permitido el rápido tránsito de un país que no tenía tratados en el 2002, hacia su posición actual como *hub* de TLC en el Este de Asia, es la estrategia de negociación por múltiples vías implementada inicialmente en el gobierno de Lee Myung-bak-negociar varios TLC de forma simultánea. Mediante esta estrategia Corea del Sur ha logrado mantener balanceados los intereses de diversos sectores de la economía. Esto resulta fundamental en la medida que la agricultura se mantiene como el mayor desafío doméstico para la negociación del TLC en Corea (Park, 2011). Como resultado de la negociación de esta extensa red de acuerdos, Corea del Sur ha disminuido sus aranceles aplicados a la importación, de un promedio ponderado de 11,6% en 1996 a 7,5% en el 2013,² con reducciones importantes a los aranceles aplicados tanto a los productos agrícolas como no agrícolas³.

- 1 Park utiliza el término en inglés “*test run*” para calificar estos primeros TLC que negocia Corea del Sur con Chile y Singapur.
- 2 Estimaciones a partir de datos de la Asociación Coreana de Comercio Internacional-KITA y del *World Tariff Profile* de la OMC.
- 3 Sin embargo, es importante mencionar que los primeros TLC concluidos por Corea, entre ellos el TLC negociado con Chile, se caracterizan por su poca profundidad. Los primeros TLC contenían extensas listas negativas, en las que se excluyeron algunos

El interés de Corea del Sur por continuar afianzando las relaciones comerciales con América Latina a través de la negociación de TLC se mantiene vigente. Corea del Sur concluyó negociaciones con Perú para el establecimiento de su segundo TLC con América Latina, el cual se encuentra vigente desde el 2011. En el 2012, concluyó también las negociaciones de un acuerdo con Colombia, el cual fue aprobado por el Congreso colombiano en diciembre de 2014, y que una vez entre en vigor, se convertirá en el tercer TLC vigente entre Corea del Sur y una economía Latinoamericana.

Además, Corea tiene pendiente un proceso de negociación con México, que aunque ha estado suspendido desde el 2008, se mantiene en la agenda bilateral de los dos gobiernos, e igualmente ha evaluado la posibilidad de establecer un TLC con un grupo de seis economías de América Central y con los miembros del Mercosur. Con México y Mercosur, en particular con Brasil, son los dos grandes TLC pendientes en la política de comercio exterior de Corea del Sur hacia América Latina, dado que México es el principal destino de las exportaciones coreanas y Brasil, el principal origen de las importaciones en la región.

Es así como, en el nuevo enfoque de la política exterior de Corea del Sur en el siglo XXI, América Latina comienza a ser vista por el país asiático como una importante aliada en materia comercial. El crecimiento económico de la región, la estabilidad, la apertura de sus mercados, son algunos de los factores que la llevaron a mirar hacia la región, asimismo, algunas de las economías de América Latina han visto en el país asiático un socio estratégico para acceder al mercado asiático y un laboratorio para desarrollar productos que se ajusten a las necesidades de los consumidores del Asia. Si Corea del Sur finalmente adhiere al Acuerdo Estratégico TransPacífico de Asociación Económica (TPP por su sigla en inglés), de acuerdo con los anuncios recientes del gobierno coreano, esto representaría un nuevo estamento de liberalización comercial en sus relaciones con las economías

de los principales productos de exportación de Corea del Sur. Más allá de esto, las provisiones negociadas en materia de servicios e inversiones, no representaban una ventaja significativa frente al sistema de la Organización Mundial del Comercio. En cambio, el TLC suscrito entre Estados Unidos y Corea del Sur en el 2007 y en vigor desde el 2012, es visto como el primer TLC profundo negociado por Corea del Sur, en la medida que contiene provisiones sustantivas de acceso a mercados, servicios, inversión y reglas de comercio (Cheong y Cho 2009; Kim 2011).

latinoamericanas que hacen parte del proceso de negociación, como son México, Perú y Chile.

Contexto actual de las relaciones comerciales entre Corea del Sur y América Latina

Debido al crecimiento de los flujos de comercio y de inversión, en la última década las relaciones económicas entre Corea del Sur y América Latina han tenido una rápida evolución. De esta forma, comienza a perfilarse como un socio estratégico de Asia para América Latina, al punto que en la actualidad existen intereses de ambos lados del Pacífico por crear un progreso real y duradero en su relación. La negociación de diversos TLC, así como de numerosos acuerdos de inversión y tributación entre Corea del Sur y América Latina en años recientes, son una muestra clara de esta intención. Esta evolución ha llevado a autores como Lee, Kim y Shirley (2011) a plantear:

La discusión de la relación emergente entre Corea del Sur y América Latina es una de esas oportunidades cuando la palabra potencial puede usarse en su más amplio sentido. Su relación es relativamente reciente y tiene el *potencial* de convertirse en una de las más importantes en el contexto global (p. 248).

En el año 2013, el comercio total de Corea del Sur con el mundo alcanzó los USD\$1.075.192 millones, de los cuales USD\$52,245 millones fueron comercializados con América Latina. Lo anterior implica que el comercio de Corea del Sur con la región representa cerca del 5% de su comercio total con el mundo. Las exportaciones de Corea a la región fueron de USD\$34.439 millones (6,5% de las exportaciones de Corea del Sur), mientras que las importaciones alcanzaron los USD\$18.105 millones (3,2% de las importaciones de Corea del Sur). Sin embargo, si se comparan estas cifras con los datos del 2004, año en el que Corea solo exportó a América Latina USD\$10.712 millones y las importaciones apenas alcanzaron los USD\$6.508 millones, se puede observar un importante incremento en el comercio. Las exportaciones de Corea a la región crecieron en promedio anual un 14% y las importaciones desde la región aumentaron en promedio anual un 16% en los últimos 10 años. Si se analiza el balance del comercio, desde el 2004 y hasta el 2013, se puede concluir que Corea del Sur ha mantenido un superávit comercial con la región.

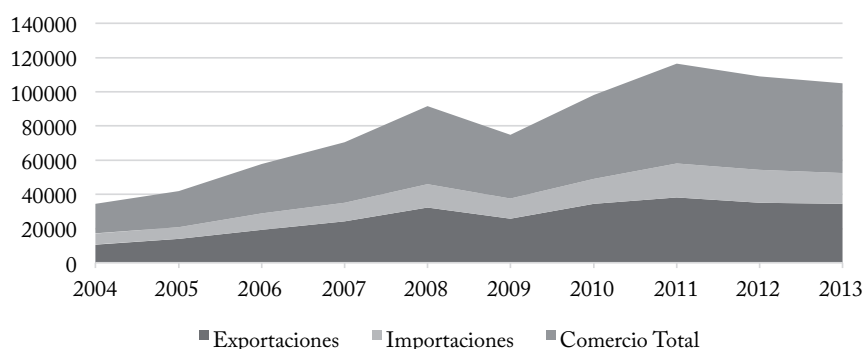
Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

TABLA 12
 EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE COREA DEL SUR CON EL MUNDO Y CON AMÉRICA LATINA
 PERÍODO 2004-2013 EN MILLONES DE DÓLARES.

Año	Exportaciones		Importaciones		Comercio total	
	Mundo	América Latina	Mundo	América Latina	Mundo	América Latina
2004	253.845	10.712	224.461	6.508	478.306	17.220
2005	284.418	14.119	261.236	6.813	545.654	20.932
2006	325.457	19.260	309.379	9.588	634.837	28.847
2007	371.477	24.078	356.842	11.148	728.319	35.226
2008	422.003	32.317	435.271	13.557	857.274	45.874
2009	363.531	25.895	323.082	11.525	686.613	37.420
2010	466.381	34.542	425.208	14.457	891.589	48.999
2011	555.209	38.286	524.405	19.895	1.079.614	58.182
2012	547.854	35.073	519.576	19.407	1.067.430	54.480
2013	559.619	34.439	515.573	18.105	1.075.192	52.545

Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico, a partir de datos UNCTAD-Comtrade (2014).

FIGURA 14
 EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE COREA DEL SUR CON AMÉRICA LATINA
 PERÍODO 2004-2013 EN MILLONES DE DÓLARES.

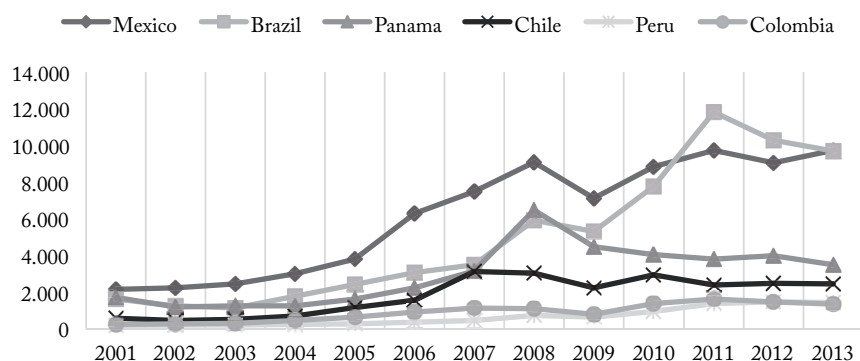


Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico, a partir de datos UNCTAD-Comtrade (2014).

Durante gran parte de la última década México fue el primer destino de las exportaciones de Corea del Sur en América Latina. Esta tendencia solo cambió a partir del 2010, cuando Brasil se convirtió en el principal mercado de Corea del Sur en la región. En el 2013 México nuevamente fue el mayor

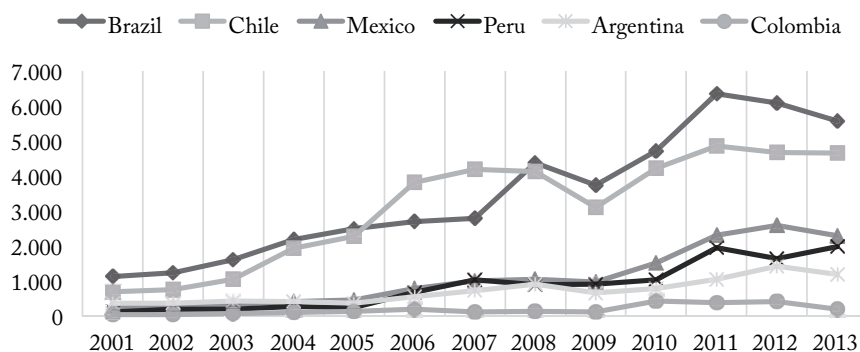
mercado. En cuanto a las importaciones, fue Chile quien estuvo a la delantera, como principal socio de Corea del Sur, durante gran parte de la década. En años recientes, sin embargo, Brasil ha asumido también el liderazgo en este frente, debido en particular al notable incremento del valor de los *commodities* y alimentos exportados por Brasil a Corea del Sur.

FIGURA 15
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE COREA DEL SUR A AMÉRICA LATINA
EN EL PERÍODO 2001-2013. CIFRAS POR PAÍS EN MILLONES DE DÓLARES.



Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico, a partir de datos UNCTAD-Comtrade (2014).

FIGURA 16
EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE COREA DEL SUR DESDE AMÉRICA LATINA
EN EL PERÍODO 2001-2013. CIFRAS POR PAÍS EN MILLONES DE DÓLARES.



Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico, a partir de datos UNCTAD-Comtrade (2014).

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

En el año 2013 los principales socios de Corea del Sur en América Latina fueron Brasil, con un comercio total de USD\$15.261 millones; seguido por México y Chile, con \$12.028 millones de dólares y USD\$7.116 millones respectivamente. El mayor destino para las exportaciones coreanas en América Latina fue México con USD\$9.727 millones, mientras que el principal origen de las importaciones fue Brasil con USD\$5.573 millones. Como se mencionó, Corea del Sur ha mantenido un superávit comercial con América Latina durante la última década. Sin embargo, cuando se desagregan los datos por país, se observa que Corea del Sur tiene déficit comercial con Chile, Perú, Bolivia, Argentina y Costa Rica.

TABLA 13
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE COREA DEL SUR EN AMÉRICA
LATINA EN 2013. VALORES EN MILLONES DE DÓLARES.

Pos	Comercio Total			Destinos de Exportaciones de Corea del Sur			Origen de Importaciones de Corea del Sur		
	Socios	Valor	%	Destino	Valor	%	Origen	Valor	%
1	Brasil	15.261	29%	México	9.727	28,2%	Brasil	5.573	30,8%
2	México	12.028	22,9%	Brasil	9.688	28,1%	Chile	4.658	25,7%
3	Chile	7.116	13,5%	Panamá	3.485	10,1%	México	2.300	12,7%
4	Panamá	4.001	7,6%	Chile	2.458	7,1%	Perú	1.983	11%
5	Perú	3.423	6,5%	Perú	1.440	4,2%	Argentina	1.195	6,6%
	Otros A.L. ¹	10.716	19,8%	Otros A.L.	7.641	18,3%	Otros A.L.	2.396	13,2%

Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico, a partir de datos UNCTAD-Comtrade (2014). *cifras contabilizadas desde el lado coreano.

La relación entre América Latina y Corea del Sur ha asumido una naturaleza triangular. Los tres puntos del triángulo son los capitales financieros, los recursos energéticos y los alimentos. América Latina cuenta con los dos últimos, pero desea tener un mayor acceso al primero. Por su parte, Corea del Sur cuenta con el primero, pero está en la necesidad de mantener un suministro adecuado de los dos últimos (Lee et al., 2011).

Esta orientación ha llevado a que las relaciones comerciales entre América Latina y Corea del Sur mantengan una naturaleza interindustrial como lo reflejan sus términos de intercambio. En términos generales, la mayoría de las economías latinoamericanas importan bienes manufacturados coreanos y productos tecnológicos de alto valor agregado, mientras que exportan mate-

rias primas y manufacturas ligeras. La tendencia es diferente para México y Costa Rica, en cuyos casos una proporción significativa de sus exportaciones a Corea del Sur incluyen manufacturas con mayores niveles de valor agregado, en particular productos de las industrias electrónica y automotriz.

Antecedentes de la negociación de los TLC entre Corea del Sur y América Latina

Tratado de Libre Comercio Corea del Sur-Chile

De acuerdo con las memorias recopiladas en Moraga (2004), en el marco de la reunión del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico-PECC XII, en octubre de 1997 Corea propuso por primera vez a Chile la negociación de un Tratado de Libre Comercio. Durante la reunión de Líderes APEC, en noviembre de 1998, el presidente Kim Dae Jung lo volvió a plantear al entonces presidente de Chile, Eduardo Frei. Finalmente en abril de 1999, el canciller chileno, en visita oficial a Corea del Sur, recibió la petición formal para iniciar conversaciones. Luego de revisar el tema durante las reuniones ministeriales, celebradas en el marco de APEC durante el año, las conversaciones fueron anunciadas oficialmente en septiembre de 1999. Este era el primer TLC negociado por Corea del Sur, mientras que Chile ya tenía experiencia negociando acuerdos de este tipo con algunos de sus principales socios comerciales en diversas regiones del mundo⁴.

Los presidentes de Corea del Sur y Chile anunciaron oficialmente el comienzo de las negociaciones del TLC, en el marco de la reunión de Líderes APEC, que tuvo lugar en Auckland, en septiembre de 1999. Luego de seis rondas de negociación, el Senado de Chile y el Parlamento de Corea del Sur aprobaron el TLC el 22 de enero y el 16 de febrero de 2004, respectivamente. Después del intercambio de notas entre las partes, en las que se confirmaba la conclusión de los trámites legislativos necesarios para su implementación, el acuerdo entró en vigor el 1º de abril de 2004 (SICE OAS, 2014). (Ver tabla 14).

4 Es importante mencionar que antes de negociar el TLC entre Corea y Chile, ya se había negociado un Tratado Bilateral de Inversión-BIT entre ambos países, el cual fue firmado el 6 de septiembre de 1996 y entró en operación el 19 de noviembre de 1999. Asimismo, un Acuerdo de Doble Tributación (ADT) fue firmado el 18 de abril del 2002 y entró en vigor el 1 de enero del 2004.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

TABLA 14
RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL TLC COREA DEL SUR-CHILE.

Ronda de Negociación	Fecha	Lugar
1	Diciembre 14-17, 1999	Santiago, Chile
2	Febrero 29– Marzo3, 2000	Seúl, Corea
3	Mayo 16-19, 2000	Santiago, Chile
4	Diciembre 12-15, 2000	Seúl, Corea
5	Agosto 20-23, 2002	Santiago, Chile
6	Octubre 18–20, 2002	Ginebra, Suiza
Entrada en Vigor	1 Abril, 2004	

Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico a partir de SICE OAS, 2014.

Tratado de Libre Comercio Corea del Sur-Perú

En noviembre del 2005, Corea del Sur y Perú comenzaron los diálogos conducentes a negociar el que sería el segundo TLC de la nación asiática con América Latina. Durante la reunión de líderes de APEC en Corea del Sur, en noviembre del 2005, el presidente Alejandro Toledo le propuso a su homólogo en Corea dar inicio a las conversaciones para negociar un TLC. Perú por su parte, siendo un miembro activo de APEC desde 1998, ofrecía para Corea del Sur beneficios importantes en materia de ubicación geográfica en la región latinoamericana, lo que le permitiría a Corea una rápida expansión del mercado regional. En noviembre del 2006 los gobiernos anunciaron el lanzamiento de un estudio de factibilidad, cuyos resultados fueron presentados en mayo del 2008.

Los Gobiernos de Corea del Sur y el Perú anunciaron formalmente el comienzo de las negociaciones del TLC durante la reunión Presidencial de APEC, que tuvo lugar en Lima, Perú, en noviembre del 2008⁵. Luego de cuatro rondas de negociación, transcurridas en el 2009, el Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Corea del Sur fue suscrito el 21 de marzo de 2011, y entró en vigor de manera casi inmediata el 1 de agosto, luego de la ratificación por parte de los dos parlamentos. (Ver tabla 15).

5 Cabe resaltar que antes de negociar el TLC entre Corea y Perú, ya se había negociado un Tratado Bilateral de Inversión-BIT entre ambos países, el cual fue firmado el 3 de Junio de 1993 y entró en operación el 20 de abril de 1994. Asimismo un Acuerdo de Doble Tributación (ADT) fue firmado el 8 de Julio del 2011.

TABLA 15
RONDAS DE NEGOCIACIÓN TLC COREA DEL SUR-PERÚ.

Ronda de Negociación	Fecha	Lugar
1	Marzo 16-20, 2009	Seúl, Corea
2	Mayo 11-14, 2009	Lima, Perú
3	Junio29-Julio3, 2009	Seúl, Corea
4	Octubre 19-27, 2009	Lima, Perú
Entrada en Vigor	Agosto 1, 2011	

Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico a partir de SICE OAS, 2014.

Tratado de Libre Comercio Corea del Sur-Colombia

La iniciativa para la negociación del TLC entre Colombia y Corea del Sur surgió en el marco del encuentro entre sus presidentes, durante la Cumbre de APEC en el 2008 en Lima. En este encuentro se acordó el desarrollo de dos estudios de factibilidad por parte de cada uno de los países, cuyos resultados fueron presentados en septiembre de 2009. El interés de Colombia por fortalecer las relaciones con Corea del Sur se puede observar también en la firma previa del acuerdo para la promoción y protección recíproca de inversiones-APPRI⁶ y en la firma de un acuerdo para evitar la doble tributación de los inversionistas-ADT.⁷

En marzo del 2009 se llevó a cabo una reunión entre los presidentes de Colombia y Corea del Sur en Seúl, en la cual se ultimaron detalles hacia la negociación del tratado, la cual fue anunciada oficialmente en noviembre del 2009. La reunión entre los presidentes en septiembre de 2011 contribuyó a la aceleración de las negociaciones, las cuales finalizaron en junio de 2012 y el acuerdo fue suscrito en febrero de 2013.

6 En la negociación del APPRI se acordaron una serie de garantías, que suelen incluir un trato justo y equitativo, la protección contra la expropiación, la libre transferencia de las ganancias, entre otras. La cobertura y el alcance de este acuerdo fueron discutidos durante la negociación del TLC Colombia-Corea. El acuerdo entre Colombia y Corea fue firmado en Seúl el 6 de julio de 2010 y aún está pendiente su aprobación legislativa.

7 Con la implementación del acuerdo, para evitar la doble tributación los inversionistas colombianos en Corea, así como los inversionistas coreanos en Colombia, cuentan con condiciones tributarias más favorables en un marco de seguridad jurídica..

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

A pesar de ello, el TLC Corea del Sur-Colombia no se encuentra en vigor, y, aunque la Asamblea Nacional de Corea del Sur lo ratificó el 29 de abril de 2014, la ratificación por parte del Congreso colombiano ha tenido demoras, debido a que los proyectos de Ley en Colombia requieren ser aprobados luego de cuatro debates en el Congreso. Aunque el TLC fue aprobado en las primeras comisiones de la Cámara de Representantes y Senado en los primeros meses del 2014, la discusión fue aplazada en la Comisión Segunda de la Cámara de Representantes en junio del 2014. Ante esta situación, el ejecutivo decidió retirar el proyecto de Ley con el objetivo de revisar algunas cláusulas. El TLC fue presentado nuevamente al Congreso el 9 de septiembre de 2014 y aprobado en plenaria del Senado el 16 de diciembre del 2014. Como complemento al acuerdo, se emitió un decreto⁸ encaminado a amparar a las industrias nacionales más sensibles frente a este TLC. Con eso el acuerdo pasó a sanción presidencial y revisión por parte de la Corte Constitucional.

TABLA 16
RONDAS DE NEGOCIACIÓN TLC COREA DEL SUR-COLOMBIA

Ronda de Negociación	Fecha	Lugar
1	Diciembre 9, 2009	Seúl, Corea del Sur
2	Marzo 5, 2010	Bogotá, Colombia
Mini ronda	Mayo 7, 2010	Los Ángeles, Estados Unidos
3	Junio 18, 2010	Seúl, Corea del Sur
Minironda	Septiembre 6-10, 2010	Washington, Estados Unidos
4	Octubre 4-8, 2010	Cali, Colombia
Minironda	Febrero 7-9, 2011	Los Ángeles, Estados Unidos
5	Octubre 10-14, 2011	Seúl, Corea del Sur
Minironda	Marzo 27-29, 2012	Chicago, Estados Unidos
6	Abril 23-27, 2012	Cartagena, Colombia
7	Junio 11-13, 2012	Seúl, Corea del Sur
Suscripción del acuerdo	Febrero 21, 2013	

Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico a partir de SICE OAS, 2014.

- 8 El decreto ofrece apoyo a la industrias de autopartes y línea blanca (neveras y lavadoras) a través de tres acciones específicas: (a) Pago por parte del gobierno de los practicantes de Sena que laboren en las empresas del sector; (b) Brindarles créditos competitivos a través de Bancoldex, ligados a la exportación; (c) Contratación de asesoría internacional en diversas campos ligados a la competitividad internacional de las empresas de los sectores mencionados.

Dada la evolución de las negociaciones de Chile, Perú y Colombia con Corea del Sur, se puede destacar que el TLC con Colombia ha sido el que ha presentado mayores dificultades para el país asiático en la región, debido a la demora en la negociación, siete rondas y varias mini rondas que se llevaron a cabo en Colombia, comparadas con cuatro rondas en Perú y seis en Chile. Asimismo, el proceso de aprobación por parte de los congresos en Chile y Perú fue más rápido y efectivo. El gobierno colombiano debería tener en cuenta que un TLC con Corea del Sur no solo le permitiría tener un mayor y mejor acceso al Asia Pacífico, sino que en materia de política exterior con Asia, Colombia podría quedar rezagada y de cierta manera aislada en la región, lo cual no sería positivo ni para el país ni para las expectativas que ha generado la recién creada Alianza del Pacífico, de la cual Colombia hace parte junto con Chile, Perú y México.

Posibilidades para la negociación de TLC entre Corea del Sur y otros socios en América Latina

Además de los TLC negociados con Chile, Perú y Colombia, Corea del Sur ha evaluado la posibilidad de negociar este tipo de acuerdos con otros socios en América Latina. Los grandes pendientes de su política de comercio exterior hacia América Latina es la negociación de TLC con México y Mercosur, en particular Brasil, dado que son sus principales socios comerciales en la región. En el pasado Corea del Sur ha buscado impulsar en las negociaciones de estos acuerdos, sin embargo, no se han logrado avances sustanciales (Kim, 2013).

La cercanía geográfica de México con Estados Unidos y su participación en el NAFTA, representaban para Corea del Sur una gran ventaja para acceder a este mercado, con quien aún no había negociado un acuerdo de liberalización comercial. De igual forma, autores como Kim (2013) mencionan que el hecho que países como Japón estuvieran en proceso de negociación con México, implicaba una amenaza para el sector industrial coreano que compite directamente con Japón. Durante el 2003 se llevó a cabo un estudio de factibilidad para la negociación de un acuerdo entre las dos naciones. Como resultado del mismo, en abril del 2004 México y Corea decidieron reunir un grupo de expertos en las relaciones bilaterales. Entre el 2004 y 2006 se llevaron a cabo seis reuniones y tres rondas de negociación para el establecimiento del Acuerdo Estratégico de Complementación Económica-AECE.

Corea del Sur y México lanzaron oficialmente la negociación de un TLC en agosto del 2007. Los equipos negociadores se reunieron en dos ocasiones en diciembre del 2007 y junio del 2008. Luego de la segunda ronda el proceso de negociación se vio truncado debido a la oposición del sector industrial mexicano, además de cambios en el gobierno, y con ello, de un menor apoyo político a la negociación (Kim, 2010; Romero, 2011).

Desde entonces Corea del Sur ha mantenido su interés por restablecer las negociaciones del TLC con México, incluso luego de la entrada en vigor del TLC con Estados Unidos en marzo del 2012. La propuesta para restablecer la negociación fue uno de los puntos en la agenda del primer ministro Coreano Kim Hwang-sik en su reunión con el presidente Enrique Peña Nieto, durante la vista a México en diciembre de 2012. Es importante anotar que en el caso que Corea del Sur decida ingresar al TPP, los dos países alcanzarían la liberalización comercial en un marco multilateral, y por ende no sería necesario negociar un TLC entre ellos.

El desarrollo de los encuentros entre Corea del Sur y los países del Mercosur se ha dado en el marco de una serie de reuniones bilaterales entre el presidente de Corea del Sur y los presidentes de Mercosur-en ese entonces compuesto por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay-durante las cuales los gobiernos acordaron lanzar un grupo de estudio conjunto para evaluar la eventual liberalización comercial en noviembre de 2004. En el marco de este grupo se llevaron a cabo cuatro reuniones entre mayo del 2005 y noviembre del 2006. Los resultados del estudio conjunto fueron presentados en octubre del 2007. Un año después el Gobierno de Corea del Sur sugirió a los miembros de Mercosur proceder en la elaboración de un estudio de factibilidad. Aunque el lanzamiento de dicho estudio fue postergado, en julio de 2009 Corea del Sur y Mercosur firmaron un Memorándum de Entendimiento para “El establecimiento de un grupo conjunto de consultas para la promoción del comercio y la inversión”.

Desde entonces la eventual negociación ha estado en la agenda sin lograr mayores avances. Desde la perspectiva de Kim (2013), uno de los mayores obstáculos está en la industria manufacturera del Brasil que ha expresado su descontento frente la eventual negociación de un TLC con Corea del Sur. Por su parte, el país asiático tiene una posición reservada frente a los productos agropecuarios brasileiros “Mientras no exista una garantía de acceso al mercado coreanos para sus productos agrícolas, Brasil no va a apresurarse en negociar un TLC con Corea del Sur” (Kim, 2013, p.87).

De forma similar, en octubre del 2010 Corea del Sur, las economías Centro Americanas⁹ y República Dominicana dieron inicio a un estudio de factibilidad para la posible negociación de un TLC. Este estudio fue concluido de manera exitosa en mayo del 2011, sin embargo no han comenzado las negociaciones. En el 2014 Corea del Sur expresó su interés por comenzar las negociaciones a través de sus embajadores en la región, por lo que se ha previsto que en caso de obtener el visto bueno, la primera ronda de negociaciones tenga lugar en el 2015.

Análisis comparativo del contenido de los TLC

Los Tratados de Libre Comercio han proliferado desde principios de la década de los noventa como uno de los principales instrumentos de la política de comercio exterior de la mayoría de los países. Aunque la existencia de los instrumentos de liberalización comercial tiene antecedentes desde la década de los cincuenta (Viner, 1950), el marco legal para la negociación de los TLC, como excepción al principio de Nación Más Favorecida-NMF fue establecido durante la Ronda de Uruguay que llevaría a la creación de la Organización Mundial del Comercio-OMC. En el GATT de 1994 se establecieron las provisiones aplicables a los TLC en los artículos XXIV 4; XXIV 5; y XXIV 5(b), que determinan el propósito y las condiciones para el establecimiento de un área de libre comercio entre dos de sus miembros.

Desde entonces se ha generado una amplia literatura que aborda el fenómeno de la proliferación de los TLC desde diferentes ángulos. Durante los primeros años la discusión se centró en las motivaciones perseguidas por los países para emprender la negociación de TLC y sus posibles efectos de creación o desviación del comercio (Frankel 1997; Whalley 1998; Mansfield y Milner, 1999; Mitsushita 2008). En años recientes los autores se han interesado en el análisis del contenido de los TLC, en términos de la profundidad de sus provisiones. Autores como (Estevadeordal et al., 2009; Baier et al., 2011; Hicks & Kim 2012; Mansfield & Milner 2012) han propuesto ir más

9 Este grupo incluye a Panamá, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y República Dominicana. Algunas de estas economías ya ha negociado TLCs en bloque con algunos de sus principales socios comerciales (i.e. el TLC firmado entre América Central y República Dominicana con los Estados Unidos o DR-CAFTA, por su sigla en inglés).

allá del análisis de las provisiones de acceso a mercados, y tener en cuenta también la profundidad de los contenidos negociados en otros capítulos como los servicios, la inversión, la propiedad intelectual y la competencia, entre otros elementos que hacen parte esencial de una nueva generación de TLC.

Como consecuencia del interés por comprender las diferencias entre los TLC, ha surgido una serie de instrumentos que permiten evaluar la profundidad de las provisiones acordadas y establecer comparaciones entre los diferentes acuerdos. Un elemento central de estos instrumentos de evaluación es la comparación de las provisiones contenidas en el acuerdo *vis-a-vis* los acuerdos de la OMC. Los acuerdos son considerados profundos en la medida en que sus provisiones constituyan una mejora significativa para las partes, con respecto a las condiciones que de otra forma tendrían como miembros de la Organización Mundial del Comercio (Wignaraja et al., 2012; Dür et al., 2014).

Los estudios comparativos sobre la profundidad de los TLC, han revelado que los acuerdos con mayores niveles de acceso a mercados generan un incremento superior en los flujos de comercio. Asimismo, demuestran que más allá de las provisiones de acceso a mercado, las disposiciones relacionadas con las inversiones y la facilitación del comercio y propiedad intelectual, tienen también un impacto significativo sobre los flujos de comercio (Dür et al., 2014).

En esta sección se aplicará la metodología propuesta por Wignaraja et al. (2012) para comparar los tres acuerdos negociados a la fecha entre Corea del Sur y América Latina: los TLC con Chile y Perú ya vigentes y el TLC con Colombia que se encuentra en proceso de ratificación. Aunque se hará énfasis en los capítulos de acceso a mercados, la metodología propuesta será también usada para comparar la profundidad alcanzada en las provisiones contenidas en los capítulos de servicios, inversión, competencia, compras públicas, facilitación del comercio y propiedad intelectual.

Contenidos de los TLC en acceso a mercados

Para que existan altos beneficios económicos a partir de un acuerdo de libre comercio con un país en particular, el TLC debe ser integral y el rango de la apertura de los mercados debe ser amplio. Específicamente, la relación de la abolición inmediata de los aranceles y las normas de origen en las formas

neutras y menos rigurosas, deben ser considerables. De acuerdo con lo establecido por Wignaraja et al. (2012), un TLC que elimina los aranceles en el 85% de las partidas arancelarias, se considera que cubre sustancialmente todo el comercio. Adicionalmente, en el párrafo 5 (c) del artículo XXIV, la OMC interpreta un “plazo razonable”, como uno que no exceda de 10 años, salvo en casos extraordinarios. Por lo tanto, un TLC que elimina el 85 % de las líneas arancelarias dentro de 10 años se clasifica como un enfoque relativamente profundo y rápido para la liberalización arancelaria.

De acuerdo con lo anterior, los TLC negociados entre América Latina y Corea del Sur han alcanzado altos niveles de desgravación. En todos los casos se lograron compromisos de desgravación superiores al 98% de las subpartidas arancelarias. El mayor nivel de desgravación se alcanzó en el TLC negociado entre Corea del Sur y Perú, en el cual los gobiernos se comprometieron a liberalizar el 99,9% y 99,1% de las subpartidas, respectivamente. Los menores niveles de desgravación se acordaron en el TLC Corea del Sur-Colombia, en el cual las ofertas de desgravación incluyen respectivamente el 99,3% y el 98,5% de las subpartidas arancelarias, una vez se cumpla el plazo de 20 años luego de la entrada en vigor del acuerdo. Los mayores porcentajes de liberalización inmediata se alcanzaron también en el TLC Corea del Sur-Perú. Corea del Sur ofreció la desgravación inmediata del 84,5% de las subpartidas arancelarias, mientras Perú incluyó el 67,9% de subpartidas en esta misma categoría.

De igual forma, los TLC negociados entre Corea del Sur y América Latina tuvieron en cuenta las sensibilidades de las partes. Chile logró excluir del TLC un total de 54 productos (el 0,9% de las subpartidas negociadas), las cuales incluyen incluso algunos de los principales bienes industriales importados desde Corea del Sur. De igual forma, Colombia logró excluir 53 productos (el 0,7% de las subpartidas negociadas), en su mayoría del sector agrícola. El TLC Corea del Sur-Perú solo excluyó cinco productos (el 0,1% de los subpartidas negociadas). Ver tabla para mayores detalles sobre los productos excluidos.

Es importante observar que, en términos del comercio bilateral las exclusiones son insignificantes y representan un porcentaje igualmente bajo. En ningún caso, las exclusiones representan más del 1,5% del comercio que existe entre Corea del Sur y Perú. Esta situación está ilustrada en las tablas 11, 14 y 17, para Chile, Perú y Colombia respectivamente, las cuales se presentan más adelante.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

TABLA 17
OFERTA DE ACCESO A MERCADOS DE PAÍSES LATINOAMERICANOS A COREA DEL SUR
(% DE SUBPARTIDAS ARANCELARIAS).

Oferta de países latinoamericanos a Corea del Sur	Chile	Perú	Colombia
Desgravación inmediata	41,4%	67,9%	60,6%
Desgravación a plazos	57,7%	32%	38,7%
Exclusiones	0,9%	0,1%	0,7%
Desgravación total	99,1%	99,9%	99,3%

Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC, obtenidas del SICE-OEA.

TABLA 18
OFERTA DE ACCESO A MERCADOS DE COREA DEL SUR A PAÍSES LATINOAMERICANOS
(% DE SUBPARTIDAS ARANCELARIAS).

Oferta de Corea del Sur a países latinoamericanos	Chile	Perú	Colombia
Desgravación inmediata	88%	84,5%	82,4%
Desgravación a plazos	11,8%	14,6%	16,2%
Exclusiones	0,2%	0,9%	1,4%
Desgravación total	99,8%	99,1%	98,5%

Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC, obtenidas del SICE-OEA.

Los tratados de libre comercio entre Corea del Sur y América Latina: análisis comparativo

TABLA 19
 PRODUCTOS EXCLUIDOS, SENSIBLES Y DE ACCESO INMEDIATO EN
 LOS TLC ENTRE COREA DEL SUR Y AMÉRICA LATINA.

Temas	Revisión y análisis de productos		
	Chile	Perú	Colombia
	Sectores y/o productos		
Productos excluidos por país latinoamericano	0.9% excluidos= 54 productos Refrigeradores, lavadoras y neumáticos recauchados, harina de trigo, así como los productos incluidos en la banda de precios de Chile.	0.1% excluidos=5 productos Perú excluyó cinco partidas relacionadas con diferentes tipos de arroz.	0.7% excluidos= 53 productos Algunos productos agrícolas sensibles como el arroz, naranja y mandarina quedaron excluidos. La leche y productos lácteos, carne de animales, hortalizas, pimienta y granos de cereales también mantendrán el arancel vigente al momento que el TLC entre en vigor.
Productos excluidos por Corea del Sur	0.2% excluidos= 21 productos Quedaron excluidos entre ellos el arroz, peras y manzanas, asimismo las preparaciones alimenticias que contengan cacao.	0.9% excluidos= 107 productos Incluye ciertas partidas de carne de pescado, pimentón, cebollas, ajo, manzanas y el arroz.	1.4% = 158 productos. Incluye algunas partidas de carne de res, preparaciones alimenticias que incluyen chocolate y papas.
Productos sensibles	La mayor parte de los textiles, calzado, neumáticos nuevos de autos: 13 años con cinco años de gracia	Se acordó una reducción arancelaria a más de 10 años para productos como la mandarina, quinua, maca congelada, y carne de corno, por ser considerados sensibles.	Para los sectores más sensibles se han pactado plazos de liberalización graduales que van hasta los 10 años en el caso del sector automotor y 12 años para los productos de la denominada "línea blanca".
Acceso inmediato ofrecido por Corea	88.0% =10.490 productos con liberalización inmediata. Se logró una liberalización completa de todos los productos industriales, forestales y marítimos. 13 de los 20 productos que ocupan los primeros lugares, alcanzaron un arancel cero en forma inmediata. Esto incluyó productos como minerales de cobre, zinc y hierro.	84.5%= 10.044 productos con liberalización inmediata. Dentro de los productos con una liberalización inmediata se incluyeron el café, caña de azúcar, una serie de semillas y aceites naturales producidos por el Perú. Asimismo la mayoría de los productos industriales.	82.4%= 9.787 productos con liberalización inmediata. Productos de gran potencial como el café, la caña de azúcar y una amplia gama de productos industriales tendrían acceso inmediato y libre de aranceles una vez entre en vigor el acuerdo.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

Temas	Chile	Perú	Colombia
Sectores y/o productos			
Acceso inmediato ofrecido por país latinoamericano	41.4% = 2.422 productos con liberalización inmediata.	67.9% = 4.995 productos con liberalización inmediata.	60,6%= 4.388 productos con liberalización inmediata.
	El gran volumen de las partidas en que Chile concedió una liberalización inmediata correspondió a los productos industriales producidos por Corea.	Dentro de los productos en los cuales Perú ofreció una desgravación inmediata se incluyeron una amplia gama de electrodomésticos, maquinaria industrial y productos de la industria química.	Esta oferta incluye elementos de la industria química, maquinaria industrial y algunos productos farmacéuticos que entrarían libres de arancel a Colombia, una vez entre en vigor el acuerdo con Corea.

Nota: Centro de Estudios Asia a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC obtenidas del SICE-OEA.

TLC Corea del Sur-Chile

En el marco de la negociación del TLC, Corea del Sur se comprometió a reducir los arancelares de forma inmediata al 88%¹⁰ de las subpartidas negociadas; y en un plazo de 10 años, a partir de la entrada en vigor, se comprometió a liberalizar el 96,6% de los productos, lo cual implica una liberalización total de los productos industriales, y la mayoría de los productos agrícolas importados desde Chile. Por su parte, Chile redujo de manera inmediata sus aranceles al 41,4% de las subpartidas negociadas. Una vez cumplidos 10 años de la entrada en vigor del acuerdo, Chile se comprometió a liberalizar el 96,5% de los productos importados desde Corea.

Corea del Sur decidió excluir de la negociación 21 productos importados de Chile. Esto representa apenas el 0,2% del universo arancelario negociado entre estos dos países en el marco del TLC. Chile excluyó 54 productos importados desde Corea del Sur, que representan el 0,9% de los productos negociados. Dentro de estos productos se incluyeron tanto productos industriales como agrícolas.

10 Incluyendo las partidas pertenecientes a la oferta de liberalización inmediata y las pertenecientes a la categoría de Nación Más Favorecida-NMF.

Los tratados de libre comercio entre Corea del Sur y América Latina: análisis comparativo

TABLA 20
PLAZOS DE DESGRAVACIÓN DE COREA DEL SUR A CHILE.

Plazo de desgravación	No. líneas arancelarias	%
Inmediata	9.740	81,7%
NMF: 0	750	6,3%
5 años	701	5,9%
7 años	35	0.3%
9 años	1	0.1%
10 años	263	2.3%
16 años	12	0.1%
D.D.A. ²	373	3.1%
Cuotas	24	0.2%
Exclusiones	21	0.2%

Nota: Centro de Estudios Asia a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC obtenidas del SICE-OEA.

TABLA 21
PLAZOS DE DESGRAVACIÓN DE CHILE A COREA DEL SUR.

Plazo de desgravación	No. líneas arancelarias	%
Inmediata	2.422	41.4%
5 años	2.018	34.5%
7 años	14	0.2%
10 años	1.194	20.4%
13 años (5 años de gracia)	152	2.6%
Exclusiones	54	0.9%

Nota: Centro de Estudios Asia, a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC obtenidas del SICE-OEA.

El comercio en los productos excluidos por Chile a Corea del Sur fue de USD\$3,6 millones en el 2013 (equivalentes al 1,5% de las exportaciones de Corea del Sur a Chile). Los productos excluidos en los que existe un mayor comercio son bienes industriales de línea blanca producidos por Corea (8450.20, 8418.10, 8450.11¹¹).

11 Los principales productos de línea blanca excluidos por Chile fueron: (HS8450.20)

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

Por su parte, el comercio en los productos excluidos por Corea del Sur a Chile, fue de USD\$0,18 millones (equivalentes a menos del 0,1% de las importaciones de Corea del Sur desde Chile¹²). Esto corresponde a algunas preparaciones alimenticias producidas en Chile (1901.90). (Ver tabla 22).

TABLA 22
COMERCIO DE LOS CINCO PRINCIPALES PRODUCTOS EXCLUIDOS EN EL TLC
COREA-CHILE EN EL 2013. VALORES EN MILLONES DE DÓLARES.

Exclusiones de Chile a Corea del Sur			Exclusiones de Corea del Sur a Chile	
Pos.	Producto	Valor	Producto	Valor
1	8450.200000-Lavadoras	12,1	1901.909091	0,18
2	8418.101900	8,8		
3	8418.101300	3,1		
4	8450.111200	2,8	No hay comercio en los demás productos excluidos	0
5	8418.101200	2,4		
Demás exclusiones		6.8		
Total		3,6 millones USD (1,5% de las expo)	0.18 millones USD (0,01% de las impo)	

Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico, a partir de datos UNCTAD-Comtrade (2014).

Ejemplos de exportación de nuevos productos luego del TLC Chile-Corea del Sur

El TLC entre Chile y Corea del Sur cumplió 10 años de estar en vigencia. Durante este periodo las relaciones comerciales entre estos dos países se incrementaron de manera notable. Las exportaciones de Corea del Sur a Chile aumentaron a razón de un promedio de 20,5% anual, pasando de USD\$708 millones en el 2004, cuando entró en vigor el TLC, a

Máquinas para lavar ropa con capacidad superior a 10kg; (HS8418.10) Combinaciones de refrigerador y congelador-conservador con puertas exteriores; (HS8450.11) Máquinas para lavar ropa, totalmente automáticas.

- 12 El principal producto excluido por Corea fue (HS1901.90): Extractos de malta y preparaciones alimenticias <50% cocoa.

USD\$2.458 millones en el 2014. Las importaciones de Corea del Sur provenientes desde Chile se incrementaron también en un promedio anual de 21% durante este mismo periodo. El valor de los productos importados por Corea del Sur desde Chile, pasó de USD\$1.933 millones en 2004, a USD\$4.657 millones en el 2014. Los términos del intercambio evidencian un creciente déficit comercial de Corea del Sur con Chile. Esta situación amerita una mirada más detallada a la evolución que han tenido las exportaciones chilenas a Corea del Sur luego del TLC y los productos que han impulsado el crecimiento de su superávit.

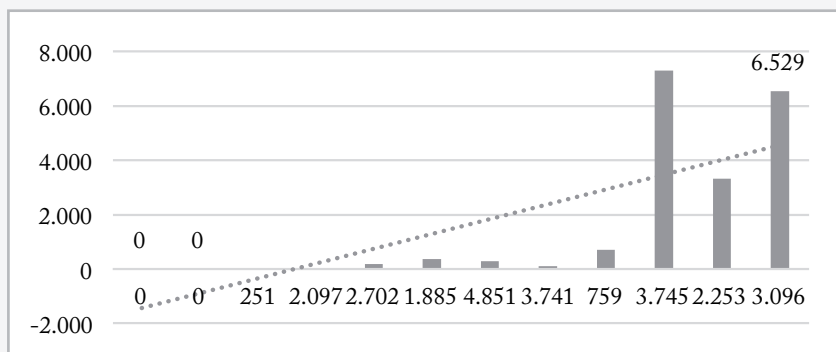
Los principales productos que ya eran exportados por Chile a Corea del Sur se han mantenido al frente. Este es el caso de los minerales de cobre (HS 2603); el cobre refinado y sus aleaciones (HS 7403); madera aserrada (HS 4407); pasta química de madera (HS 4703); Zinc (HS 2608); minerales de molibdeno y concentrados (HS 2613); uvas (HS 0806); vino de uvas (HS 2204); y el pescado congelado (HS 0303), que han mantenido tasas de crecimiento promedio anual cercanas al 20%.

Sin embargo, incluso más interesante que la evolución de este grupo de productos, es importante observar ejemplos en los que no existía comercio antes de la entrada en vigor del TLC y hoy representan rubros importantes en las exportaciones de Chile a Corea del Sur. Dentro de los productos que Chile no exportaba a Corea del Sur antes de la entrada en vigor del TLC en el 2004, y que ahora cuentan con exportaciones superiores al millón de dólares, se listan los siguientes: cobre sin refinar (HS 7402); alambre de cobre (HS 7408); cenizas y residuos que contengan metal (HS 2620); hidracina e hidroxilamina (HS 2825); aceleradores de vulcanización (HS 3812); sueros lácteos (HS 0404); quesos y requesón (0406); nueces (HS 0802) cítricos (HS 0805). Si bien la mayoría de estos productos tienen niveles bajos de valor agregado, evidencian una mayor diversificación de la oferta chilena pasados 10 años de la entrada en vigor del TLC con Corea del Sur. A manera de ilustración se presentan tres de estos productos:

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

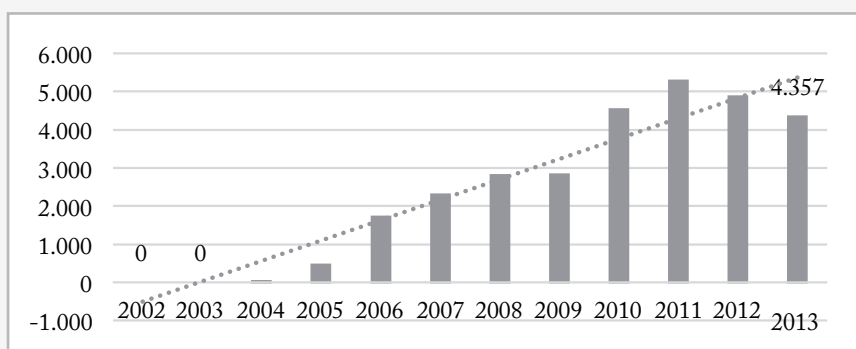
FIGURA 17
EXPORTACIONES DE QUESO, CÍTRICOS Y ACELERADORES
DE VULCANIZACIÓN DE CHILE A COREA.

EXPORTACIONES DE QUESO Y REQUESÓN (HS 0406) DE CHILE A COREA
(CIFRAS EN MILES DE USD).



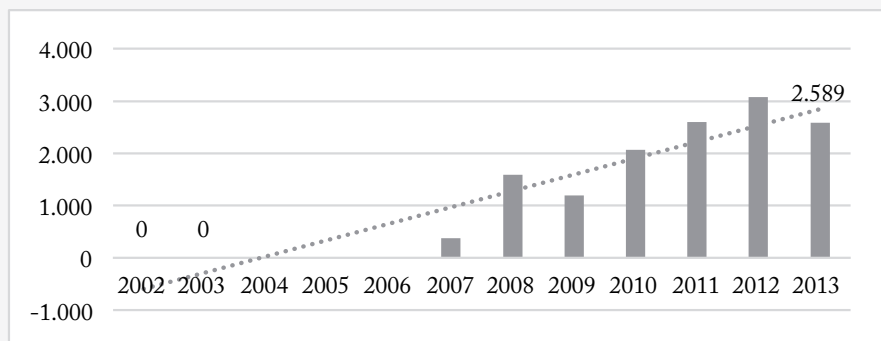
Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico, a partir de datos UNCTAD-Comtrade (2014).

EXPORTACIONES DE CÍTRICOS (HS 0805) DE CHILE A COREA
(CIFRAS EN MILES DE USD\$).



Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico, a partir de datos UNCTAD-Comtrade (2014).

EXPORTACIONES DE ACELERADORES DE VULCANIZACIÓN
(HS 3812) DE CHILE A COREA (CIFRAS EN MILES DE USD).



Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico, a partir de datos UNCTAD-Comtrade (2014).

TLC Corea del Sur-Perú

En la negociación del TLC, Corea del Sur y Perú se comprometieron a reducir de manera inmediata los aranceles aplicados a 84,5% y 67,9% de los productos importados desde el otro mercado, respectivamente. En un horizonte de 10 años, luego de la entrada en vigor del TLC, Corea del Sur habrá liberalizado el 98,8% de las importaciones desde el Perú, incluyendo la totalidad de los productos industriales y la mayoría de los productos agrícolas. Por su parte Perú, se comprometió durante este mismo plazo, a alcanzar la desgravación del 97,4% de los productos importados desde Corea del Sur.

Corea del Sur excluyó 107 productos sensibles que representan apenas el 0,9% del universo arancelario negociado entre los dos países. Perú por su parte, presentó una oferta generosa, excluyendo solo cinco partidas relacionadas con diferentes tipos de arroz. Estas partidas son apenas el 0,1% de las subpartidas incluidas en la negociación.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

TABLA 23
 PLAZOS DE DESGRAVACIÓN DE PERÚ A COREA DEL SUR.

Plazo de desgravación	No. líneas arancelarias	%
Inmediata	4.995	67.9%
3 años	58	0.8%
4 años	2	0.0%
5 años	933	12.7%
7 años	40	0.5%
8 años	11	0.1%
10 años	1.238	16.8%
12-15 años	44	0.6%
17-A y 17-B ³	35	0.5%
Excluidos	5	0.1%

Nota: Centro de Estudios Asia a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC obtenidas del SICE-OEA.

TABLA 24
 PLAZOS DE DESGRAVACIÓN DE COREA DEL SUR A PERÚ.

Plazo de desgravación	No. líneas arancelarias	%
Inmediata	10.044	84.5%
3 años	233	2.0%
5 años	608	5.1%
7 años	170	1.4%
10 años	526	4.4%
12-15 años	3	0.0%
16 años	199	1.7%
5-A	1	0.0%
S-A y S-B ⁴	2	0.0%
Excluidos	107	0.9%

Nota: Centro de Estudios Asia a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC obtenidas del SICE-OEA.

Durante el 2013 no se registró comercio en ninguno los bienes excluidos por Perú a Corea del Sur. Por su parte, el comercio de los productos excluidos por Corea del Sur fue de USD\$1,5 millones, equivalentes al 0,1% de las importaciones realizadas. Los productos excluidos incluyen algunas frutas congeladas (0811.90) y algunos jugos y extractos vegetales (1302.19).

TABLA 25
COMERCIO DE LOS CINCO PRINCIPALES PRODUCTOS EXCLUIDOS EN EL TLC
COREA-PERÚ EN EL 2013. VALORES EN MILLONES DE DÓLARES.

Exclusiones de Perú a Corea del Sur			Exclusiones de Corea del Sur a Perú	
Pos.	Producto	Valor	Producto	Valor
1	No hay comercio en los productos excluidos	0	0811.902000	1,4
2			1302.191210	0,1
3			No hay comercio en los demás productos excluidos	0
4				
5				
Demás exclusiones				
Total	0 millones USD (0% de las expo)		1,5 millones USD (0,1% de las impo)	

Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico, a partir de datos UNCTAD-Comtrade (2014).

TLC Corea del Sur-Colombia

En el marco de la negociación del TLC con Colombia, Corea del Sur se comprometió a desgravar de forma inmediata el 82,4% de las subpartidas arancelarias una vez entre en vigor el acuerdo. Colombia, por su parte, se ha comprometido a liberalizar el 60,6% de las subpartidas en ese mismo momento. Una vez cumplido un plazo de 10 años luego de la entrada en vigor del acuerdo, Corea del Sur habrá liberalizado el 96,1% de los productos, mientras que Colombia ofrecería la completa desgravación del 96,9% de las subpartidas arancelarias importadas desde Corea del Sur.

En términos de las exclusiones, el TLC negociado entre Colombia y Corea del Sur, una vez ratificado, será uno de los tratados que incluye un mayor

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

número. Corea del Sur ha optado por excluir un total de 158 productos que considera sensibles, en particular en el sector agropecuario. Estos productos representan el 1.4% de las subpartidas negociadas con Colombia. Por su parte Colombia ha decidido excluir 53 productos sensibles, que representan el 0,7% de la lista negociada con Corea del Sur.

TABLA 26
PLAZOS DE DESGRAVACIÓN DE COLOMBIA A COREA DEL SUR.

Plazo de desgravación	No. líneas arancelarias	%
Inmediata	4.388	60.6%
3 años	33	0.5%
5 años	1.546	21.4%
7 años	503	7.0%
9 años	1	0.0%
10 años	543	7.5%
12 a 16 años	161	2.2%
18 a 20 años	8	0.1%
Excluidas	53	0.7%

Nota: Centro de Estudios Asia a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC obtenidas del SICE-OEA.

TABLA 27
PLAZOS DE DESGRAVACIÓN DE COREA DEL SUR A COLOMBIA.

Plazo de desgravación	No. líneas arancelarias	%
Inmediata	9.787	82.4%
3 años	268	2.3%
5 años	670	5.6%
7 años	136	1.1%
10 años	558	4.7%
12-16 años	292	2.4%
19 años	5	0.0%
12-A ⁵	4	0.0%
16-A y 16-S ⁶	3	0.0%
Excluidas	158	1.4%

Nota: Centro de Estudios Asia a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC obtenidas del SICE-OEA.

Durante el 2013 no se registró comercio en ninguno los bienes excluidos por Colombia a Corea del Sur. Por su parte, el comercio de los productos excluidos por Corea del Sur a Colombia fue de un poco menos de USD\$10.000, equivalentes al 0,01% de las importaciones realizadas por Corea del Sur desde el Colombia. Entre los productos excluidos están: mantequilla (0403.90) y extractos de Ginseng (1302.19) exportados a Corea del Sur por Colombia. (Ver tabla 28.)

TABLA 28
COMERCIO DE LOS CINCO PRINCIPALES PRODUCTOS EXCLUIDOS EN EL TLC
COREA-COLOMBIA EN EL 2013. VALORES EN MILLONES DE DÓLARES.

Exclusiones de Colombia a Corea del Sur			Exclusiones de Corea del Sur a Colombia	
Pos.	Producto	Valor	Producto	Valor
1	No hay comercio en los productos excluidos	0	0403.901000	0.01
2			1302.191210	0.0
3			1302.191220	0.0
4			No hay comercio en los productos excluidos	
5				
Demás exclusiones				
Total	0 millones USD (0% de las expo)		0,01 millones USD (0,01% de las impo)	

Nota: Centro de Estudios Asia Pacífico, a partir de datos UNCTAD-Comtrade (2014).

Contenidos de los TLC en servicios, inversión y demás asuntos de nueva generación

En esta sección se evalúa la profundidad de las provisiones negociadas en los TLC de Corea del Sur y América Latina, en los capítulos relacionados con servicios e inversión. Se analiza también la profundidad en los denominados asuntos de nueva generación: competencia, compras públicas, facilitación del comercio y propiedad intelectual. Los TLC son analizados a partir de la metodología propuesta por Wignaraja et al., (2012).

Capítulos de servicios

En materia de servicios, el referente es el Acuerdo General de Servicios de la OMC (GATS por su sigla en inglés). La profundidad de los capítulos de

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

servicios puede ser: (a) Amplia cobertura: el TLC abarca los cinco sectores clave de GATS (servicios empresariales y profesionales, las comunicaciones, el transporte, la movilidad laboral y financiera y la entrada de personas de negocios); (b) Alguna cobertura: incluye algunos de los sectores claves del GATS; (c) Cobertura limitada o excluidos: el TLC excluye los servicios o solo tiene provisiones generales.

La profundidad de los capítulos de servicios de los TLC negociados por Corea del Sur con Chile y Perú, pueden ser clasificados como de amplia cobertura en la medida que incluyen todos los sectores clave del GATS. El capítulo de servicios en el TLC negociado con Colombia, es menos profundo en la medida que los servicios financieros fueron excluidos (se previó negociar su inclusión a futuro), por lo tanto es el TLC Colombia-Corea el que tiene alguna cobertura en el capítulo de servicios. (Ver tabla 29).

TABLA 29
PROFUNDIDAD DE LOS CAPÍTULO DE SERVICIOS EN LOS
TLC DE COREA DEL SUR CON AMÉRICA LATINA.

	TLC Corea-Chile	TLC Corea-Perú	TLC Corea-Colombia
Liberalización de servicios	<u>Amplia cobertura de servicios:</u> el TLC cubre los cinco sectores clave del GATS (servicios profesionales, comunicaciones, financieros, transporte y entrada de personas de negocios.	<u>Amplia cobertura de servicios:</u> el TLC cubre los cinco sectores clave del GATS (servicios profesionales, comunicaciones, financieros, transporte y entrada de personas de negocios.	<u>Alguna cobertura:</u> el acuerdo cubre los servicios profesionales, comunicaciones, transporte y entrada de personas de negocios. El capítulo no cubre el transporte aéreo que está regulado bajo otro acuerdo, ni los servicios financieros.

Nota: Centro de Estudios Asia a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC obtenidas del SICE-OEA y Wignaraja et al., 2012.

Capítulos de inversión

Los capítulos de inversión se clasifican a partir de los niveles de liberalización (acceso a mercados) y regulación (protección). Las provisiones de liberalización incluyen el estatus Nación Más Favorecida-NMF y el trato nacional tanto en el pre establecimiento como el pos establecimiento de la inversión, además de la prohibición de los requisitos de desempeño. Los requisitos de regulación incluyen la existencia de mecanismos de resolución de disputas, la libre transferencia de los dividendos de la inversión, entre otros. La profundidad de los capítulos de inversión puede ser: (a) Superior al estándar: si incluye todas las provisiones de liberalización y regulación; (b) Estándar: si solo incluye los principios fundamentales de trato nacional post-establecimiento; NMF y las regulaciones básicas contra la expropiación.

Los capítulos de inversiones en los TLC, negociados entre Corea del Sur con Perú y Colombia, son superiores al estándar en cuanto incluyen provisiones como el establecimiento de mecanismos de resolución de disputas y libre transferencia de los dividendos. El capítulo negociado con Chile es considerado estándar (Ver Tabla 30).

TABLA 30
PROFUNDIDAD DE LOS CAPÍTULO DE INVERSIÓN EN LOS
TLC DE COREA DEL SUR CON AMÉRICA LATINA.

	TLC Corea-Chile	TLC Corea-Perú	TLC Corea-Colombia
Inversión	<u>Estándar :</u> cuenta con un capítulo de inversión pero este solo incluye las provisiones estándar (NMF, trato nacional y regulación en la expropiación).	<u>Superior al estándar:</u> incluye mecanismo de resolución de disputas, libre transferencia y movimientos de capital, entre otras.	<u>Superior al estándar:</u> además de las provisiones básicas, el capítulo estipula el Trato Nacional pre y posestablecimiento y cuenta con un mecanismo de resolución de diferencias.

Nota: Centro de Estudios Asia a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC obtenidas del SICE-OEA y Wignaraja et al., 2012.

Capítulos de competencia

Las obligaciones generales, en términos de competencia, incluyen la prohibición de acuerdos anticompetitivos verticales y horizontales, el abuso de la posición dominante (i.e. precios predatorios), además de las fusiones y adquisiciones anticompetitivas. La profundidad de los capítulos de competencia en los TLC, se clasifica en dos niveles: (a) Superior al estándar: además de las obligaciones generales, se acuerda adoptar o mantener una ley de competencia; (b) Estándar: se incluyen las obligaciones generales y algunos compromisos para promover la competencia entre negocios y de cooperación entre las autoridades. Los capítulos de competencia en los tres acuerdos son considerados estándar por no considerar el establecimiento de una legislación de competencia superior a la vigente a la entrada en vigor del acuerdo (Ver tabla 31).

TABLA 31
PROFUNDIDAD DE LOS CAPÍTULOS DE COMPETENCIA EN LOS
TLC DE COREA DEL SUR CON AMÉRICA LATINA.

	TLC Corea-Chile	TLC Corea-Perú	TLC Corea-Colombia
Competencia	<u>Estándar:</u> obligación de mantener leyes de competencia y promover cooperación entre autoridades.	<u>Estándar:</u> obligación de mantener leyes de competencia y promover cooperación entre autoridades.	<u>Estándar:</u> se mantiene la legislación vigente en materia de competencia. Se incluyeron mecanismos de cooperación entre las autoridades y de solución de diferencias.

Nota: Centro de Estudios Asia a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC obtenidas del SICE-OEA y Wignaraja et al., 2012.

Capítulos de compras públicas

El referente en materia de compras públicas es el Acuerdo de Compras Públicas de la OMC (GPA por su sigla en inglés). En el marco de GPA se establece un mínimo de compromisos, entre ellos el principio de no

discriminación (tratado nacional) y la transparencia en el desarrollo de los procesos de compras públicas. La profundidad de las provisiones incluidas en los capítulos de compras públicas, pueden ser: (a) Superior al estándar: además de los principios fundamentales de no discriminación y transparencia, el capítulo incluye obligaciones sustanciales superiores al GPA (GPA+), entre ellas las provisiones sobre compras públicas en línea, apoyo al desarrollo de las Pymes, cooperación y entrenamiento; (b) Estándar: incluye los principios fundamentales pero no tiene provisiones GPA+.

Los capítulos de compras públicas, en los TLC negociados por Corea del Sur con Chile y Perú, se rigen por los principios establecidos por APEC para impulsar la liberalización de las compras públicas e incrementar la transparencia y competencia efectiva en el desarrollo de las mismas. Al no ser miembro de APEC, Colombia no se rige por estos principios. Sin embargo, la calidad de las provisiones negociadas por Corea del Sur y Colombia es también superior al estándar (Ver tabla 32).

TABLA 32
PROFUNDIDAD DE LOS CAPÍTULO DE COMPRAS PÚBLICAS EN LOS
TLC DE COREA DEL SUR CON AMÉRICA LATINA.

	TLC Corea-Chile	TLC Corea-Perú	TLC Corea-Colombia
Compras públicas	<u>Superior al Estándar:</u> obligaciones mayores a las pactadas en el Acuerdo de Compras Públicas-GPA de la OMC, en el marco de lo establecido en los principios APEC en compras públicas.	<u>Superior al Estándar:</u> obligaciones mayores a las pactadas en el Acuerdo de Compras Públicas-GPA de la OMC, en el marco de lo establecido en los principios APEC en compras públicas.	<u>Superior al Estándar:</u> obligaciones mayores a las pactadas en el Acuerdo de Compras Públicas-GPA de la OMC. Contempla los componentes de trato nacional, calificación de proveedores, compras públicas en línea.

Nota: Centro de Estudios Asia a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC obtenidas del SICE-OEA y Wignaraja et al., 2012.

Capítulos de facilitación del comercio

La OMC define la facilitación del comercio como “la simplificación y armonización de los procedimientos de comercio exterior, incluyendo las actividades, prácticas y formalidades requeridas en la colección, presentación, comunicación y procesamiento de datos requeridos para el movimiento de los bienes” (OMC, 2011).

Los principios básicos son: transparencia, simplificación, armonización, cooperación y tecnificación. La profundidad de los capítulos de facilitación de comercio se clasifica como: (a) Superior al Estándar: los capítulos de procedimientos aduaneros o facilitación de comercio cubre las cinco áreas clave; (b) Estándar: incluye algunas (tres o cuatro) de las áreas clave para la facilitación del comercio.

Los tres TLC negociados por Corea del Sur con América Latina se clasifican en la categoría de estándar en la medida que contienen solo algunas de las provisiones claves (Ver tabla 33).

TABLA 33
PROFUNDIDAD DE LOS CAPÍTULO DE FACILITACIÓN DEL COMERCIO
EN LOS TLC DE COREA DEL SUR CON AMÉRICA LATINA.

	TLC Corea-Chile	TLC Corea-Perú	TLC Corea-Colombia
Facilitación del comercio	Estándar: el capítulo de procedimientos aduaneros incluye solo las cláusulas básicas de facilitación (transparencia y armonización y cooperación).	Estándar: el capítulo de procedimientos aduaneros incluye solo las cláusulas básicas de facilitación (transparencia, armonización y cooperación).	Superior al Estándar: contiene los cinco componentes clave: transparencia, simplificación, armonización, cooperación y tecnificación.

Nota: Centro de Estudios Asia a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC obtenidas del SICE-OEA y Wignaraja et al., 2012.

Capítulos de propiedad intelectual

El punto de referencia, en términos de la cobertura de los capítulos de Propiedad Intelectual, es el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (más conocido como TRIPS por su sigla en inglés). Las provisiones que van más allá de la protección otorgada por el TRIPS se conocen como TRIPS+. Las TRIPS+ incluyen mayores niveles de protección (mayores plazos); extensión de los productos protegidos (i.e. las variedades animales y vegetales no protegidas en el TRIPS) o procedimientos de implementación más estrictos. Los niveles de protección se clasifican así: (a) Superior al Estándar: el TLC contiene al menos una provisión TRIPS+; (b) Estándar: provisiones equivalentes al TRIPS.

La protección a la Propiedad Intelectual es un tema prioritario para Corea del Sur, por ende, los TLC negociados hasta el momento con América Latina incluyen provisiones del tipo TRIPS+, en particular con respecto a los mecanismos de implementación y sanción.

TABLA 34
PROFUNDIDAD DE LOS CAPÍTULO DE PROPIEDAD INTELECTUAL
EN LOS TLC DE COREA DEL SUR CON AMÉRICA LATINA.

	TLC Corea-Chile	TLC Corea-Perú	TLC Corea-Colombia
Propiedad Intelectual	<u>Superior al Estándar:</u> GRIPS+ en la medida que las provisiones del TLC van más allá de las acordadas en el marco del GRIPS.	<u>Superior al Estándar:</u> GRIPS+ en la medida que las provisiones del TLC van más allá de las acordadas en el marco del GRIPS. Este es TLC con mayor cobertura en Propiedad Intelectual firmado entre Asia y América Latina.	<u>Superior al Estándar:</u> GRIPS+ en la medida que las provisiones del TLC van más allá de las acordadas en el marco del GRIPS. Es considerado TRIPS+ debido a los mecanismos de implementación y sanción acordados.

Nota: Centro de Estudios Asia a partir de listas de desgravación incluidas en los anexos de los TLC obtenidas del SICE-OEA y Wignaraja et al., 2012.

Conclusiones

Si bien el comercio de Corea del Sur con Latinoamérica tan solo representa el 5% de del comercio con el mundo, la apertura de la política comercial de Corea del Sur ha favorecido positivamente el desarrollo de las relaciones del país asiático con las principales economías latinoamericanas. En el caso de Chile, país que logró firmar el primer TLC con el país asiático, la evolución del comercio bilateral ha sido notoria y superavitaria en los últimos años, asimismo, Perú presenta un comportamiento importante en el comercio con Corea del Sur a pesar de tener un tratado más reciente.

Lo anterior traduce que la entrada en vigor de los TLC Colombia y México, constituye un importante reto para los gobiernos de estas dos naciones, en la medida en que, el primero pueda sacar adelante en el legislativo la aprobación del tratado negociado desde febrero del 2013, y México pueda retomar con éxito las negociaciones iniciadas desde el 2007, para que ambos países logren sumarse a los tratados que Corea tiene en vigor y así completar con éxito lo que sería una relación de amplia cobertura de los países de la Alianza del Pacífico con una de las economías de mayor crecimiento y proyección en Asia.

En términos generales, los TLC negociados entre América Latina y Corea del Sur han alcanzado altos niveles de desgravación, dado que la desgravación es superior al 98% de las subpartidas arancelarias. Corea del Sur y Perú alcanzan los mayores niveles, mientras que Corea del Sur y Colombia acordaron los menores. Los tres acuerdos también presentan productos sensibles considerados, donde Perú cuenta con el menor número de exclusiones. En todos los tratados el número de exclusiones representa un volumen muy bajo del comercio con Corea.

Los capítulos negociados sobre servicios e inversión por Perú y Chile presentan una alta cobertura en los servicios, dado que incluyen los cinco sectores clave, tales como: servicios empresariales y profesionales, las comunicaciones, el transporte, la movilidad laboral y financiera y la entrada de personas de negocios.

En cuanto a inversiones, Perú y Colombia incluyen todas las provisiones de liberalización y regulación de las inversiones y Chile presenta un alcance limitado.

De acuerdo con los contenidos negociados por cada una de las economías latinoamericanas, es importante resaltar que todos los TLCs incluyen asuntos de nueva generación como la competencia, compras públicas, facilitación del comercio y propiedad intelectual.

Finalmente, la profundidad de las provisiones negociadas facilitará la evolución de la negociación de acuerdos multilaterales más complejos y de mayor alcance, como se prevé será el Acuerdo de Asociación TransPacífico-TTP.

Referencias bibliográficas

- Baier, S., Bergstrand, J. y Feng, M. (2011). Economic integration agreements and the margins of international trade. *Working Paper*
- Cheong, I., y J. Cho (2009). The Impact of Free Trade Agreements (FTAs) on Business in the Republic of Korea. *ADB Working Paper 156*. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- Downs, G.W., Rocke, D.M. y Barsoom, P.N. (1996). Is the good news about compliance good news about cooperation? *International Organization*, 50(3), 379–406.
- Dur, A, Baccini, L y Elsig, M. (2014). The design of international trade agreements: Introducing a new dataset. *Rev Int Organ*. 9:353–375.
- Estevadeordal, A., Suominen, K. y Teh, R. (Eds.) (2009). *Regional rules in the global trading system*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Frankel, J. (1997). *Regional trading blocs in the world economic system*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Hicks, R. y Kim, S.Y. (2012). Reciprocal trade agreements in Asia: credible commitment to trade liberalization or paper tigers? *Journal of East Asian Studies*, 12(1), 1–29.
- Kim, H.C. (2011). Dynamics of Free Trade Agreements: Benefits and Strategic Considerations. *SERI-Samsung Economic Research Institute*. Quarterly. julio 2011.
- Kim, W.H. (2013) La situación actual de las relaciones económicas de Corea del Sur con Latinoamérica: el nuevo paradigma y los retos. *Portes, Revista Mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico*. Vol. 7: 71-90
- Lee, S. J. (2007). The Change of Korea's Trade Policy and FTA. *Korea History of Foreign Policy*. Vol. 29. No. 1: 103-134

- Lee, D.E., Kim, S. y Shirley, S. (2011) Korea is looking south. *Journal of Asia Pacific Studies*. Vol. 2 No. 2. 248-261
- Lopez Aymes, J.F. (2012). Korea's Engagement in Latin America. *Korea Compass*. Korea Economic Institute (KEI). Marzo.
- Mansfield, E. y Milner, H. (1999). The new wave of Regionalism. *International Organization*, 53(3), 589-627.
- Mansfield, E. y Milner, H. (2012). *Votes, Vetoes, and the political economy of international trade agreements*. Princeton: Princeton University Press.
- Mesquita Moreira, Mauricio (Coord.). 2011. "Korea: Breaking the Mold of the Asia-Latin America Relationship." Inter-American Development Bank: Washington, D.C.
- Mitsushita, M. (2008). Proliferation of Free Trade Agreements and Development Perspectives. *The Law and Development Review*. Vol. 1, No.1.
- Organización Mundial del Comercio (2011). World Trade Report 2011. The WTO and Preferential Trade Agreements: From Coexistence to Coherence. Geneva: World Trade Organization.
-
- (2014) World Tariff Profile 2014. Disponible en: [http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles14_e.pdf], consultado el 24 de octubre 2014.
- Pérez, C., Roldán, A y Han, W.J. (2011). El comercio entre América Latina y Corea del Sur: la importancia de los Tratados de Libre Comercio. En *V Congreso de Estudios Coreanos en América Latina*. Universidad Sergio Arboleda. Bogotá, Colombia. 5-6 octubre de 2011
- Pérez, C. y Roldán, A. (2014). Análisis histórico de los 50 años de las relaciones económicas entre Colombia y Corea (1962-2012). En Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Colombia (2014) *Colombia y Corea: Naciones hermanas cincuenta años de relaciones diplomáticas*. (Pp. 171-200). Bogotá: Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Romero Ortiz, M.E. (2011). El acercamiento de México a Asia Pacífico: hacia la firma de un acuerdo con la República de Corea y un balance del acuerdo de asociación económica con Japón. *Asian Journal of Latin American Studies*. 24:1, 1-24

SICE-OEA (Sistema de Información de Comercio Exterior de la Organización de Estados Americanos) (2014a). Tratado de Libre Comercio Chile-Corea del Sur. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/trade/Chi-SKorea_e/ChiKoreaind_e.asp], consultado el 12 de noviembre de 2014.

_____ (2014b) Tratado de Libre Comercio Perú-Corea del Sur. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/TPD/PER_KOR/PER_KOR_Texts_e/PER_KOR_ToC_e.asp], consultado el 24 de noviembre de 2014.

_____ (2014c) Tratado de Libre Comercio Colombia-Corea del Sur. Disponible en: [http://www.sice.oas.org/TPD/Col_kor/Draft_Text_06.2012_e/June_2012_Index_PDF_e.asp], consultado el 26 de noviembre de 2014.

Whalley, J (1998). Why do Countries Seek Regional Trade Agreements? En Frankel, J. (ed). *The Regionalization of World Economy*. University of Chicago Press: 63-90.

Wignaraja, G., Ramizo D. and Burmeister. L. (2012). Asia-Latin America Free Trade Agreements: An Instrument for Inter-Regional Liberalization and Integration? *ADB Working Paper* 382. Tokyo: Asian Development Bank Institute.

CAPÍTULO 6

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL TLC SUSCRITO ENTRE LOS GOBIERNOS DE COLOMBIA Y DE COREA DEL SUR

Javier Gamboa y María Saldarriaga

Introducción

El Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y Corea del Sur-ALC, se enmarca en la estrategia de acercamiento a la región del Asia Pacífico, trazada en los Planes de Desarrollo de los gobiernos de la última década. Dicha estrategia responde a la necesidad de fortalecer los vínculos comerciales y diplomáticos con la región de mayor dinamismo económico. A nivel mundial, la región del Asia Pacífico¹ representa un poco más del 48% de la población, casi el 36% del PIB, aporta alrededor del 33% de las exportaciones y adquiere cerca del 33% de las importaciones.

Esta estrategia de acercamiento gradual y de largo plazo, es una iniciativa que responde a la política comercial que se ha venido desarrollando en Colombia desde los años noventa, que hoy se consolida como una verdadera política de Estado.

En la actualidad Colombia cuenta con nueve ALC vigentes con más de 40 países. Estos procesos de integración comercial pueden clasificarse en tres

1 La región del Asia Pacífico incluye los miembros de APEC de Asia y Oceanía (Brunei, China, Corea Sur, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwán, Vietnam, Australia, Nueva Zelandia y Papúa Nueva Guinea) y adicionalmente la India.

grandes etapas. La primera, caracterizada por el establecimiento de alianzas comerciales con los países vecinos, las cuales entraron en vigencia a mediados de los noventa. Es el caso la Comunidad Andina-CAN, y los acuerdos con Chile y el G-3, que en su momento incluyó a Venezuela, pero hoy lo conforman Colombia y México.

Una década después, en el 2005, entró en vigencia el Acuerdo CAN-Mercosur, y en 2009-2010 se puso en vigor el Acuerdo con el Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras). En una segunda etapa entraron en vigencia acuerdos con los principales socios comerciales de Colombia, por ser sus mayores mercados de exportación e inversionistas: Canadá y la Asociación Europea de Libre Comercio en 2011, Estados Unidos en 2012 y la Unión Europea desde el 2013.

La última de estas etapas se caracteriza por el acercamiento gradual y estratégico a los países de Asia. En desarrollo de esta estrategia Colombia se unió al Acuerdo de la Alianza del Pacífico y el TLC con Corea del Sur. Bajo la Alianza del Pacífico Colombia busca dinamizar su relacionamiento con el Asia Pacífico, actuando en bloque con los demás países que la conforman (Chile, México y Perú). Por su parte, el TLC con Corea del Sur es el primero con un país de esta región y, por tanto, la puerta de entrada de Colombia a estos mercados. En línea con esta estrategia, Colombia negocia desde diciembre de 2012, el Acuerdo de Asociación Económica-EPA con Japón.

Las negociaciones para un TLC entre Colombia y Corea iniciaron en diciembre de 2009 y luego de siete rondas y cinco minirondas, culminaron en junio de 2012. Los ministros de comercio de ambos países firmaron el acuerdo el 21 de febrero de 2013 en Seúl y pasó a aprobación en el Congreso de la República en 2014, donde fue aprobado en el mes de diciembre.

El TLC firmado con Corea es un acuerdo comprensivo y de última generación, pues además de incluir los temas relacionados con el comercio de bienes, hacen parte los relacionados con el comercio de servicios, las compras públicas y la inversión. Asimismo, se negociaron capítulos que profundizarán la relación comercial y los compromisos multilaterales de las partes en temas como la cooperación, el medioambiente, y el desarrollo sostenible, entre otros.

El acuerdo comprende un total de 22 capítulos que cubren los siguientes temas: acceso a mercados de bienes industriales y agrícolas —con sus res-

pectivos cronogramas de desgravación para cada país—, reglas de origen, administración aduanera y facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial, inversión, comercio transfronterizo de servicios, entrada temporal de personas de negocios, telecomunicaciones, comercio electrónico, política de competencia, compras públicas, propiedad intelectual, comercio y desarrollo sostenible y cooperación para el fortalecimiento de las capacidades comerciales. El acuerdo también contempla un preámbulo, provisiones iniciales y definiciones y capítulos sobre: asuntos institucionales, transparencia, solución de controversias, excepciones y provisiones finales.

El presente capítulo pretende abordar de manera comprehensiva las principales características del TLC suscrito con Corea. Para este propósito, se divide en cuatro secciones: (a) Antecedentes de la negociación; (b) Condiciones de acceso pactadas para los bienes agrícolas e industriales; (c) Disciplinas acordadas; y (d) Conclusiones.

Antecedentes de la negociación

Colombia y la República de Corea mantienen relaciones diplomáticas desde 1962, si bien el primer hito que marcó la relación se remonta a los años cincuenta, cuando Colombia apoyó con efectivos militares la guerra que libró este país con Corea del Norte entre 1950 y 1953. La relación se ha consolidado a nivel político y económico a lo largo de los años, hecho que ha llevado a los dos países a establecer alianzas con el fin de consolidar la cooperación y los intercambios culturales, tecnológicos, científicos y comerciales.

A partir de 1973 Colombia cuenta con embajada permanente en Corea y desde 1986 los países pusieron en vigor un acuerdo cultural en materia de cooperación para la ciencia, la tecnología y el comercio, a partir del cual Corea ha venido apoyando la puesta en marcha de proyectos en áreas como la exploración minera y las telecomunicaciones, así como programas para la capacitación de expertos. Con el tiempo esta dinámica ha tenido efectos positivos sobre el comercio y la inversión, los cuales se han incrementado de manera sustancial en los últimos años. Se destaca que desde el año 2012 Colombia cuenta con representación comercial permanente, a través de la oficina de Proexport en Seúl.

En este contexto, en el año 2008 los Gobiernos de Colombia y Corea del Sur decidieron iniciar un estudio conjunto de factibilidad para evaluar la conveniencia de profundizar la relación bilateral a través de un Acuerdo de Libre Comercio. En este sentido, tanto la Universidad Nacional de Seúl del lado coreano, como FEDESARROLLO (Reina, Salamanca & Forero, 2009) del lado colombiano, prepararon dos estudios en los cuales se evalúa una serie de factores para determinar la conveniencia para las partes de celebrar un TLC.

En marzo de 2009 el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, y el Ministerio de Economía del Conocimiento Coreano suscribieron el Memorando de Entendimiento en Cooperación Industrial y Comercial, con el objetivo de promover y fortalecer la inversión, así como la cooperación entre industrias y el fomento de transferencia de conocimiento y tecnología. Durante la firma, Corea manifestó su interés de iniciar formalmente negociaciones con Colombia tendientes a un acuerdo de libre comercio, proceso que daría inicio en diciembre de ese mismo año.

Por su parte, el Consejo Superior de Comercio Exterior, incluyó a Corea del Sur en la Agenda de Negociaciones del año 2009, como país prioritario con el cual Colombia debía adelantar un Acuerdo de Libre Comercio. La agenda de negociaciones es un documento preparado por el Gobierno colombiano, en el cual se definen unos criterios de ordenamiento² para elaborar una lista de países con los cuales Colombia debe priorizar procesos de negociación de acuerdos de libre comercio, dados los beneficios que se derivarían para el país. Para la agenda del 2009, se seleccionó una muestra de 20 entre los cuales estaba Corea del Sur junto con Costa Rica, Panamá e Israel, países con los cuales Colombia firmó acuerdos en el año 2013. En la muestra también se incluyó a Japón, país con el cual, como ya se mencionó, se adelantan negociaciones para un Acuerdo de Asociación Económica.

Los estudios de factibilidad concluyeron que era conveniente para ambos países llevar a cabo la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio, principalmente por tres grandes razones: (a) el dinamismo económico de Corea

2 Los criterios de ordenamiento de la Agenda de Negociaciones Comerciales, actualización 2009 son: (a). Consolidar mercados de exportación; (b) Mercados con mayor potencial para las exportaciones colombianas; (c) Atraer países con mayor potencial de inversión en Colombia; (d) Factibilidad política; y (e). Disposición al libre comercio.

y Colombia, (b) la complementariedad en las economías y (c) la necesidad de aprovechar al máximo el potencial de la relación bilateral.

Dinamismo económico de Corea y Colombia

En primer lugar, los estudios sustentan la conveniencia de un TLC entre Colombia y Corea a partir del dinamismo que ambas economías han tenido en los últimos años. Para Corea Colombia representa un interesante mercado de un poco más de 47 millones de consumidores, y se ubica como el tercer mayor mercado de la región después de México y Brasil. A su vez, Corea se ha consolidado como una de las economías más dinámicas de Asia, lo cual significa para Colombia importantes oportunidades de acceso a un mercado con sólidas perspectivas de crecimiento en el largo plazo.

Colombia ha demostrado ser una economía estable en comparación con los demás países de la región, pues nunca experimentó las hiperinflaciones y crisis de deuda externa que atravesaron los países vecinos en el pasado. Por el contrario, Colombia se ha mantenido en niveles de crecimiento continuo. A pesar de los consabidos problemas de orden público, de acuerdo con el estudio de factibilidad adelantado por la Universidad Nacional de Seúl, Corea reconoce en Colombia un país donde las instituciones democráticas prevalecen. Reconoce también que los esfuerzos de los últimos gobiernos han tenido impactos positivos sobre el aumento en las condiciones de seguridad y la disminución en las tasas de violencia, gracias al debilitamiento de los grupos armados ilegales (Seoul National University, 2009, p. 9-10). Lo anterior, combinado con un adecuado manejo macroeconómico, ha logrado atraer la inversión extranjera y consolidar la confianza de los consumidores, dinámicas que han redundado en mayores tasas de crecimiento.

En el caso de Corea, hasta 1960 se caracterizó por ser una economía predominantemente agraria, no obstante luego de adoptar una política industrial de orientación exportadora alcanzó un comportamiento económico sorprendente, convirtiéndose en un país industrializado en muy corto tiempo. En el año 2007, con una población similar a la de Colombia, Corea se ubicó como la catorceava economía del mundo, con un PIB por encima de los USD\$1.122 billones a precios corrientes, cifra que superó en cinco veces el PIB colombiano de la época.

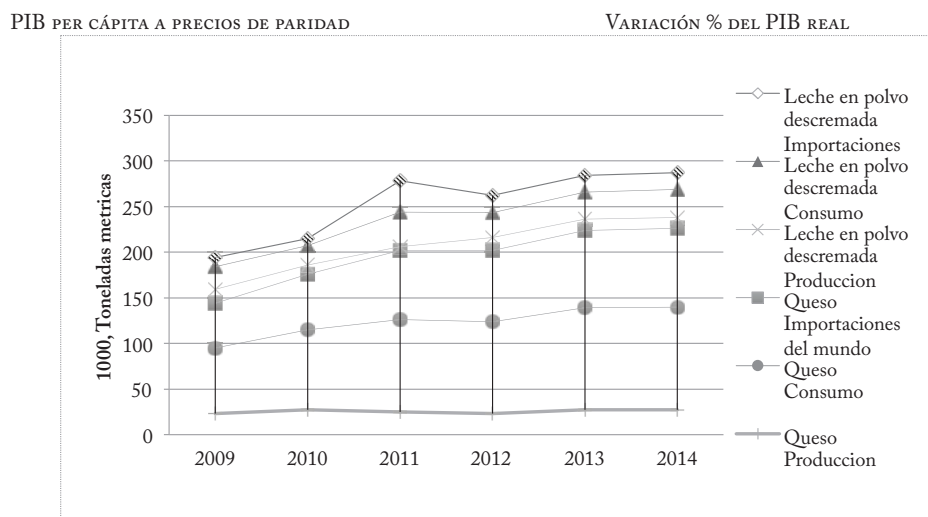
A pesar de la crisis del Sureste Asiático de finales de los noventa y la desaceleración de la economía global desde el año 2008, Corea ha mantenido

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

un desempeño económico dinámico, con cifras de crecimiento positivas y estables. En 2013 se ubicó en el 15º lugar entre los países con el PIB más alto en el mundo (USD\$1.222 billones), representó el 1,7% del total del PIB mundial y el 21% del PIB de América Latina. El PIB de Corea fue 3,2 veces del obtenido por Colombia (USD\$382 billones). Según proyecciones, se espera que la población coreana y el ingreso personal de cada habitante crezca de forma sostenida hasta el año 2020 (MLA Market Information, 2013).

Tanto Colombia como Corea tienen como objetivo posicionar su presencia en los mercados de sus respectivas regiones. En su búsqueda por diversificar destinos para las exportaciones, Colombia ha procurado incursionar en el mercado asiático y el ALC con Corea es su puerta de entrada. Por su parte, Corea quiere consolidar su presencia como proveedor de bienes, servicios e inversiones en mercados emergentes como el colombiano, cuya dinámica representa importantes oportunidades de crecimiento. Las crisis financieras globales de los últimos años han motivado a Corea a afianzar sus relaciones comerciales y económicas con Colombia a través de un TLC. Lo anterior, sumado a los pocos avances en las negociaciones multilaterales, ha llevado a Corea a abrir aún más su mercado al comercio internacional y negociar acuerdos comerciales bilaterales con Estados Unidos, la Unión Europea, Chile y Perú.

FIGURA 18
COLOMBIA Y COREA.



Nota: FMI y DANE. Cálculos OEE-MCIT

Complementariedad en las economías

La segunda conclusión de los estudios que vale la pena destacar indica que ambas economías son altamente complementarias. Esto implica que los dos países tienen terrenos en los cuales son ganadores netos. Esta complementariedad cobra importancia en el caso del sector agropecuario y la agroindustria colombiana, pues el mercado coreano es importador neto de alimentos y está conformado por casi 50 millones de habitantes con un poder adquisitivo superior en casi tres veces al colombiano. Lo anterior representa un mercado atractivo para la oferta exportadora colombiana de estos productos.

A pesar de ser un gran importador de alimentos, Corea es un mercado proteccionista con altos aranceles. No obstante, según datos de *un comtrade*, en el promedio 2011-2013 las importaciones coreanas de bienes agrícolas ascendieron a USD\$24.496 millones, mientras que para el mismo periodo se efectuaron exportaciones por valor de USD\$5.099 millones.

Desde antes del inicio de la negociación, Proexport identificó 444 nuevos productos no minero-energéticos de la industria y la agroindustria con potencial exportador de Colombia hacia Corea del Sur. Dicho estudio confirma los distintos análisis que se realizaron previamente al inicio de la negociación, que concluyeron sobre la conveniencia nacional de llevar a cabo la negociación de este tratado.

Además de los productos agrícolas y de la agroindustria, los estudios evidencian oportunidades para productos de la industria colombiana tales como confecciones, cosméticos, farmacéuticos y productos de aseo personal. En cuanto a las confecciones colombianas, las mayores oportunidades de exportación están en la ropa interior, los vestidos de baño y las prendas de cuero. Para estos productos, el mercado coreano presenta características similares al latinoamericano, y según estimaciones de Proexport, su consumo en términos de gasto aumentará entre 2012 y 2015.

Con relación a los cosméticos, productos de aseo personal y farmacéuticos, el mercado coreano se calcula en unos USD\$8.000 millones, y sus importaciones en aproximadamente USD\$1.000 millones. Las importaciones de estos productos aumentaron un 41% en los últimos cinco años. La tendencia se centra en productos naturales y orgánicos para el cuidado de la piel; cosméticos funcionales para hombres y mujeres, productos para el cuidado dental,

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

medicamentos y de higiene personal y productos de belleza, especialmente productos para el cuidado del cabello.

Adicionalmente, la demanda de productos para el cuidado de la piel de los hombres ha venido en aumento en los últimos años, lo cual abre posibilidades en un nuevo rubro, en la cosmética masculina. Los productos farmacéuticos en los cuales Colombia ha alcanzado un desarrollo importante, pueden encontrar oportunidades toda vez que el mercado farmacéutico de Corea ha sido tradicionalmente de genéricos.

TABLA 35
444 PRODUCTOS COLOMBIANOS NO MINEROS CON OPORTUNIDADES
DE EXPORTACIÓN EN COREA DEL SUR.

Sector	Subsectores / productos
Agroindustrial	Aceites y grasas; Alimentos para animales; Azúcares y mieles; Derivados del cacao; Derivados del café; Frutas y hortalizas procesadas; Preparaciones alimenticias diversas; Productos de panadería y molinería.
Acuícola y pesquero	Atunes frescos, congelados o refrigerados.
Flores y plantas vivas	Flores frescas; plantas vivas.
Agrícola	Tabaco.
Pecuario	Subproductos de origen animal (Ámbar gris, castóreo, algalia y almizcle).
Confecciones	T-shirts y camisetas; Pantalones largos y shorts; Suéteres (jerseys), pullovers, cardiganes y chalecos; Anoraks y cazadoras; Camisas y blusas; Abrigos impermeables, chaquetones, capas; ropa interior de hombre y de mujer; vestidos; Ropa de tocador o cocina del tipo toalla de algodón; Trajes (ambos o ternos); Tiendas (carpas) de las demás materias textiles; ropa de bebé; Fajas y fajas braga y sus partes; faldas; medias, calcetines y demás artículos de calcetería; Cierres, monturas cierre, hebillas, hebillas cierre; Botones de plástico; Cierres de cremallera.
Textiles	Tejidos con un contenido de filamentos de poliéster; Hilados de filamentos sintéticos; Hilados retorcidos o cableados; hilados de fibras discontinuas de poliéster mezclados exclusiva o principalmente con algodón; Demás telas impregnadas; Tejidos con hilados de distintos colores; textiles para usos técnicos; Demás tela sin tejer; Redes confeccionadas para la pesca; Tejidos de punto de anchura superior a 30 cm; Las demás alfombras y revestimientos para el suelo.
Calzado	Calzado impermeable; Calzado con suela de caucho; Partes superiores de calzado y sus partes; Suelas y tacones.

Principales características del TLC suscrito entre los gobiernos

Sector	Subsectores / productos
Cuero y sus manufacturas	Cueros en bruto y preparados; Manufacturas de cuero; Peletería (cuero manufacturas de cuero); Piel de babilla.
Joyería	Bisutería y Orfebrería.
Químico	Abonos; Aceites esenciales y feminoideos; Aceites minerales y ceras; Cosméticos y productos de aseo; Extractos, pigmentos y pinturas; Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparación; Materias albuminoideas, productos basados en almidón; Productos diversos de las industrias químicas; Productos químicos orgánicos.
Farmacéutico	Medicamentos, Antisueños (sueños con anticuerpos); Vacunas para la medicina humana; Catguts estériles y ligaduras estériles similares para suturas quirúrgicas y adhesivos estériles para tejidos orgánicos utilizados en cirugía; Guatas, gasas, vendas y demás artículos análogos
Artesanías	Cerámica; Flores artificiales.
Artículos de hogar, oficina, hoteles y hospital	Artículos de oficina; Artículos del hogar; Dotaciones hoteleras.
Muebles y maderas	De madera, de hogar, de oficina.
Artículos industriales	Caucho (artículos industriales); Conductores eléctricos; Vidrio (artículos industriales).
Instrumentos y aparatos	Aparatos eléctricos; Medicina; Medición; Óptico; Telecomunicaciones y sonido.
Metalmecánica	Herramientas, Manufacturas de hierro o acero, Maquinaria industrial, Metalurgia.
Materiales de construcción	Accesorios, Aluminio, Amianto, Cemento, Cerámica, arcilla y piedra, hierro y acero, madera, Plástico y caucho, prefabricados, vidrio.
Plástico y caucho	Caucho (plástico y caucho), Plástico (plástico y caucho), Plástico en formas primarias.
Editorial	Demás libros. folletos e impresos similares.
Industria gráfica	Estampas, grabados y fotografías; Impresos publicitarios, catálogos comerciales y similares; demás impresos.
Papel y cartón	Otros papeles y cartones, Papeles corrugados, Papeles para empaques, Papeles para imprenta, Papeles suaves.
Envases/empaques	De aluminio, fibras naturales y sintéticas, hierro o acero, metal común, papel y cartón, plástico, vidrio.
Autopartes	Llantas y neumáticos; Partes, repuestos y piezas para automotores.
Vehículos y otros medios de transporte	Partes de otros medios de transporte.

Nota: Proexport (2012)

Desde el punto de vista de las importaciones provenientes de Corea, Colombia se puede beneficiar de un TLC con este país, pues este último es un gran exportador de bienes de capital e insumos que son necesarios para la industria colombiana, que no son producidos a nivel nacional y que se necesitan para la producción de otros bienes. Lo anterior significa para Colombia importantes oportunidades en términos de importación de bienes con preferencias arancelarias, en renglones industriales que son necesarios para el desarrollo del aparato productivo nacional.

Aprovechamiento del potencial en la relación bilateral

La tercera conclusión relevante de los estudios, es que si bien el dinamismo económico de los últimos tiempos ha llevado a aumentar los flujos de comercio y de inversión entre Colombia y Corea, estos aún son pequeños y un TLC podría incrementarlos hasta su verdadero potencial.

Los estudios reconocen que Colombia, a pesar de haberse convertido en un destino atractivo para la IED en América Latina, y Corea ser un gran inversionista en el mundo, los flujos de inversión bilateral no se han dinamizado de forma significativa, hecho que indica la existencia de un potencial que podría materializarse a partir de la firma de un TLC. La inversión coreana en América Latina ha estado marcada, en gran parte, por su orientación a industrias intensivas en tecnología y recursos naturales, lo cual podría tener impactos positivos sobre las tasas de empleo calificado, aumento en la capacidad industrial y transferencia de tecnología.

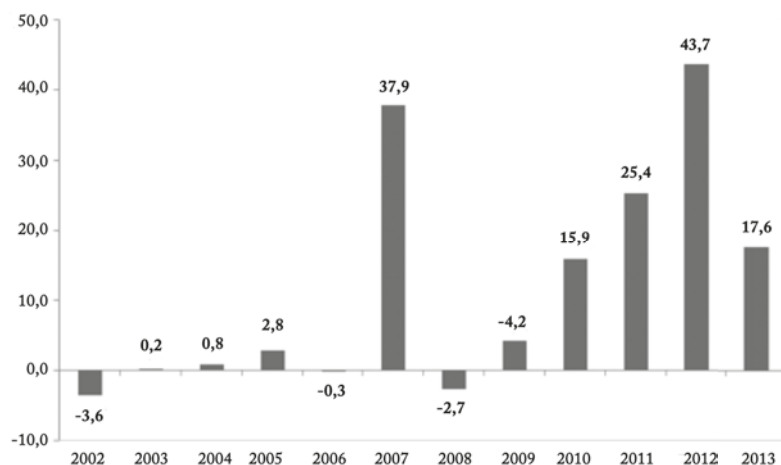
Corea es un exportador de capitales, gran inversionista en el mundo y Colombia representa un destino atractivo para su Inversión Extranjera Directa-IED. A partir de 2005, Corea ha dirigido su estrategia de IED hacia el exterior. Como resultado de ello, sus inversiones en otros países pasaron de USD\$6.366 millones en dicho año, a USD\$29.172 millones en 2013, consolidando así una participación del 2% en la IED a nivel mundial.

En el acumulado 2002-2013, los flujos de inversión extranjera que llegaron a Colombia originarios de Corea del Sur fueron USD\$142 millones, cifra que equivale al 0,1% de la inversión total acumulada en nuestro país. De acuerdo con los registros de inversión del Banco de la República, dicha inversión se dirigió principalmente al sector comercial. Con este monto, Corea del Sur es el segundo inversionista de la región asiática en Colombia, después de Japón.

Principales características del TLC suscrito entre los gobiernos

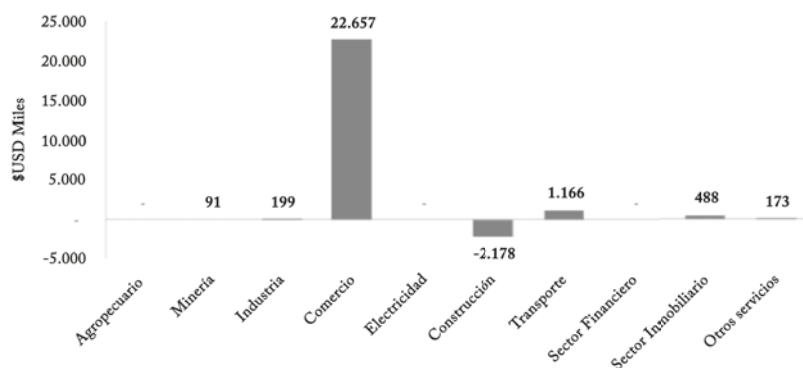
En cuanto a la IED de Colombia en Corea del Sur, se registran niveles muy bajos. En 2013, por ejemplo, llegó tan solo a los USD\$11 millones.

FIGURA 19
FLUJO NETO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE COREA EN COLOMBIA
MILLONES DE DÓLARES.



Nota: Balanza de Pagos, Banco de la República 2014. Cálculos OEE-MCIT.

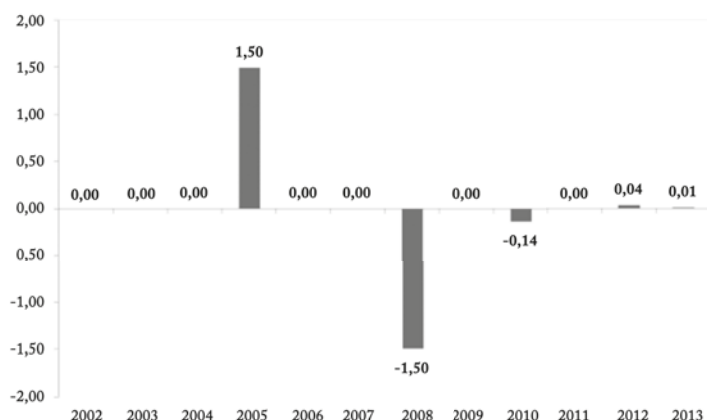
FIGURA 20
REGISTROS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DE COREA DEL SUR EN COLOMBIA
ACUMULADO 2002 A 2013 POR SECTOR.



Fuente: Banco de la República 2014. Cálculos OEE-MCIT.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

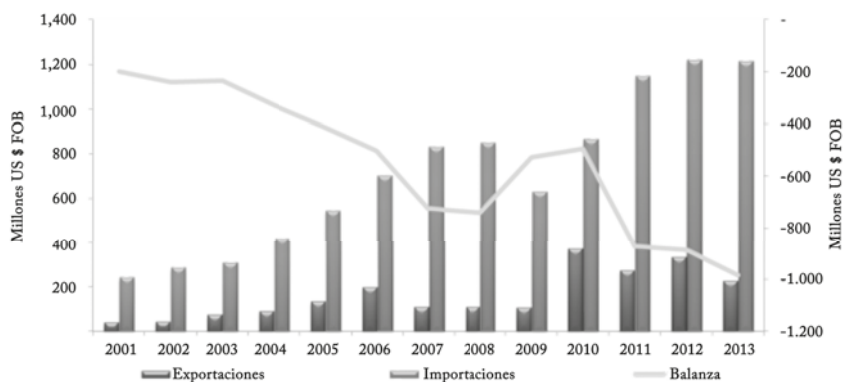
FIGURA 21
FLUJO NETO DE INVERSIÓN DE COLOMBIA EN COREA
MILLONES DE DÓLARES.



Nota: Banco de la República 2014. Cálculos OEE-MCIT.

El comercio bilateral entre Colombia y Corea del Sur mostró un creciente dinamismo en la última década, pasando de USD\$388 millones en 2003 a USD\$1.444 millones en 2013. Eso significó que el comercio entre ambas naciones, en un corto periodo de tiempo, se multiplicó aproximadamente en 3,7 veces, como resultado del incremento tanto en las importaciones como en las exportaciones bilaterales.

FIGURA 22
COMERCIO DE COLOMBIA CON COREA DEL SUR
MILLONES USD FOB.



Nota: DANE-DIAN. Cálculos OEE Mincit 2014. Cálculos OEE-MCIT.

Por su parte, las exportaciones colombianas hacia Corea del Sur pasaron en la última década de USD\$76 millones en 2003 a USD\$230 millones en 2013, lo cual significa que las ventas de productos colombianos a ese mercado se triplicaron en el periodo mencionado. En todo caso, se espera que por el potencial que aún queda por aprovechar de la relación comercial, un TLC incrementará aún más los flujos comerciales entre Colombia y Corea, puesto que este país es un gran comprador mundial que, según datos de la OMC se ubicó como la sexta economía en el ranking de mayores importadores. Como importador neto de alimentos, se tiene la expectativa que el acuerdo permita posicionar la oferta exportable colombiana en estos productos y acceder a bienes de capital e insumos necesarios para el desarrollo de la industria, pagando menores aranceles.

Los estudios de factibilidad adelantados por FEDESARROLLO, Proexport y por la Universidad Nacional de Seúl, evidencian que dado el dinamismo de los mercados colombiano y coreano, un TLC permitirá aprovechar al máximo el potencial del comercio bilateral y consolidará la inversión coreana en el país.

En este punto, los casos de Chile y México son ilustrativos. El Tratado de Libre Comercio entre Corea y Perú entró en vigor el primero de agosto de 2011, año en que las exportaciones peruanas a Corea aumentaron un 89% con respecto al año inmediatamente anterior, cuando los años anteriores (2001-2010) se habían registrado tasas promedio de crecimiento de tan solo el 34%. En el caso de Chile, el acuerdo entró en vigor en abril de 2004 y en este año sus exportaciones a Corea crecieron un 73% con relación al 2003. Los dos años anteriores estas exportaciones crecieron en promedio a una tasa de apenas el 36% (UN Comtrade Statistics, 2014).

Condiciones de acceso pactadas para los bienes agrícolas e industriales

Desde el punto de vista exportador de Colombia, los grandes ganadores en el Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur son los sectores agropecuarios y agroindustriales, los cuales tienen oportunidades de acceso preferencial, gracias a las concesiones otorgadas por este país a Colombia. A pesar de ser sectores muy protegidos en Corea, con aranceles hasta de tres dígitos en

algunos casos, Colombia logró incluir en la negociación todos sus productos de interés comercial como frutas, flores, lácteos, hortalizas, carnes de res, cerdo y aves, entre muchos otros. Estos productos gozarán de margen preferencial en comparación con sus competidores, desde el momento en que entre en vigor el tratado.

De otro lado, el tratado permitirá el ingreso inmediato sin arancel del 98% de las líneas arancelarias que clasifican los bienes industriales colombianos y el 2% restante se desgavará en cinco años. Este resultado permitirá a los exportadores colombianos incrementar sus ventas en sectores como cueros y sus manufacturas, medicamentos, productos de belleza y agroquímicos, entre otros. También se abrirán nuevas oportunidades para aquellos productos con potencial, que cuentan con una ventaja comparativa revelada, en comparación con otros países latinoamericanos que han logrado penetrar el mercado coreano.

El estudio de factibilidad adelantado por Fedesarrollo indicó que según el Índice de Ventaja Comparativa Revelada-IVCR, Colombia tiene 27 sectores competitivos entre los que se encuentran la extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra), la extracción de minerales y metales preciosos, productos de café, ingenios de refinería de azúcar y trapiches, productos de horno de coque, productos agrícolas y producción pecuaria.

Entre estos sectores hay varios en los que Corea del Sur se destaca por ser un comprador intensivo, es decir que existe una complementariedad y por ende oportunidades comerciales entre los dos países. Según el estudio, los sectores con esta complementariedad son: extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra), ingenios, refinería de azúcar y trapiches, extracción de petróleo crudo y gas natural, fundición de metales, producción de refinación de petróleo, industria básica de hierro y acero, industria básica de metales preciosos y metales no ferrosos e industria del vidrio y productos de vidrio. Como se verá más adelante, estos sectores tendrán acceso al mercado coreano bajo diferentes condiciones.

En materia de reglas para el acceso a mercados de las mercancías, se definieron condiciones de trato nacional y eliminación de derechos de aduana y de medidas no arancelarias que de manera injustificada afectan los flujos comerciales. Con ello se busca garantizar las condiciones arancelarias para el otorgamiento de trato preferencial a la relación comercial bilateral.

En concordancia con los intereses de Colombia en esta negociación, se lograron condiciones sustancialmente más favorables en el ámbito agrícola en comparación a los logros de Perú y Chile. En materia agrícola, Colombia obtendrá acceso preferencial desde el primer día de entrada en vigor del acuerdo para productos de interés y alto potencial en el mercado coreano tales como: café, flores, frutas, hortalizas, tabaco, cigarrillos, azúcar, alcohol etílico y etanol, carnes de bovino, cerdo y aves, entre otros.

Igualmente, en respuesta a las sensibilidades, se pactaron plazos más largos para automóviles y electrodomésticos. De esta forma se dio balance a los intereses ofensivos y defensivos de ambas partes. En la denominada “línea blanca” de electrodomésticos, por ejemplo, se pactaron plazos de desgravación de hasta 12 años, los más largos acordados por Colombia en un TLC con un país desarrollado en materia industrial.

Beneficios arancelarios para Colombia en productos agropecuarios de principal interés

Azúcar

Colombia consiguió la desgravación gradual de los aranceles coreanos para el azúcar del 35%, desde el momento de su entrada en vigor hasta su eliminación total en un plazo de 16 años. La desgravación del azúcar es un logro excepcional para Colombia. A diferencia de otros acuerdos comerciales como el de Estados Unidos o la Unión Europea, en los cuales se logró acceso a través de cuotas de mercado, con Corea habrá desgravación, lo que al final implica la total eliminación de los aranceles.

En 2012 Corea del Sur fue el séptimo importador de azúcar en el mundo y sus importaciones tuvieron una participación del 2,8% dentro del total mundial (UN Comtrade, 2014). En el promedio 2011-2013 Corea importó aproximadamente USD\$1.378 millones en azúcar cruda y refinada del mundo, un poco menos del doble de las exportaciones colombianas, las cuales ascendieron a USD\$766 millones y aproximadamente USD\$2,5 millones fueron ventas a Corea del Sur (Trademap.org).

El acuerdo abre puertas para los productores colombianos, pues podrán aprovechar sus ventajas competitivas en azúcar a nivel mundial y gozar de

preferencias arancelarias que sus competidores actualmente no tienen, tales como Brasil, exportador número uno en el mundo de azúcar; México, quinto exportador de confitería en el mundo, y Guatemala, el segundo mayor exportador de azúcar a Corea después de Tailandia.

Por otro lado, Proexport identificó oportunidades de exportación para la panela colombiana. Este producto quedó con acceso inmediato para un arancel coreano del 3%. El interés de los coreanos por un estilo de vida que les permita sentirse jóvenes y saludables los ha llevado a consumir más productos alimenticios importados y de alta calidad. Dado que una de sus prioridades es disminuir la ingesta de azúcares, sustitutos como la panela se convierten en un endulzante óptimo gracias a su valor nutricional.

Café y sus derivados

Colombia logró la eliminación inmediata de la totalidad de los aranceles para el café verde, mientras que para preparaciones de café (instantáneo y mezclas) habrá eliminación y reducción gradual, hasta llegar al libre comercio en plazos de hasta tres años.

Es la primera vez que Corea del Sur otorga liberación inmediata en café verde a un país exportador de café en un acuerdo comercial. El potencial de comercio en este producto es enorme, pues en 2013 Colombia su ubicó como el proveedor número uno a nivel mundial para Corea en café y quinto en preparaciones de café (KITA, 2014).

En el promedio 2011-2013, Corea importó del mundo USD\$609 millones en café, pero a Colombia tan solo le compró USD\$80,5 millones. Por su parte, Colombia le vendió al mundo USD\$2.439 millones (Trade map – International Trade Center, 2014). Esto significa que Colombia estaría en capacidad de proveer el 100% del mercado coreano para el café, mercado que, de acuerdo con datos de Colcafé S.A.S., anualmente equivale a USD\$1.525 millones, y que ha crecido a una tasa del 9% anual en los últimos dos años.

De acuerdo con Proexport, el creciente consumo de café instantáneo y café molido presenta oportunidades para la oferta exportable colombiana. Colombia tendrá oportunidades especialmente en el café instantáneo, producto que domina el mercado coreano y más adelante en segmentos más sofisticados como los productos Premium, tales como las cápsulas de café,

segmentos hacia los cuales se proyecta aumente el consumo de los coreanos. Si bien el consumo de café ha crecido de manera importante en los últimos años, todavía se considera que hay espacio para la incursión de tiendas de café especializadas.

En el mercado coreano el café instantáneo se ha diversificado en términos de sabores y por medio de la oferta de ingredientes bajos en azúcar, calcio y colágeno, con el objetivo de enfrentar la percepción de los consumidores que el café instantáneo es poco saludable. Estos esfuerzos para atraer consumidores han ayudado a mantener el nivel de ventas al por menor del café instantáneo. El café recién molido es cada vez más popular, pues el consumidor coreano percibe que puede tener un café fresco, de la misma calidad y a un precio más bajo en su casa, del que normalmente adquiere en cualquier tienda de café.

El acceso logrado por Colombia le dará ventajas frente a grandes exportadores de café a Corea, tales como Brasil, Honduras, Etiopía y Guatemala, pues estos países no cuentan con acuerdos de libre comercio con Corea. En el caso de los principales vendedores de estos productos a Corea, bajo preferencias arancelarias acordadas vía TLC, Colombia sigue teniendo ventajas pues logró plazos de desgravación más rápidos que Estados Unidos, Perú y la Unión Europea (Italia) en sus respectivos acuerdos con Corea.

Carne de bovino

Para los productos de mayor interés exportador,³ Colombia logró en un plazo de 19 años, el desmonte gradual de aranceles del 40% hasta llegar a cero. Esta concesión se aplicará a través de una medida de salvaguardia que se activa a partir de las 9.900 toneladas en el primer año. Esta cantidad se irá incrementando en un 2% anual para los cortes finos, con disminuciones paulatinas en el arancel cada año, hasta llegar a cero en el veinteavo año. Una vez cumplido este plazo, la carne deshuesada colombiana podrá entrar a Corea libre de aranceles.

Estas concesiones implican una ventaja para Colombia frente a grandes competidores como Nueva Zelanda, tercer mayor proveedor de carne bovi-

3 Partidas 0201 y 0202 del Sistema Armonizado, que corresponden a carne de bovino deshuesada refrigerada o congelada, el segmento con mayor demanda en el mercado coreano y con mayor oferta exportable de Colombia.

na a Corea y Brasil, tercer mayor exportador a nivel mundial, pero que no cuenta con preferencias arancelarias pues no tiene TLC bilaterales en vigor con Corea.

Con relación a sus pares latinoamericanos que actualmente tienen acuerdos comerciales con Corea, como Perú y Chile, el acceso logrado por Colombia en este mercado es también ventajoso. En el acuerdo con Chile, quinto mayor exportador de carne congelada a Corea, la desgravación de estos mismos productos quedó sujeta a ser negociada una vez termine la ronda de negociaciones de la Agenda Doha para el Desarrollo de la OMC, que como se sabe se encuentra en materia agrícola prácticamente suspendida.

Si bien Corea concedió a Chile una cuota de apenas 400 toneladas anuales libres de arancel, Colombia logró una mejor concesión que este país, pues podrá venderle carne a Corea con preferencias arancelarias desde el primer día que entre en vigor el acuerdo y en 19 años tendrá acceso totalmente libre de gravámenes. Por su parte, los productos peruanos no tendrán ninguna preferencia, pues quedaron excluidos del acuerdo que firmaron con Corea.

México y Uruguay también exportan carne al mercado coreano pero no cuentan con un Tratado de Libre Comercio que les permita vender su producto con preferencias arancelarias. En 2013 Uruguay exportó a Corea USD\$ 909 millones (KITA, 2014) y México USD\$667 millones de carne congelada (KITA, 2014). Adicionalmente, Uruguay cuenta con el mismo estatus sanitario que Colombia (libre de aftosa con vacunación). Esto significa, que dadas las preferencias arancelarias logradas, Colombia tendrá una ventaja frente a estos dos países en el mercado de carne bovino coreano gracias al TLC, pues ya cumple con las condiciones sanitarias de acceso, pero además podrá ingresar pagando menores aranceles en un mercado altamente proteccionista para estos productos.

Corea del Sur es junto con Japón el mercado con los precios más altos para la carne a nivel mundial. El aumento proyectado hacia futuro de la población coreana, dadas las buenas perspectivas de crecimiento económico de los próximos años, indican que el consumo anual per cápita de carne en Corea se incrementará de forma sostenida hacia el año 2022 en un 10% anual, pasando de los 10,3 Kg por persona/año en 2013 a 11,3 Kg en el 2022 (Uchida, 2013). Las tendencias actuales de los consumidores coreanos indican una preferencia reciente de los productos cárnicos sobre la comida de mar, tradicionalmente de mayor consumo, debido a preocupaciones relacionadas

con la seguridad de los productos marinos, especialmente con ocasión de las recientes contaminaciones radioactivas en el Pacífico por cuenta de desastres naturales como el de Fukushima (Uchida, 2013).

Corea no produce la suficiente carne para satisfacer la demanda local, por ello tradicionalmente ha importado más del 50% de lo que consume. En 2011, por ejemplo, importó cerca del 65% del total de la carne consumida. El consumo interno y las importaciones de carne en Corea están proyectadas a crecer en los próximos cinco años, especialmente porque se calcula una disminución del 35% en la producción de carne local, entre los años 2015 y 2017 (Uchida, 2013).

Corea es un comprador neto de carne bovina. En promedio en 2011-2013, Corea importó del mundo USD\$1.542 millones en carne de bovino (Trademap – International Trade Center), ubicándose en el noveno lugar del ranking de los mayores compradores mundiales para el año 2012, al ser el segundo mayor importador de Asia después de Japón, país que se ubicó en el tercer lugar del ranking (UN Comtrade). Por el contrario, las exportaciones coreanas al mundo ascendieron a un poco más de USD\$9 millones. En el mismo periodo Colombia exportó al mundo casi USD\$93 millones (Trade map – International Trade Center, 2014), lo cual indica que, bajo un escenario de preferencias arancelarias, existen importantes oportunidades para la oferta exportable colombiana de bovino.

Carne de cerdo

Colombia logró acceso al mercado coreano mediante reducciones arancelarias crecientes en los próximos 10 y 16 años, momento a partir del que tendrá ingreso libre de arancel. El margen preferencial del cual se beneficiará este producto frente a terceros competidores, oscila entre 3% y 30%. Este margen le dará una ventaja a Colombia frente a países como México, uno de los mayores exportadores de carne de cerdo a Corea (KITA, 2014), pues no tiene el acceso preferencial arancelario con el que sí contará Colombia una vez entre en vigor el TLC.

De acuerdo con estimaciones, se espera que la carne de cerdo se mantenga como la proteína animal más consumida en Corea: 20,5 Kg por persona en 2013, con un aumento proyectado en 21,2 Kg por persona en 2022 (Uchida, 2013). Adicionalmente, se prevé una caída en la producción doméstica

para el año 2015 (Uchida, 2013). Estas dinámicas aunadas a la recuperación económica del país asiático, generarán una mayor demanda de este producto, y por ende oportunidades de mercado para las exportaciones colombianas.

Si bien las exportaciones colombianas en porcino son incipientes, sus posibilidades en un mercado como el coreano son importantes. En el año 2010 Colombia exportó al mundo un poco más de USD\$26 mil, casi cinco toneladas (DIAN y DANE). Por su parte Corea importó del mundo, en este mismo año, un poco más de USD\$700 millones, registrando un crecimiento promedio anual entre 2010 y 2013 del 18%. Entre 2011 y 2013 Corea importó del mundo USD\$1.229 millones (Trade map – International Trade Center, 2014) lo que significa que este mercado ha venido creciendo de forma sostenida y, por tanto, Colombia tiene un potencial exportador que podrá aprovechar mucho más teniendo en cuenta las mejores condiciones de acceso bajo un escenario de preferencias arancelarias.

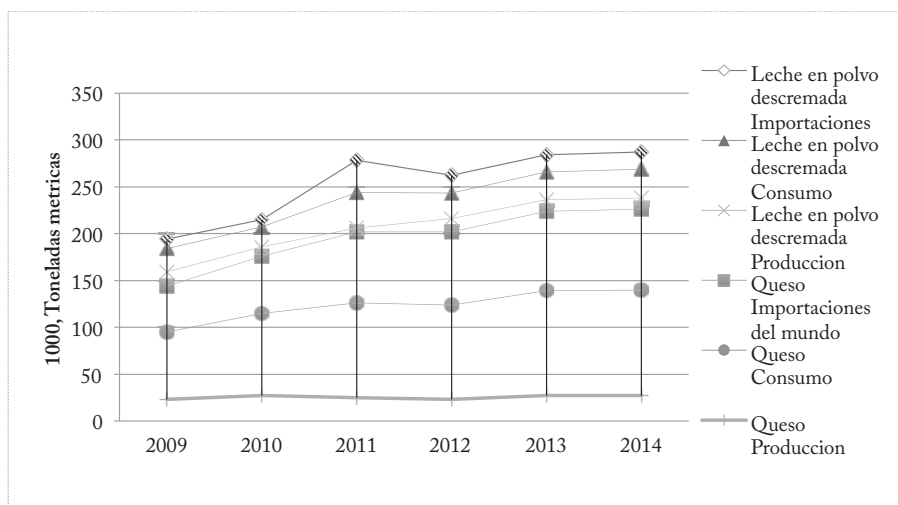
Derivados lácteos

Para productos como lactosueros, quesos, arequipes y leche descremada, se logró la eliminación gradual de los aranceles en plazos entre 10 y 16 años. Las bebidas lácteas podrán ingresar libre de aranceles al mercado coreano una vez entre en vigor el acuerdo. Para la leche en polvo Colombia obtuvo un contingente de 100 toneladas fijas anuales, productos para los cuales logró mejores condiciones de acceso que países como Chile, uno de los mayores proveedores en el mercado coreano de lactosueros y quesos madurados, pues en su acuerdo comercial estos bienes quedaron excluidos de cualquier tipo de desgravación.

En el promedio 2011-2013, Corea importó del mundo un poco más de USD\$692 millones en productos lácteos. En el mismo periodo Colombia exportó cerca de USD\$15 millones (Trade map – International Trade Center, 2014). De acuerdo con datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (FAS / USDA, 2014), la producción en Corea, tanto de queso como de leche en polvo descremada, es mucho menor al consumo interno y a las importaciones. Lo anterior significa que existen oportunidades interesantes para Colombia en un mercado altamente proteccionista para estos bienes, con aranceles que van desde el 36% hasta el 176%.

Principales características del TLC suscrito entre los gobiernos

FIGURA 23
PRODUCCIÓN, CONSUMO E IMPORTACIONES COREANAS DE LÁCTEOS.



Fuente: *Foreign Agricultural Service / USDA*, www.fas.usda.gov (2014)

Avicultura

En pollo, Colombia logró acceso al mercado coreano mediante reducciones arancelarias crecientes durante 7, 10, 12 y 16 años, momento en el cual ingresará libre de arancel. El margen preferencial del cual se beneficiarán estos productos frente a terceros competidores oscila entre 18% y 27%.

La demanda coreana en pollo, en el promedio 2011 – 2013, fue un poco más de los USD\$234 millones. Por su parte Colombia vendió al mundo casi USD\$2 millones en el mismo periodo (Trade map – International Trade Center, 2014). Se estima que el pollo será la carne de mayor consumo en Corea después del cerdo para el año 2022 (Uchida, 2013). Adicionalmente, dada su competitividad en precio con relación a la carne de res y de cerdo, es probable que el pollo logre incluso aventajar los productos mencionados (Uchida, 2013). Estas cifras muestran el enorme potencial de crecimiento que tiene este producto en ese mercado, incluso frente a países como Brasil, principal proveedor de carne de pollo en Corea (KITA, 2014), pues no cuenta con un acuerdo de libre comercio que le permita el acceso preferencial que sí tiene hoy Colombia.

A lo anterior se suma que desde finales del 2013 Colombia cuenta con la autorización para exportar pollo a Japón, uno de los mercados más exigentes del mundo en materia sanitaria. El cumplimiento de estos requisitos en un mercado con altos estándares como el japonés, ciertamente incrementa las posibilidades de acceso para el pollo colombiano en el mercado coreano.

Flores

Corea es un mercado proteccionista en materia de flores, pues aplica aranceles de hasta el 25% para sus importaciones en estos productos. No obstante, una de las principales ganancias del TLC con Colombia, es la eliminación de este arancel de manera gradual hasta llegar al libre comercio, en plazos de tres y cinco años. Esta preferencia significa importantes beneficios para las flores colombianas, que cada vez ganan más terreno en el mercado coreano, gran productor y consumidor con alto poder adquisitivo de flores a nivel mundial.

Entre 2011 y 2013 Corea compró al mundo flores por valor de USD\$10 millones. Por su parte, Colombia exportó USD\$1.285 millones, de los cuales USD\$3 millones, tuvieron como destino el mercado coreano (Trade map – International Trade Center, 2014). Teniendo en cuenta el arancel relativamente alto para las flores colombianas, el tratado será una enorme oportunidad para seguir conquistando un mercado de alto poder adquisitivo, en un sector intensivo en mano de obra. De hecho, recientemente se ha observado que las hortensias colombianas han ido ganado espacio en el mercado coreano, hasta el punto de incluso sobrepasar a las provenientes de China (El Colombiano, 2014), principal vendedor de flores cortadas en el mercado coreano.

Frutas

Colombia logró acceso para las frutas⁴ mediante reducciones arancelarias crecientes en periodos de 5, 7, 10, 12 y 16 años. Una vez se cumplan estos plazos, estos productos entrarían libres de arancel al mercado coreano. El margen preferencial del cual se beneficiarán las frutas frente a terceros

4 Especialmente las siguientes frutas tropicales y sus preparaciones (refrigeradas, congeladas, conservas y jugos): bananos, plátanos, piñas, aguacates, guayabas, mangos, sandías, papayas, ciruelas, fresas, granadillas, curubas, maracuyás, gulupas, chirimoyas, tomates de árbol, pitayas, uchuvás, feijoa y lulos.

competidores, oscila entre 8% y 144%. Entre 2011 y 2013 Corea importó del mundo USD\$1.249 millones en frutas. En este mismo periodo Colombia vendió al mundo USD\$860 millones (Trade map – International Trade Center, 2014).

En el caso del banano, el arancel del 30% se reducirá de forma gradual en cinco años hasta llegar a cero. En el promedio de los últimos tres años (2011-2013), las importaciones coreanas del mundo para este producto sumaron USD\$249 millones y las exportaciones colombianas ascendieron a USD\$800 millones (Trade map – International Trade Center, 2014). De esta forma, Colombia está en capacidad de satisfacer la demanda coreana dada su capacidad exportadora. Adicionalmente, la ventaja arancelaria que tendrá vía el acuerdo, le permitirá competir desde una mejor posición con países como Guatemala, segundo mayor proveedor de bananos a Corea (KITA, 2014), que no cuenta con un acuerdo comercial bilateral.

Hortalizas

Colombia logró acceso al mercado coreano con sus hortalizas⁵ mediante reducciones arancelarias crecientes durante 5, 7, 10 y 16 años, momento en el cual ingresará libre de arancel. El margen preferencial del cual se beneficiarán las hortalizas frente a terceros competidores oscila entre 8% y 887%.

Entre 2011 y 2013 la demanda coreana en hortalizas fue cercana a los USD\$309 millones. Las posibilidades de Colombia para atender al menos parte de esta demanda puede medirse por sus exportaciones al mundo, las cuales ascendieron a los USD\$14 millones en el mismo periodo (Trade map – International Trade Center, 2014). Colombia tendrá ventajas comerciales para estos productos sobre países como México, onceavo mayor exportador de hortalizas a Corea (KITA, 2014) y Brasil, principal exportador de jugos de frutas y vegetales en el mundo, pues son países que no tienen preferencias arancelarias con Corea porque no cuentan con un acuerdo comercial bilateral.

5 Especialmente las siguientes hortalizas y sus preparaciones (refrigeradas, congeladas, conservas y jugos): tomates, repollos, rábanos, remolachas, raíces comestibles, arvejas, frijoles, maíz dulce y champiñones.

Tabaco y cigarrillos

Colombia logró acceso al mercado coreano con sus tabacos y cigarrillos, mediante reducciones arancelarias crecientes durante 10 y 16 años, momento en el cual ingresarán libre de arancel.

El margen preferencial del cual se beneficiarán estos bienes frente a terceros competidores oscila entre 20% y 40%. A nivel mundial, la demanda coreana en tabaco y cigarrillos entre 2011 y 2013 fue alrededor de USD\$183 millones. En el mismo periodo Colombia exportó al mundo USD\$44 millones (Trade map – International Trade Center, 2014). El tabaco colombiano se podrá beneficiar del acuerdo, pues además de estar en capacidad de satisfacer la demanda coreana, tendrá una ventaja arancelaria frente a países como Brasil, segundo mayor exportador de tabaco a Corea pero que no tiene acuerdo comercial con este país (KITA, 2014).

Alcohol etílico y etanol

Para el alcohol etílico se logró la eliminación gradual del arancel de 270% en 16 años con dos años de gracia y para el etanol, la desgravación del arancel se hará en un periodo de cinco años.

Entre 2011 y 2013 Corea importó del mundo en promedio USD\$310 millones en alcohol etílico y Colombia exportó al mundo alrededor de USD\$14 millones de dólares (Trade map – International Trade Center, 2014).

Gracias al TLC con Corea, Colombia tendrá ventajas sobre países como Brasil, primer exportador a Corea de alcohol etílico, y Guatemala, tercer exportador a este mismo mercado (KITA, 2014), pues estos no cuentan con las preferencias arancelarias que si tiene Colombia gracias al acuerdo negociado.

Galletas y confites

Tendrán eliminaciones arancelarias graduales en periodos que varían entre los tres y cinco años hasta su eliminación total. Colombia tendrá ventajas sobre países como México y Canadá, proveedores de estos productos en el mercado coreano, pero que no tienen un acceso con preferencias arancelarias vía un TLC. Colombia también tendrá ventajas sobre Australia, país exportador de

estos bienes a Corea, pues en el TLC acordó plazos de desgravación mucho mayores (15 años).

Condiciones de acceso pactadas para los bienes industriales

En materia de bienes industriales, el acuerdo permitirá el ingreso inmediato sin arancel del 98% de las líneas arancelarias que clasifican los bienes industriales colombianos y cerca de la mitad del monto de las exportaciones realizadas a Corea. En cinco años se desgravará el 2% restante de las ventas de bienes industriales efectuadas al mercado coreano.

Este resultado permitirá a los exportadores colombianos aprovechar verdaderamente este mercado para incrementar sus ventas en sectores específicos, tales como cueros y sus manufacturas; medicamentos, productos de belleza, agroquímicos, entre otros. El acuerdo también estimulará nuevos sectores identificados por su potencial exportador, en los cuales algunos países latinoamericanos ya han logrado penetrar el mercado coreano, mientras que los colombianos aún no.

A su vez, Colombia desgravará de forma más lenta sus aranceles. El 63% de las líneas arancelarias del ámbito industrial ingresarán libre de gravámenes, el 23% adicional en cinco años, el 7% en siete años, el 6% en 10 años y un 0.2% (11 líneas arancelarias de refrigeración) en 12 años.

Tomando en cuenta las importaciones realizadas desde Corea en el 2011, el 26% ingresará libre de gravámenes desde el inicio del acuerdo, entre las que se encuentra maquinaria, resinas petroquímicas, productos químicos y siderúrgicos, autopartes y algunos productos farmacéuticos. En cinco años ingresará el 18% adicional, destacándose los neumáticos, algunas autopartes, productos siderúrgicos y pequeños electrodomésticos diferentes de línea blanca. En siete años se registra el 6% del comercio, básicamente de resinas petroquímicas, químicos, manufacturas de hierro, pilas y baterías, entre otros. En 10 años se concentra el 44% de las compras, correspondientes a los automóviles, camiones y algunos electrodomésticos. Finalmente, en 12 años se concentra el 3% de las importaciones de refrigeradores y congeladores (conocidos como “línea blanca”).

Así las cosas, se tuvo cuidado de liberar de manera gradual las sensibilidades específicas frente al país asiático (especialmente los automóviles y

electrodomésticos de la denominada “línea blanca”), y de manera más rápida las materias primas, de tal manera que el acuerdo sirviera para facilitarle a las empresas colombianas acceder a materias primas y bienes de capital, y de esta manera volverlas más competitivas, al mismo tiempo que se le da suficiente espacio de ajuste a los sectores sensibles que van a recibir mayor competencia derivada del acuerdo. Es importante mencionar que hoy en día Corea es un importante proveedor de materias primas de diversos sectores de la economía nacional.

Para sectores sensibles (vehículos y línea blanca de electrodomésticos), de acuerdo con las solicitudes del sector privado, se establecieron plazos de desgravación largos para dar espacio a los ajustes necesarios. Sin embargo, es de resaltar que en el caso del sector de automóviles, las multinacionales presentes en Colombia compiten en todo el mundo y en Colombia con condiciones preferenciales de acceso de México, Estados Unidos, Unión Europea, Canadá y Brasil, grandes exportadores de vehículos del mundo. Con respecto a la línea blanca, los fabricantes coreanos LG y Samsung, ya entran al mercado colombiano libre de aranceles, vía el Acuerdo de Colombia con México, país donde tienen plantas de producción.

Los electrodomésticos contarán con una protección adicional, porque el arancel base que se pactó es el anterior a la reforma arancelaria del 2010, y las condiciones de desgravación establecen que cuando el arancel base sea más favorable a Corea se aplicará un margen preferencial de tan solo el 0,5%.

Disciplinas acordadas

En esta parte del capítulo se hará un breve recuento sobre los demás capítulos negociados y sus principales objetivos y beneficios para la relación bilateral.

Capítulo de Reglas de Origen

Este capítulo tiene como objetivo definir los criterios de calificación para garantizar que solo las mercancías originarias de las partes se beneficien del tratamiento arancelario preferencial acordado. En este sentido, define claramente las condiciones de producción que deben cumplir las mercancías para

considerarse como elaboradas en el territorio de las partes, es decir como mercancías originarias para que puedan acceder a los beneficios arancelarios que se derivan del acuerdo. Se acordó un capítulo que tiene en cuenta las especificidades de los procesos productivos de la industria colombiana para que esta no se vaya a ver afectada.

Es decir que se pactaron reglas flexibles para aquellos procesos productivos colombianos en los cuales hay interés exportador que involucran insumos importados de terceros países, y reglas estrictas para los productos cuya producción en términos de procesos e insumos es netamente colombiana. Al mismo tiempo, se tuvo cuidado para que en las sensibilidades haya suficiente grado de transformación para evitar una posible triangulación vía Corea de bienes provenientes de otros países que puedan hacer daño al mercado nacional.

Las condiciones pactadas privilegian el uso de insumos producidos en Colombia, mediante el establecimiento de parámetros que exigen su uso para calificar a las mercancías como originarias. Entre los insumos requeridos se encuentran el azúcar, la leche, el café, frutas tropicales, vegetales, aceites, grasas, etanol, papel.

Las reglas de origen acordadas, permitirán incorporar insumos de terceros países en caso de que exista abastecimiento insuficiente en el territorio de ambas partes. En este sentido, sectores como siderurgia y metalmecánica, electrodomésticos, maquinaria y equipos, automotores, muebles, textiles y confecciones, podrán usar insumos de terceros países y ser considerados como mercancías originarias, siempre que cumplan previamente con los procesos de transformación sustancial establecidos en el Anexo de reglas específicas.

Se definieron operaciones insuficientes de transformación que impiden conferir el origen como el sacrificio de animales, la formación de cubos de azúcar, el teñido de textiles, la simple mezcla de sustancias, el acondicionamiento al por menor de mercancías, el glaseado de cereales, entre otras.

Finalmente, se estableció un mecanismo de autocertificación, mediante el cual los productores y exportadores podrán certificar el origen de las mercancías, sin tener que realizar trámites adicionales. Adicionalmente, se definió un mecanismo de verificación que faculta a la autoridad aduanera colombiana para adelantar procesos para comprobar que las mercancías importadas en su territorio califican como originarias.

Capítulo de administración aduanera y facilitación del comercio

Este capítulo busca lograr el fortalecimiento de la aduana a través de la implementación de procedimientos aduaneros más eficientes y ágiles, como instrumento que facilite el intercambio comercial entre Colombia y Corea, contribuyendo así a la reducción de costos para los exportadores e importadores. Se promocionará el apoyo a la modernización de los procedimientos aduaneros y, por ende, el fortalecimiento de la autoridad aduanera (DIAN), quien será la principal entidad encargada de ejecutar de manera efectiva los compromisos adquiridos en la negociación.

El desarrollo de esta área es de relevancia, puesto que le permitirá a Colombia beneficiarse materialmente del comercio mundial liberalizado, mediante la puesta en práctica de procedimientos aduaneros simplificados, ágiles y confiables. Entre estos procedimientos de facilitación de comercio se destacan:

- a. Permitir a los importadores retirar las mercancías de las aduanas en los puntos de arribo (puertos o aeropuertos), previo a la reunión de todas los requisitos, siempre que se provean suficientes garantías para el efectivo cumplimiento de los mismos.
- b. Administración del comercio sin papeles: posibilidad de presentar y aceptar la declaración aduanera de manera electrónica.
- c. Coordinación entre las entidades que intervienen en frontera para realizar las inspecciones físicas de la mercancía en un mismo tiempo y lugar, lo cual representa para los usuarios aduaneros reducciones de tiempo.
- d. Se tomarán en cuenta las certificaciones expedidas en el país de exportación, relacionadas con la seguridad en la cadena de suministro de bienes
- e. Uso de perfiles y criterios de selectividad para la orientación de los recursos al control de mercancías de alto perfil de riesgo y rápido despacho de las mercancías calificadas como de bajo riesgo.
- f. Uso del Operador Económico Autorizado.
- g. Intercambio de información y transmisión de conocimientos sobre las técnicas de gestión de riesgos empleadas.
- h. Brindar a los usuarios la posibilidad de apelar las decisiones de la Administración Aduanera en el nivel administrativo y judicial.

Principales características del TLC suscrito entre los gobiernos

- i. Expedición de resoluciones anticipadas por parte de la administración aduanera a petición del usuario en materia de clasificación arancelaria, criterios de calificación de origen y criterios de valoración aduanera. Este es un elemento fundamental para la facilitación del comercio, por cuanto brinda certeza al usuario sobre el desarrollo de la operación y elimina la discrecionalidad del funcionario aduanero, garantizando a su vez el cumplimiento de las disposiciones aduaneras.
- j. Garantizar a los usuarios aduaneros la eliminación de los sobrecostos injustificados, con ocasión de la imposición de derechos y gravámenes excesivos, o impuestos resultantes de los procedimientos aduaneros.

Finalmente, el capítulo prevé la creación de un Subcomité de Reglas de Origen, Procedimientos Aduaneros y Facilitación del Comercio, que tendrá como principales funciones:

- a. Interpretar el capítulo e incluir mejores prácticas y estándares internacionales en materia aduanera.
- b. Conocer en primera instancia las diferencias que se presenten en materia de clasificación arancelaria y valoración aduanera. En caso de no alcanzar una solución mutuamente satisfactoria en clasificación arancelaria se podrá acudir a la OMA y su decisión será vinculante a las Partes.

Capítulo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)

Este capítulo tiene como propósito proteger la salud humana, animal y vegetal en el territorio de las partes, mientras se minimizan los efectos negativos que tales medidas sanitarias y fitosanitarias puedan traer para el comercio entre las partes. Colombia tiene un claro interés exportador en materia de bienes agropecuarios. En este sentido, cobra una especial relevancia, pues si bien es necesario contar con reducciones y eliminaciones arancelarias que permitan el acceso de estos productos al mercado coreano, también se requiere tener los permisos sanitarios y fitosanitarios para efectivamente aprovechar las ganancias del acceso preferencial.

El capítulo de MSF facilitará los trámites para el acceso de productos agropecuarios al mercado sur coreano, mediante la puesta en marcha de un comité que se reunirá cada dos años y que funcionará como un canal privi-

legiado para solucionar los aspectos relacionados con las medidas sanitarias y fitosanitarias de los países durante la implementación.

Adicionalmente, el capítulo prevé un marco para el desarrollo de las relaciones comerciales bilaterales de las partes en materia de MSF, sobre la base del Acuerdo MSF de la OMC y las directrices internacionales de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (IPPC, por su sigla en inglés), la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE, por su sigla en inglés) y el Codex Alimentarius. El reconocimiento de este marco normativo, le permitirá a Colombia una relación preferencial en la atención a sus requerimientos de acceso de productos agropecuarios al mercado surcoreano.

En este punto es importante destacar que las entidades del Gobierno colombiano ICA, INVIMA y PROEXPORT y el Programa de Transformación Productiva-PTP ya trabajan en Colombia y en Corea para ayudar a elevar y certificar el estándar sanitario que permitirá a los exportadores nacionales en el mediano plazo, exportar carne cumpliendo con los requisitos exigidos por este país⁶.

Capítulo de barreras técnicas al comercio

Gracias a este capítulo, Colombia podrá confiar en que Corea usará las normas, recomendaciones y orientaciones internacionales como base de sus reglamentos técnicos y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad-PEC, con lo que, en principio, podría ser más fácil alinear los productos colombianos a los requisitos técnicos establecidos en Corea, ya que seguirían prácticas internacionales. El capítulo permitirá el desarrollo de buenas prácticas de transparencia e intercambio de información, recomendando que se notifiquen aquellos reglamentos y PEC, que en principio no tendrían que ser notificados ante la OMC, pero sobre los que es posible que se cree un margen de discrecionalidad con respecto a su efecto en el comercio de otros países.

6 Es ilustrativo el caso de Uruguay, un país que a pesar de no contar con un TLC con Corea del Sur, y tener el mismo estatus sanitario de Colombia para los productos de carne de bovino, es decir “libre de aftosa con vacunación”, hoy exporta carne a este país. Colombia tiene una gran oportunidad en este terreno porque, además de contar ya con este mismo estatus sanitario, tendrá una preferencia arancelaria vía el acuerdo, circunstancia que lo hará un competidor mucho más fuerte frente a socios comerciales como Uruguay.

Por otro lado, contempla un mecanismo de equivalencias de reglamentos técnicos y PEC sobre el que pueden hacerse solicitudes concretas que deben ser consideradas por las partes para su aceptación. Asimismo, se estableció un Comité para el desarrollo del acuerdo que permitirá solucionar inquietudes o problemas particulares relacionados con los temas de obstáculos técnicos al comercio. Lo anterior posibilitará un entendimiento más cercano entre las partes, proveyendo una institucionalidad que favorezca la solución directa de inquietudes y facilite el desarrollo de la cooperación.

Las partes acordaron una serie de mecanismos para la aceptación de los resultados de los procedimientos de evaluación de la conformidad realizados en el territorio de la otra parte, de manera que no sea necesario incurrir en costos innecesarios por parte de las empresas. Para lograr su aplicación efectiva, estos mecanismos deberán ser desarrollados en la fase de la implementación del acuerdo.

Finalmente, se abrió una puerta significativa para el trabajo de ambos países en materia de cooperación, en especial, con la posibilidad de obtener por parte de Corea asistencia técnica en materia de metrología. Es fundamental que Colombia trabaje en el fortalecimiento de este punto para procurar confianza en su sistema de calidad, que genere las condiciones necesarias para celebrar acuerdos de reconocimiento mutuo no solo con Corea si no con otros socios comerciales. Por otro lado, la cooperación en sectores específicos (autopartes; textiles, confección y diseño; cosméticos y artículos de aseo; productos farmacéuticos y dispositivos médicos) favorece y se alinea a la política de transformación productiva con la inclusión de sectores de especial interés para Colombia, pero sin excluir la posibilidad de que hacia futuro se trabaje en otros.

Capítulo de defensa comercial

Este capítulo tiene como objetivo definir reglas que permiten salvaguardar los intereses de los productores en su mercado interno, así como en el de exportación, por la vía del establecimiento de salvaguardias y derechos correctivos de las prácticas desleales de dumping y subsidios. En particular, en materia de salvaguardias bilaterales establece criterios y condiciones para imponerlas, y en cuanto a derechos antidumping y compensatorios y medidas de salvaguardia global, el capítulo busca particularmente reafirmar los derechos y obligaciones de las partes en la Organización Mundial del Comercio-OMC.

Se logró definir una salvaguardia bilateral con el propósito de restablecer el arancel hasta el nivel de Nación Más Favorecida-NMF, por un plazo máximo de tres años, en caso de que el crecimiento de las importaciones estimulado por la desgravación, genere daño a la producción nacional. Este instrumento puede ser activado por un periodo de transición mínimo de 10 años o superior en caso de que el programa de liberación sea menor. En todo caso se aplicará mientras se desarrolla el programa de liberación. También podrán establecerse medidas provisionales por circunstancias críticas. En esta negociación se consiguió que la compensación por imposición de salvaguardias bilaterales no sea obligatoria, dado que no habrá lugar a la suspensión de concesiones en los dos primeros años cuando la medida se imponga en términos de volúmenes absolutos.

Se logró también acordar reglas sobre procedimientos de investigación, notificaciones y consultas para que los exportadores tengan la oportunidad de defenderse cuando vean afectados sus intereses por investigaciones que lleven a la imposición de medidas de salvaguardia en Corea.

En materia de salvaguardia global se logró mantener los derechos y obligaciones de las partes vigentes por OMC y el compromiso de las partes de no aplicar simultáneamente diferentes tipos de salvaguardia.

Finalmente, sobre el tema de Derechos Antidumping y Compensatorios se logró, como en otros acuerdos negociados por Colombia, mantener los derechos y obligaciones vigentes en la OMC. Se pactó con Corea ratificar algunas de las reglas hoy vigentes tanto en la OMC como en las normas nacionales colombianas, con el fin de brindar garantía de defensa a los exportadores involucrados en algún procedimiento de investigación.

Capítulo de inversión

Este capítulo está orientado a establecer un marco jurídico justo y transparente que promueva la inversión a través de la creación de un ambiente estable que proteja al inversionista, su inversión y los flujos relacionados, sin crear obstáculos a las inversiones provenientes de la otra parte. En desarrollo de estos compromisos se establece un marco de estándares de protección y beneficios expresos, de tal forma que los Estados Parte creen condiciones óptimas para el desarrollo de las actividades de inversión. También establece los estándares internacionales de protección a la inversión, lo cual permitirá

Principales características del TLC suscrito entre los gobiernos

mejorar la confianza de los inversionistas de ambas partes para incursionar en el mercado del otro país o expandir sus inversiones.

Uno de los beneficios indirectos del capítulo, orientados a la promoción de un ambiente favorable a la inversión, es la consolidación en el tiempo de los tratamientos acordados, pues es un compromiso de derecho internacional público que se mantiene independientemente de los cambios de gobierno. Lo anterior contribuirá con un mejor clima para la inversión, menor riesgo no comercial para el inversionista y, por lo tanto a mayores niveles de inversión bilateral. Se espera que la inversión coreana contribuya a disminuir los cuellos de botella, en términos de infraestructura y desarrollo tecnológico en Colombia. Proexport identificó los siguientes sectores con potencial para recibir IED coreana en Colombia:

TABLA 36
SECTORES POTENCIALES PARA LA IED COREANA EN COLOMBIA.

Sector	Subsectores
Sector chocolatería, confitería y sus materias primas	Producción; Investigación y Desarrollo; Centros Logísticos
Automotriz	Ensamble y Autopartes
Cosméticos y Artículos de aseo	Producción; Investigación y Desarrollo; Centros Logísticos
Metalmecánico	Productos planos y largos
BPO y KPO	BPO de voz: telemercadeo, cobranza, ventas y servicio al cliente
	Back Office: tercerización de servicios financieros y contables, recursos humanos, manejo de documentos y Help Desk de 2º nivel
	KPO: outsourcing de servicios de ingeniería, telemedicina, i+d+i, diseño gráfico, servicios legales y transcripciones médicas
	Centros de servicio compartido
Bienes y Servicios Petroleros	Servicios en Upstream (exploración y producción)
	Servicios en Midstream-Downstream (transporte, almacenamiento y refinación)
Infraestructura	Vías férreas, puertos, aeropuertos, logística

Nota: Proexport (2014).

Capítulo de comercio transfronterizo de servicios

Busca establecer disciplinas para reducir las distorsiones y el trato discriminatorio en el comercio de servicios (normas, leyes, reglamentos), estableciendo condiciones de certidumbre y transparencia a los proveedores de servicios de ambos países. De esta forma se facilitará la exportación de servicios de manera transfronteriza entre Colombia y Corea, ya sea a través del desplazamiento físico del prestador o consumidor, o sin necesidad del mismo.

Se prevé la posibilidad de que los organismos responsables de la expedición de licencias temporales en cada una de las partes desarrollen procedimientos para el licenciamiento temporal de proveedores de servicios profesionales de la otra parte. Se espera que lo anterior genere oportunidades para aumentar el potencial exportador de los servicios profesionales, especialmente para todas aquellas personas naturales y/o empresas que pueden vender sus servicios desde Colombia, sin necesidad de trasladarse o instalarse en Corea. Algunos ejemplos concretos de sectores que se pueden beneficiar de esta negociación son: servicios de consultoría, telemedicina, “*call centers*”, traducción en línea, servicios de procesamiento de datos, servicios de informática y otros servicios relacionados con software, telecomunicaciones y servicios de diseño, entre otros.

Capítulo de entrada temporal de personas de negocios

Tiene como propósito facilitar la obtención de visas y documentos relacionados para desarrollar las actividades de las personas de negocios, que además cumplan con los requisitos señalados en los diferentes artículos. Con esto, los beneficios obtenidos en los demás capítulos del acuerdo se refuerzan y se complementan, pues la entrada al otro país y la estadía temporal se otorga a un conjunto bastante amplio de personas de negocios que necesiten desplazarse físicamente entre los dos países.

Usualmente los colombianos tienen restricciones o procedimientos especiales para ingresar a otros países, mientras que las políticas de admisión de extranjeros en Colombia se han hecho más competitivas con miras a facilitar el acceso de inversionistas y personas altamente capacitadas que apoyen el desarrollo nacional. De esta forma, los hombres y mujeres de negocios, tanto de Colombia como de Corea, encontrarán facilidades para entrar y desarrollar

actividades de negocios de manera temporal en los territorios de las partes, de tal forma que se pueda aprovechar al máximo la nueva relación comercial preferencial entre los países.

Los compromisos acordados en este capítulo disminuyen la discrecionalidad de las autoridades migratorias para el otorgamiento de visas y otros documentos relacionados, de tal forma que los beneficiarios reciban de manera expedita toda la documentación necesaria para ingresar al país y llevar a cabo actividades de negocios.

Capítulo de telecomunicaciones

Está dirigido a establecer reglas para fomentar y facilitar el acceso y uso de las redes públicas de telecomunicaciones, de manera que no sean obstáculo para la prestación de estos servicios y que garanticen la libre competencia y la estabilidad para los proveedores de redes y servicios públicos de telecomunicaciones. Incluye las medidas que permitirán a las empresas tener acceso y uso de las redes de servicios públicos de transporte de telecomunicaciones bajo condiciones técnicamente factibles y no discriminatorias para la prestación de sus servicios.

De esta forma, se establecieron parámetros que garantizan la transparencia en los procedimientos relativos a licencias, concesiones, asignación de recursos escasos y solución de controversias, brindando estabilidad y seguridad a los proveedores de servicios de telecomunicaciones que operen en el territorio del otro país. Las medidas previstas en este capítulo cubren tanto los servicios básicos de telecomunicaciones, como los servicios de valor agregado, lo que generará oportunidades para abrir nuevos mercados, especialmente para los proveedores colombianos de servicios con valor agregado.

Para los proveedores importantes de redes y servicios públicos de telecomunicaciones de los dos países se establecieron medidas adicionales que garantizan trato nacional para otros proveedores de redes y servicios públicos de telecomunicaciones. También se establecieron medidas de salvaguardias competitivas que evitan el uso de prácticas anticompetitivas, de manera que se fomente la competencia. Se definieron las condiciones que facilitarán la interconexión con estos proveedores importantes, así como los compromisos con respecto a la disponibilidad de información relevante para la negociación

de acuerdos de interconexión. Además, se contempla la eliminación en las restricciones a la reventa y facilitación de los proveedores importantes, para que se ofrezca acceso a los elementos de red de manera desagregada.

Estas medidas acordadas para los proveedores importantes son de gran beneficio para Colombia, puesto que son compromisos de profundidad que buscan asegurar la competencia entre los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de los dos países, a pesar de la influencia en el mercado que pueda tener un proveedor determinado.

Asimismo, se subraya que los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones puedan recurrir ante el Organismo de Regulación independiente del otro país, para solucionar una eventual controversia que se presente. En esta materia, es muy significativa la creación de un Comité que facilitará el intercambio de experiencias de manera tal que fluya la información. Esto permitirá el desarrollo de nuevas tecnologías y la asistencia técnica por parte de Corea, un país líder en materia de telecomunicaciones.

Capítulo de comercio electrónico

Busca comprometer a los países en el fortalecimiento y promoción de este tipo de comercio, brindando las garantías de seguridad necesarias y facilitando su uso con la eliminación o reducción de los obstáculos que lo amenazan. Es necesario resaltar las grandes oportunidades que el comercio electrónico tiene para el desarrollo económico y tecnológico del país.

Este capítulo será importante en la promoción del sector de software como sector de talla mundial en Colombia, puesto que podrá aprovechar los mecanismos de cooperación para incursionar en las nuevas tecnologías, fortaleciendo así la transferencia de tecnología. Los mecanismos de cooperación representan un vínculo importante de Colombia con Corea, en el sentido de poder aprender de su experiencia en los aspectos prioritarios, para lograr usar eficaz y eficientemente las ventajas del comercio electrónico.

La regulación interna del comercio electrónico estará basada en las normas internacionales de referencia, de forma que se podrá evidenciar cierto nivel de coherencia en el lenguaje y disposiciones que se establezcan en cada país. No se aplicarán derechos aduaneros en las operaciones de comercio exterior para los productos comercializados y entregados electrónicamente. Con este

capítulo, Colombia y Corea convergen en la tendencia mundial de implementar el uso de los medios electrónicos para realizar la administración del comercio. Esto implica fortalecer las políticas de seguridad y protección de datos para brindar validez jurídica a los documentos electrónicos.

Capítulo de política de competencia y defensa al consumidor

Busca desestimular a las empresas a incurrir en prácticas anticompetitivas que puedan menoscabar los beneficios del acuerdo y deteriorar el acceso a los mercados. Se establecieron disposiciones relacionadas con el desarrollo y la puesta en marcha de legislaciones de competencia y protección al consumidor, para asegurar que los beneficios derivados del acuerdo no sean menoscabados por prácticas anticompetitivas.

Con el fin de perseguir y sancionar efectivamente las prácticas anticompetitivas que se produzcan dentro de la zona de libre comercio, se incluyen compromisos de implementación de leyes y políticas de competencia, cooperación, consultas, notificaciones y asistencia técnica, que le permitan a las partes perseguir y sancionar efectivamente las prácticas anticompetitivas que se produzcan dentro de la zona de libre comercio.

Se desarrollaron compromisos de intercambio de información en concordancia con las reglas de confidencialidad vigentes en la legislación de cada una de las partes. En materia de protección al consumidor se acordó la cooperación a través de las autoridades de competencia, cooperación que podrá concretarse a través de la asistencia técnica y el intercambio de información relacionada con la aplicación de las leyes vigentes. Y en materia de Empresas del Estado y Monopolios Designados se acordaron disposiciones encaminadas a garantizar la potestad del Estado para mantener o establecer estas empresas y mantenerlas.

Capítulo de compras públicas

Está orientado a brindar a las empresas colombianas y coreanas procedimientos transparentes y no discriminatorios en los procesos de contratación de las entidades públicas de todos los niveles de gobierno, incluidas entidades especiales, sub-centrales y empresas de gobierno. Corea ofreció a Colombia

una lista de entidades y empresas de gobierno en las cuales podrá participar en procesos de contratación pública, similar a la acordada con otros países con los que ha suscrito capítulos de contratación pública. Entre las entidades incluidas están los ministerios y entidades del nivel central, las provincias y empresas de gobierno de sectores minero, energía, transporte, servicios públicos, entre otros.

El capítulo incluye compromisos que se tienen en otros acuerdos, con respecto a temas como publicidad de las contrataciones, uso de medios electrónicos, modalidades de contratación y revisión de impugnaciones, los cuales buscan promover la participación de las empresas en los respectivos mercados de contratación pública. Adicionalmente, se pactaron compromisos en materia de cooperación para apoyar la participación de las Pymes colombianas, tales como el intercambio de información de experiencias, desarrollo y uso de medio electrónicos de comunicación en sistemas de licitación pública, así como el fortalecimiento de capacidades institucionales, incluyendo la capacitación de funcionarios públicos.

Capítulo de propiedad intelectual

El objetivo de este capítulo es asegurar la protección adecuada y efectiva a los derechos de propiedad intelectual, manteniendo un balance entre los derechos de los titulares y los intereses del público, mientras se incentiva y facilita la transferencia de tecnología entre las partes. Se aseguraron los niveles de protección establecidos por el acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio-ADPIC y los Tratados de Organización Mundial de la Propiedad Intelectual-OMPI de los cuales Colombia y Corea son parte.

Capítulo de comercio y desarrollo sostenible

Busca propender por el cumplimiento de las directrices medioambientales y laborales en cada una de las partes, coadyuvando al logro del desarrollo sostenible, procurando que la debida observancia de las normas en estas áreas, no se constituyan en obstáculos innecesarios al comercio. De acuerdo con lo anterior, se privilegia un enfoque cooperativo para contribuir al mejor

cumplimiento de los estándares de protección ambiental y laboral de cada una de las partes, en línea con los resultados que Colombia ha obtenido en otras negociaciones.

Se reafirma el principio de soberanía sobre los recursos naturales y la diversidad biológica de las partes, reconociendo la importancia del conocimiento tradicional, las innovaciones, y las prácticas de comunidades indígenas y locales. El capítulo propone el desarrollo de buenas prácticas de transparencia e intercambio de información para diferentes esquemas de consulta pública y establece un plan de cooperación amplia para afianzar los lazos en materia laboral y ambiental.

Capítulo de cooperación

Está orientado a fortalecer la cooperación mutua que contribuya a la implementación y aprovechamiento de este acuerdo, con el fin de optimizar sus resultados, expandir las oportunidades y maximizar los beneficios para las partes, de acuerdo con las estrategias y los objetivos de las políticas nacionales. De esta forma, busca generar oportunidades para el fortalecimiento comercial y el aprovechamiento del acuerdo, con el fin de beneficiar a varios sectores de la economía colombiana, tales como agricultura, pesca y acuicultura, silvicultura, transporte marítimo, tecnologías de la información y las comunicaciones, energía y recursos minerales, Pymes, comercio e industria, ciencia y tecnología, turismo y cultura.

En el ámbito de industria, se destaca que las partes acordaron fortalecer y desarrollar la cooperación en materia comercial, de inversiones y tecnología, de lo cual podrán aprovechar las industrias de autopartes y automóviles, cosméticos y cuidado personal, textiles y diseño de modas, electricidad y bienes conexos, software y tecnologías de la información, turismo de salud y electrodomésticos.

El capítulo prevé un mecanismo para el recibo, la canalización y el monitoreo de las iniciativas de proyectos de cooperación en temas comerciales para el aprovechamiento del acuerdo que será de gran ayuda para la implementación del mismo, y para la preparación de los empresarios una vez entre en vigor el acuerdo.

Capítulo de solución de controversias

Busca contar con un mecanismo que se aplique al mayor número de temas posibles y asegure el cumplimiento de obligaciones en todos los casos, garantizando que las partes cuenten con instancias previas al establecimiento de un Panel Arbitral, en aras de llegar a una solución mutuamente aceptada. De esta forma procura evitar que la conformación del Panel Arbitral dependa únicamente de la voluntad de las partes y establecer un mecanismo que permita nombrar y constituir el grupo arbitral de manera expedita.

Adicionalmente, prevé disposiciones para garantizar que el Panel Arbitral cuente con reglas y estándares en sus procedimientos, que garanticen la objetividad y el buen juicio de los panelistas, así como un procedimiento que no requiera del previo acuerdo de las partes para el desarrollo de sus etapas. Lo anterior permitirá a las partes contar con un mecanismo expedito de solución de controversias y mecanismos alternativos de solución de controversias, tales como buenos oficios, conciliación y mediación.

Conclusiones

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Corea del Sur es un paso fundamental en el estrechamiento de las relaciones con la región del Asia Pacífico. Se trata del primer TLC con un país asiático que le permitirá a Colombia estrechar relaciones comerciales y diplomáticas en la región, lo que estimulará futuras negociaciones con otros países de este continente.

Colombia cuenta con acuerdos comerciales con casi todos los países de Centro y Sur América, Norteamérica y Europa. Actualmente continúa con la profundización de sus relaciones con el Asia Pacífico a través de las negociaciones que adelanta para un acuerdo de asociación económica con Japón y de la reciente establecida Alianza del Pacífico, bajo la cual Colombia espera actuar en bloque en su relacionamiento con el Asia Pacífico. Hoy, los socios comerciales de Colombia representan el 56% del PIB global y un acceso preferencial a poco más de 1.350 millones de consumidores.

El TLC con Corea del Sur incrementará este acceso preferencial en cerca de 50 millones de personas, a través de una reducción y eliminación de aranceles

y barreras no arancelarias a las exportaciones colombianas en el mercado coreano, que le permitirán a la oferta exportable colombiana, sobre todo a la de productos agropecuarios y agroindustriales, acceder a un mercado de alto poder adquisitivo con orientación importadora.

En materia de inversión, el TLC con Corea permitirá contar con un entorno previsible y reglas claras, lo cual favorecerá atraer mayores inversiones productivas y un aprovechamiento del potencial inversionista que existe entre los dos países.

Para los exportadores colombianos el TLC les permitirá gozar de un margen de preferencia sustancial frente a la mayoría de países del mundo que no tienen TLC con Corea, e incluso con aquellos que teniéndolo, como Perú y Chile, no cuentan con el mismo nivel de acceso obtenido por Colombia.

El acuerdo con Corea es también una oportunidad para la promoción de la competitividad y la productividad de la industria nacional, la cual podrá provisionarse de bienes de capital y materias primas pagando menores aranceles a un proveedor de talla mundial, como lo es Corea del Sur. De esta forma el país puede aprovechar el TLC con Corea para generar encadenamientos productivos e incrementar su participación en las cadenas globales de valor.

Por las características de Corea, los empresarios colombianos podrán derivar en experiencias y valiosos aprendizajes que les serán útiles para aprovechar y encontrar nuevas oportunidades en otros mercados asiáticos. Por su parte, los consumidores colombianos podrán acceder a más opciones de consumo en términos de bienes y servicios de mejor calidad y con mejores precios.

Finalmente, el TLC con Corea establece un marco para la cooperación que deberá servir para estimular las alianzas, particularmente en áreas de innovación y desarrollo tecnológico, precisamente en la cuales Colombia tiene mucho que aprender de la experiencia coreana.

Referencias bibliográficas

Consejo Superior de Comercio Exterior, Gobierno de Colombia (2009). Agenda de negociaciones comerciales de Colombia: Actualización. Disponible en [www.mincit.gov.co].

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

- El Colombiano (21/07/2014). “Hortensias colombianas desbancan a las chinas en el mercado coreano”, disponible en [http://www.elcolombiano.com/BancoConocimiento/H/hortensias_colombianas_desbancan_a_las_chinas_en_el_mercado_coreano/hortensias_colombianas_desbancan_a_las_chinas_en_el_mercado_coreano.asp], consultado el 18 de octubre de 2014.
- FAS / USDA (2014) “Dairy: World Markets and Trade”. Disponible en [<http://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/dairy.pdf>], consultado el 9 de agosto de 2014.
- Korea International Trade Association (KITA). Disponible en [<http://www.kita.org>] consultado el 9 de agosto de 2014.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2013) Acuerdo de Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y la República de Corea. Disponible en [www.tlc.gov.co].
- Reina, M., Salamanca, C., Forero, D. (2009). *Análisis de factibilidad de un tratado de libre comercio entre Colombia y la República de Corea*. Bogotá: FEDESA-RROLLO.
- Seoul National University (2009). *Korea – Colombian Free Trade Agreement Feasibility Study*. Graduate School of International Studies.
- UCHIDA, R. (2013). Red meat market report Korea. Korean beef market 2013 update and outlook. MLA. Disponible en [<http://www.mla.com.au/NLR-SReportDownload/Korea-Red-Meat-Market-Report-24-Mar-2014.PDF>], consultado el 9 de agosto de 2014.
- UN Comtrade Statistics (2014). Disponible en [www.trademap.org], consultado el 12 de octubre de 2014.
- United States Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service (2014) Dairy: World markets and trade. Disponible en [<http://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/dairy.pdf>], consultado el 17 de octubre de 2014.

CAPÍTULO 7

OPORTUNIDADES EN EL COMERCIO DE ALIMENTOS ENTRE COREA DEL SUR Y COLOMBIA

Alma Sofía Castro Lara y Nazly Múnera Montoya

Introducción

Desde los años treinta se han venido adelantando importantes estudios sobre el consumo y la distribución de productos alimenticios, pues luego de la gran depresión se hizo evidente la coexistencia de superávits alimenticios con el hambre y la desnutrición-tanto en países desarrollados como en vía de desarrollo-. Sin embargo, con la creciente integración comercial-surgida desde la década de los noventa hasta la actualidad-estas preocupaciones parecen haberse disipado. Las diferentes dinámicas comerciales surgidas en los últimos tiempos han ido diferenciando la producción por regiones y aumentando el flujo de comercio de alimentos de una región a otra.

Asimismo, el comercio ha experimentado una transición importante, que ha pasado del comercio basado en ventajas comparativas, en donde simplemente se realizan intercambios de bienes y servicios, al comercio intraindustrial que genera cadenas de producción y abastecimiento que trascienden fronteras y le permiten el incremento de comercio en determinadas regiones del mundo-como es el caso de Asia Pacífico-(Krugman, 1995). El sector agroindustrial no ha sido ajeno a estos cambios y se ha beneficiado a través del establecimiento de grados de especialización que permiten intercambiar productos dentro de la misma industria y facilitar la provisión de alimentos y materias primas que sería ineficiente producir dentro del territorio.

En cuanto a la demanda de alimentos, la misma está determinada en gran medida por el tamaño de la población de un país y por las características

básicas de dicha población: ingreso y nivel de desarrollo. Sin embargo, la cultura y las tradiciones también influyen en el comportamiento de los consumidores. Asimismo, la industrialización juega un papel fundamental en la determinación de la demanda de alimentos por medio de diferentes mecanismos. Pack (1998) afirma que los procesos de industrialización han contribuido significativamente a la transferencia de tecnologías, no solo hacia sectores industriales sino también al sector agrícola; igualmente ha favorecido el traslado de factores productivos del sector primario al manufacturero, lo cual generó durante muchos años un aumento tanto en el número, como en los ingresos de los trabajadores, impulsando la demanda por alimentos y generando una dinámica fuerte en el sector agrícola (Pack, 1998).

El Asia Pacífico¹ es una de las regiones con mayor crecimiento económico en los últimos años, acompañado de un desplazamiento de la mano de obra rural, hacia la mano de obra urbana. Asimismo, en el aspecto demográfico la región presenta un crecimiento sostenido de la población y por lo tanto de demanda de recursos y bienes de consumo para su supervivencia. La migración hacia los principales centros urbanos ha sido fomentada en parte por los mejores salarios relativos y la promesa de una mejor calidad de vida que ofrecen las ciudades. Lo anterior ha llevado al desarrollo de nuevos hábitos alimenticios en la población, pues a medida que aumenta el ingreso per cápita –como consecuencia de los procesos de industrialización–, se observa un crecimiento en el consumo de carne y otras fuentes de proteína, vegetales y productos de alto valor nutricional.

Otro factor determinante en la demanda de alimentos en el Asia Pacífico, es el incremento en los precios de los mismos a nivel internacional, pues moldean notoriamente las decisiones del consumidor cuya sensibilidad a los cambios de precio es más elástica –especialmente en los países con ingresos más bajos–.

En el marco de lo anterior, economías como la de Corea del Sur, que presentan un crecimiento constante y dinámico, se convierten en mercados potenciales para países como Colombia que poseen una importante dotación de recursos naturales. Asimismo, la relación bilateral entre la República de Corea y Colombia se

1 Para efectos de este capítulo, los países que componen el Asia Pacífico, son: los 10 países miembros de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático-ASEAN (Filipinas, Indonesia, Camboya, Laos, Myanmar, Malasia, Tailandia, Vietnam, Singapur y Brunei Darussalam), China, Japón, la República de Corea, Australia, Nueva Zelanda e India.

fortalece con los vínculos históricos que unen ambos países, así como la reciente firma de un Tratado de Libre Comercio entre ellos².

A continuación se realiza un análisis de las oportunidades que tiene Colombia para incrementar el comercio de alimentos con Corea del Sur. El capítulo está dividido en tres etapas: en primer lugar se abordan los cambios que se han presentado en el consumo de alimentos en Corea del Sur. En segundo lugar, se analizan los flujos de comercio de alimentos entre los dos países y se determinan los productos colombianos que tienen potencial en el mercado coreano. Por último, se exponen las diferentes barreras arancelarias y no arancelarias que tienen los productos alimenticios colombianos para ingresar al mercado coreano, elementos fundamentales para comprender las exigencias de este importante mercado para Colombia.

El desarrollo económico que ha experimentado Corea del Sur, ha llevado a un cambio en las tendencias de consumo en el país; lo que a su vez se refleja en la creciente importación de productos alimenticios, representando así una oportunidad importante para países como Colombia, que se caracterizan por su producción agrícola. Por ello, basados en los flujos comerciales se determinan cinco productos colombianos con potencial de comercialización en Corea del Sur, ellos son: el café (HS090111); el azúcar de caña en bruto (HS170111); las demás preparaciones alimenticias (HS210690); y la carne de bovino deshuesada fresca o refrigerada (HS020130) y congelada (HS020230). Estos productos están sujetos a una serie de medidas sanitarias y fitosanitarias que deben ser tomadas en cuenta a la hora de su exportación; igualmente tienen barreras arancelarias que solo serían reducidas de entrar en vigencia el TLC entre las dos partes.

Tendencias recientes en el consumo de alimentos en Corea del Sur

Durante la década de los sesenta, el gobierno surcoreano promovió un proceso acelerado de industrialización y urbanización que modificó radicalmente la

2 El TLC entre Colombia y Corea fue firmado el 21 de febrero de 2013. Al momento de realizar este capítulo, el acuerdo había sido aprobado por los congresos de ambos países, y está pendiente de sanción presidencial por parte del gobierno colombiano.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

estructura económica del país; contribuyendo así al desarrollo económico por el cual es reconocido mundialmente. Dicho proceso no solo ha implicado un crecimiento exponencial del PIB, el cual pasó de USD\$3.892 millones en 1960, a USD\$1,3 billones en el 2013, sino también ha significado un crecimiento en el PIB per cápita, de USD\$156 a USD\$25.977 en el mismo periodo (ver tabla 37).

Asimismo, la rápida industrialización en Corea del Sur ha significado una migración de la población de áreas rurales hacia áreas urbanas. Actualmente el 82,2% de la población coreana vive en áreas urbanas, siendo Seúl-su capital-el lugar donde se concentra la mayor parte de la población. La alta migración hacia áreas urbanas ha significado una importante reducción de las actividades agrícolas, las cuales en 1970 representaban el 28% de la producción interna de Corea del Sur y en el año 2013 su participación fue de tan solo el 2% (ver tabla 37).

TABLA 37
INDICADORES ECONÓMICOS DE COREA DEL SUR 1960-2013.

	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2013
Población (millones)	25	32	38	43	47	49	50
Población urbana (%)	27,7%	40,7%	56,7%	73,8%	79,6%	81,9%	82,2%
PIB (USD\$ millones)	3.892	9.410	67.802	284.757	561.633	1.094.499	1.304.554
PIB Per cápita (USD\$)	156	292	1.778	6.642	11.948	22.151	25.977
Agricultura, % PIB	-	28%	15%	8%	4%	2%	2%

Nota: Elaborado por CEAP-EAFIT, con base a información obtenida del Banco Mundial, 2014.

Esta reducción en la producción agrícola, así como la creciente migración hacia las ciudades y el aumento en el ingreso, han llevado a la importación de productos alimenticios y a la occidentalización de la dieta coreana, en donde se ha incrementado la ingesta de cárnicos, lácteos, trigo y sus derivados, comidas rápidas, enlatadas y listas para consumir. Asimismo, el creciente acceso a la información ha llevado a que los consumidores asiáticos, especialmente los coreanos y los japoneses, sean individuos altamente informados y conscientes

del cuidado de su salud y del medioambiente; que siguen la convergencia entre tradición, información y nuevas tendencias de consumo, en particular aquellas basadas en los conceptos de consumo verde³ y los denominados *LOHAS*⁴ que han determinado los hábitos de alimentación de la creciente clase media (Fabiosa, 2006).

La globalización y la consiguiente interconectividad de la clase media urbana,⁵ es la fuerza motriz de los cambios en las tendencias de consumo en Asia. El rápido desarrollo de las cadenas globales de supermercados y restaurantes de comidas rápidas están reforzando dichas tendencias, lo cual deriva en una necesidad de modernización de los sectores minoristas de alimentos, e integraciones verticales en la cadena de valor que logran acercar más la oferta agrícola al plato del consumidor (Giovannucci, 2005). En este contexto, los temas de comercialización y diversificación de la oferta adquieren relevancia a la hora de satisfacer un consumidor dinámico, el cual está atento a la nueva oferta gastronómica, y es sensible a la variedad de presentaciones y tiene facilidad para acceder a los alimentos.

La diversificación de la dieta ha obedecido también a transformaciones en los sistemas de abastecimiento y a la accesibilidad a recursos y productos

-
- 3 El consumidor verde está interesado en tener el menor impacto negativo sobre el medioambiente y traslada este interés a sus decisiones de compra. Por lo general, son personas bien informadas y buscan estar al tanto de las políticas ambientales de las empresas, o los procesos limpios en la producción de lo que consumen. Les gusta compartir información de valor con su entorno, para así recompensar a las empresas que muestran un comportamiento más amigable con el medioambiente. Hace referencias y comparte información con otros individuos.
 - 4 LOHAS es un acrónimo en inglés de “estilo de vida sano y sostenible” (*Lifestyles based on Health and Sustainability*). Estos consumidores responsables o socioconscientes, mueven un creciente mercado anual de más de USD\$500 mil millones en el mundo, que incluye desde comida proveniente de la agricultura orgánica, hasta electrodomésticos de bajo consumo energético, pasando por el ecoturismo y el uso de vehículos de bajo impacto (bicicletas, carros eléctricos) y la medicina alternativa (Natural Marketing Institute, 2009).
 - 5 La clase media de Asia Pacífico es la fuerza de mercado predominante; se calcula que para el 2030, representará dos tercios de la clase media mundial, pues se espera un crecimiento continuo a tasas del 8,8% anual. Actualmente se calcula en 600 millones de personas. En términos de consumo, en 2012 representaron USD\$5 billones, el 23% de las compras mundiales, y se espera que para el 2030 alcance una cifra de USD\$33 billones, representando más del 80% del total del consumo de la clase media a nivel mundial (ECLAC, 2011).

locales e importados. Por lo general los consumidores urbanos tienen una mayor exposición a comidas importadas y no tradicionales, como resultado de su fácil acceso a los supermercados, a las campañas de marketing y a los centros de distribución (Reardon et al., 2003).

Los cambios en la dieta y en la nutrición se reflejan especialmente en una transición de alimentos básicos, hacia una mayor variedad y alto valor agregado en las comidas. A medida que los niveles de ingreso se elevan, las personas están dispuestas a pagar más por comidas precocidas o listas para consumir, lo que libera tiempo para sus actividades laborales. Igualmente, se observa que están en auge las comidas procesadas, con cortos periodos de preparación, las cuales presentan una marcada preferencia de la fuerza laboral femenina (Pingali & Rosegrant, 1998). Los consumidores citadinos muestran una alta preferencia por cárnicos, lácteos y productos de zonas tropicales-como las manzanas-. Otros grupos que han ganado adeptos son los productos de alimentación fácil denominados *convenience foods*⁶ y bebidas procesadas-incluidos jugos-, así como suplementos nutracéuticos que acompañan la ingesta diaria de alimentos.

El gobierno coreano también ha jugado un rol importante en estas nuevas tendencias de consumo a través de campañas en donde se promueve de forma sistémica el consumo de alimentos saludables. De acuerdo con Chopra et al. (2002), los alimentos no tradicionales son cada vez más accesibles como resultado de la liberación de barreras comerciales. Es importante resaltar que Corea ha suscrito tratados de libre comercio con países reconocidos por su creciente producción agrícola como Chile, Estados Unidos y Perú. Además, tiene acuerdos firmados con Colombia, Australia y Canadá y se encuentra negociando con Nueva Zelanda, entre otros.

6 Se definen como “alimentación fácil,” las comidas diseñadas para un fácil consumo, son preparaciones que pueden ser frías, calientes o a temperatura ambiente, de larga conservación, pero siempre “listas para comer.” También se caracterizan por ser muy atractivas al comprador en términos de empaque, presentación, y requerir una rápida o nula preparación. Este tipo de comida se encuentra presente en las tiendas de conveniencia que ganan popularidad cada día debido al gran crecimiento y excelente ubicación en las principales ciudades de países como Japón, Corea del Sur y China (Pingali & Khwaja, 2004).

El consumo de comidas funcionales en Corea

El *Natural Marketing Institute* (2009) calcula que una tercera parte de los compradores en Asia Pacífico son consumidores *LOHAS*, esto implica que se preocupan por todos los aspectos que involucran sustentabilidad ambiental del producto o servicio, así como del impacto en el bienestar. Las comidas funcionales son uno de los nichos donde esta clase de consumidor invierte un porcentaje importante de sus ingresos (Natural Marketing Institute, 2009).

La oferta culinaria en Asia Pacífico descubrió desde su historia temprana, las propiedades de los alimentos para generar bienestar y salud; por ello no es ajeno que la medicina oriental recoja en sus memorias recomendaciones basadas en plantas y cosechas locales. Aunque varios productos gozan tan solo de una fama popular por sus propiedades benéficas, otros como el té, los arándanos y algunos granos molidos como la maca, el amaranto y la quínoa, han sido acreditados medicamente como reguladores de funciones en el cuerpo humano. Las investigaciones científicas en este campo han convergido en la creación de un grupo de alimentos, llamado “alimentos funcionales”⁷, que reúne a aquellos que cumplen una función adicional en el cuerpo, pues además de nutrir, modulan sistemas fisiológicos como el digestivo y el inmune, conservan o mejoran la salud de quienes los consumen (Natural Marketing Institute, 2009).

Corea del Sur sobresale como uno de los mercados más importantes para comidas funcionales, y alimentos orgánicos⁸ al reunir tres factores fundamentales: ingreso per cápita creciente, nuevos estilos de vida y una antigua tradición cultural que premia el influjo positivo de los alimentos en el cuidado de la salud humana. Asimismo, en este país se considera que la buena

7 Las comidas funcionales más populares incluyen suplementos minerales y vitamínicos, aceite de cartílago de tiburón, aceite de moluscos, fungi medicinal, especias herbales, extractos de miel, polen y extractos florales, glucosamina y enzima Q10. Las de mayor flujo comercial son alimentos con adiciones de probióticos y las bebidas tónicas. Aquellos con propiedades reguladoras de peso o embellecedores de la piel, como aceites de pescado y omega son generalmente comercializados (Giovannucci, 2005).

8 Frutas, verduras y hortalizas, cultivadas con altos estándares de agricultura limpia, es decir, aquella que elimina el uso de insumos sintéticos como semillas genéticamente modificadas, fertilizantes e insecticidas químicos; en lugar de ello, la agricultura orgánica avala la siembra de semillas nativas, el uso de biopreparados y compostaje orgánico; se basa en los ciclos naturales y la nutrición de los suelos (FAO, 1999).

salud puede ser conseguida a través del consumo de comida que sea una combinación armoniosa con la naturaleza; las comidas y los ingredientes son seleccionados en su mayoría con base a sus beneficios y su compatibilidad con las demás comidas (Her Majesty the Queen in Right of Canada, 2011).

Productos agroindustriales y el cuidado de la salud en Corea

Los cambios en las tendencias de consumo también se han visto reflejados en el consumo de productos para el cuidado de la salud. La mayor expectativa de vida de la población y el deseo de un mejor estilo de vida, concentrado en prolongar la apariencia joven y saludable; han llevado a que tanto los hombres como las mujeres en Corea destinen una parte importante de su presupuesto y tiempo, a informarse y a adquirir los últimos lanzamientos en productos para el cuidado y la belleza. No en vano, se estima que Corea de Sur es el país con el mayor mercado de cosméticos para hombres (Suk, 2013).

La industria coreana de belleza y cuidado de la salud ha presentado un crecimiento promedio anual de 9,6% entre los años 2008 y 2013, lo cual se ve reflejado en el incremento de flujos comerciales, la diversificación y disponibilidad de productos (SGE, 2013). Gracias a esta tendencia son demandados no solo los productos alimenticios que contribuyen al cuidado de la salud –como la quínoa y el amaranto–; sino también productos naturales usados en la industria cosmética como la avena, el aloe vera, los extractos herbales, los aromas destilados de flores, entre otros.

Si bien los principales distribuidores de estos productos son grandes cadenas locales como *Amore Pacific*, *Able C&C* y *LG Household & Health Care*, se presenta un fuerte posicionamiento de tiendas pequeñas, que le apuestan al desarrollo de la biocosmética, dentro de la cuales se puede mencionar *Nature Republic*, *Skin Food*, e *Innisfree* (SGE, 2013).

Comercio de alimentos entre Colombia y Corea del Sur

El sector agrícola coreano se ha reducido significativamente para dar paso a la industria, concentrando sus cosechas en arroz, soya, col, cerdo, mandarina y ginseng. El arroz, es el producto más destacado del país asiático; a pesar que

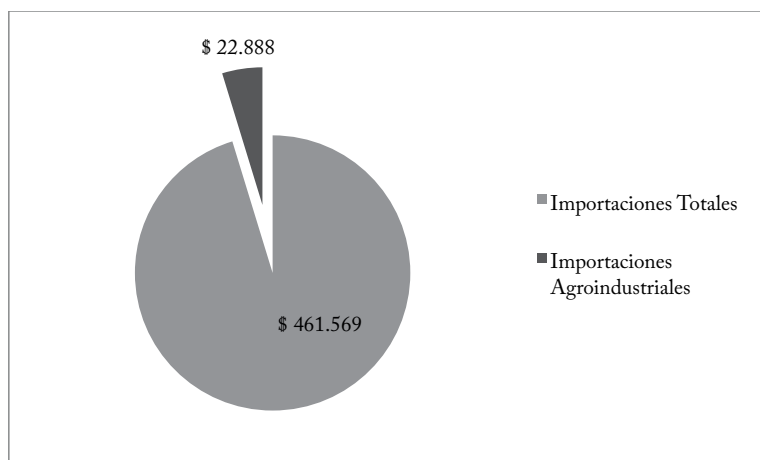
la ingesta del mismo ha disminuido, se han desarrollado arroces especiales los cuales tienen beneficios específicos para la salud.

Lo anterior sumado a las nuevas tendencias alimenticias, influyen considerablemente la economía coreana, especialmente el comercio, gracias al cual se ha conseguido ampliar la oferta alimenticia a partir de la importación de productos desde otros lugares del mundo., representando así una oportunidad para países como Colombia, reconocidos por su creciente tradición agrícola.

Alimentos importados por Corea desde el mundo

Ante la reducción en la producción agropecuaria en Corea del Sur, el país ha recurrido al suministro de alimentos a través de la importación desde otros países tanto de la región como desde el mundo. Entre 2009 y 2013 Corea, importó en promedio USD\$22.888 millones en productos agroindustriales, lo que equivale al 5% de sus importaciones totales (ver figura 24).

FIGURA 24
PARTICIPACIÓN DE LOS PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES EN LAS
IMPORTACIONES COREANAS (PROMEDIO 2009-2013, EN US\$ MILLONES).



Fuente: Elaborado por CEAP-EAFIT, con base a información obtenida de TRADEMAP en octubre de 2014.

Los 20 principales productos agroindustriales importados por Corea entre 2009 y 2013 son productos alimenticios; los mismos representan el 50% de las importaciones totales de este tipo de productos. Entre los más destacados se encuentran cereales como el maíz, el cual es el principal producto de importación durante el periodo analizado con un promedio de USD\$2.279 millones. El trigo también se ha vuelto importante en la dieta coreana, diferentes presentaciones –como el trigo o morcajo (mezcla de trigo y centeno) para siembra (HS100199) o las preparaciones de los mismos productos (HS100190)– se encuentran entre los cinco productos más importados por el país asiático con un promedio de USD\$678 y USD\$733 millones respectivamente en el periodo considerado.

Otro producto que tiene una participación importante en las importaciones promedio es la carne de cerdo congelada (HS020329), ocupando el segundo lugar con USD\$867 millones. Los productos pesqueros también juegan un rol importante tanto en las importaciones como en la dieta coreana, la importación de pescados congelados (HS030379) y los pulpos congelados, secos, salados o en salmuera (HS030759) también hacen parte de este grupo de productos con importaciones promedio de USD\$483 y USD\$215 millones, respectivamente. Asimismo, es importante resaltar la importación de carne de bovino congelada, refrigerada y/o fresca (HS 020230, HS020220, HS020130) que representa tres de los 20 productos más importados.

Lo anterior refleja la importancia que están cobrando las proteínas animales en la dieta coreana gracias a la occidentalización de la misma; este cambio se ha traducido en el incremento de las importaciones de este tipo de productos que son cada vez más comunes en los platos coreanos.

Alimentos exportados por Colombia al mundo y a la República de Corea

Colombia, como la mayoría de los países suramericanos, es reconocida por su tradición agrícola. Su rol de productor lo ha puesto en el radar de los países asiáticos que están en la constante búsqueda de recursos naturales, especialmente alimenticios y energéticos, para suplir su creciente demanda de este tipo de productos.

Los productos agroindustriales, tienen sin lugar a dudas una participación importante en las exportaciones colombianas, representando el 12,8% de

Oportunidades en el comercio de alimentos entre Corea del Sur y Colombia

las exportaciones promedio totales que realizó el país al mundo entre 2009 y 2013. Lo anterior demuestra la naturaleza agroindustrial del país y su fortaleza en la producción de este tipo de productos.

El café en grano (HS090111), es el producto de exportación por excelencia, siendo el principal producto agroindustrial exportado al mundo y a Corea con un promedio entre 2009 y 2013 de USD\$1.966 y USD\$63 millones respectivamente a estos destinos. Las flores (HS060319) son otro producto agroindustrial importante, ocupando el segundo lugar en las exportaciones de este tipo de productos al mundo con USD\$510 millones en promedio y el tercero hacia Corea con USD\$1 millón durante el mismo periodo analizado (ver tabla 38).

Otros productos agrícolas que se exportan tanto al mundo como a Corea del sur son los extractos, esencias y concentrados de café (HS210111); azúcares (HS170114, HS170111, HS170199); las bananas o plátanos frescos o secos (HS080300); los atunes de aleta amarilla congelados (HS030342); las demás preparaciones alimenticias (HS210690); y los demás artículos de confitería sin cacao (HS170490) (ver tabla 38).

TABLA 38
PRINCIPALES PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES EXPORTADOS POR COLOMBIA HACIA EL MUNDO Y HACIA COREA DEL SUR (PROMEDIO 2009-2013, EN USD\$ MILLONES).

Exportaciones al Mundo			Exportaciones a Corea del Sur		
Código HS	Descripción del producto	Promedio (2009-2013)	Código HS	Descripción del producto	Promedio (2009-2013)
'090111	Café sin tostar, sin descafeinar.	\$ 1.966	'090111	Café sin tostar, sin descafeinar.	\$ 63
'060319	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos.	\$ 510	'210111	extractos, esencias y concentrados de café	\$ 4
'080300	Bananas o plátanos, frescos o secos.	\$ 480	'060319	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos.	\$ 1
'060311	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos.	\$ 367	'170114	Azúcar en bruto sin adición de aromatizante ni colorante: Los demás azúcares de caña	\$ 1
'170199	Las demás azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente puras.	\$ 356	'170111	Azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido.	\$ 1
'080390	Plátanos frescos o secos (plátanos excl.)	\$ 298	'170199	Las demás azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente puras.	\$ 0,4

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

Exportaciones al Mundo			Exportaciones a Corea del Sur		
Código HS	Descripción del producto	Promedio (2009-2013)	Código HS	Descripción del producto	Promedio (2009-2013)
'210111	Extractos, esencias y concentrados de café	\$ 241	'180620	las demás preparaciones alimenticias que contengan cacao, con un peso	\$ 0,3
'060312	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos.	\$ 224	'170490	los demás artículos de confitería sin cacao	\$ 0,2
'170490	los demás artículos de confitería sin cacao	\$ 216	'200899	Las demás frutas preparadas o en conserva, al natural o en almíbar.	\$ 0,1
'010229	Los demás Bovinos domésticos vivos	\$ 122	'210690	las demás preparaciones alimenticias	\$ 0,1
'060314	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos.	\$ 117	'080300	bananas o plátanos, frescos o secos.	\$ 0,1
'151110	aceite de palma, en bruto.	\$ 115	'151190	Los demás aceites de palma y sus fracciones.	\$ 0,1
'020110	Carne de bovinos en canales o medios canales, fresca o refrigerada.	\$ 72	'030110	Peces ornamentales, vivos.	\$ 0,1
'210690	las demás preparaciones alimenticias	\$ 67	'030342	atunes de aleta amarilla congelados, excluido filete, hígado, huevas y	\$ 0,1
'170111	Azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido.	\$ 56	'180500	cacao en polvo sin azucarar ni edulcorar de otro modo	\$ 0,1
'020130	Carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada.	\$ 53	'090121	café tostado sin descafeinar	\$ 0,1
'020230	Carne de bovinos deshuesada, congelada.	\$ 50	'060311	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, frescos, secos, blanqueados, teñidos.	\$ 0,05
'170410	Goma de mascar (chicles), incluso recubierta de azúcar.	\$ 48	'180690	los demás chocolates y demás preparaciones alimenticias que contengan	\$ 0,04
'081090	Otros frutos frescos.	\$ 44	'180310	pasta de cacao, sin desgrasar	\$ 0,04
'030342	atunes de aleta amarilla congelados, excluido filete, hígado, huevas y	\$ 43	'030111	Peces ornamentales: De agua dulce	\$ 0,04
Total Top 20 Productos Agroindustriales Exportados		\$ 5.443	Total Top 20 Productos Agroindustriales Exportados hacia Corea		\$ 71,6
Total Productos Agroindustriales Exportados		\$ 6.369	Total Productos Agroindustriales Exportados hacia Corea		\$ 71,8
Exportaciones Totales		\$ 49.744	Exportaciones Totales hacia Corea		\$ 264

Nota: Elaborado por CEAP-EAFIT, con base a información obtenida de TRADEMAP en octubre de 2014.

Oportunidades en el comercio de alimentos entre Corea del Sur y Colombia

A continuación se realiza una caracterización de los principales productos importados por Corea del Sur y su relación con Colombia. Asimismo, se identifican los alimentos que presentan oportunidades de exportación desde Colombia hacia Corea del Sur, con el fin de profundizar y ampliar la oferta exportadora del país latinoamericano.

El principal origen de las importaciones coreanas de productos agroindustriales es Estados Unidos, que hace parte de los cinco principales orígenes en 12 de los 20 productos más importados por Corea; es seguido por Australia, de donde provienen 10 de los 20 principales productos; y, Brasil uno de los principales socios en nueve productos de este mismo grupo. El primero se destaca por sus exportaciones hacia Corea tanto de cereales-como el trigo y la soya-, como de carnes de porcino y de res; Australia es un importante exportador tanto de trigo, azúcar y soya, como de productos cárnicos; Brasil, por su parte es un importante socio de Corea en maíz, soya y tabaco (ver tabla 39).

Además de Brasil, otros países latinoamericanos que se destacan son Argentina, Chile y México, tanto en la importación de productos agrícolas como de cárnicos. Colombia solamente sobresale como proveedor de café para Corea, siendo el tercer origen más importante de este producto (HS090111), sin embargo, en este rubro se encuentran importantes competidores a nivel mundial como Brasil y Vietnam, así como Perú (ver tabla 39).

Colombia exporta al mundo 11 de los 20 productos más importados por Corea, entre estos es importante resaltar que tan solo el café (HS090111) presenta exportaciones superiores a mil millones de dólares con un promedio entre 2009 y 2013 de USD\$1.966 millones exportados al mundo. Corea no es uno de los cinco principales destinos de este producto, sin embargo Japón, es el segundo mayor receptor de exportaciones de café colombiano; lo que significa que en Asia existe un mercado importante y en expansión para el café del país latinoamericano. Otro ítem que tiene como destino a países asiáticos es la carne de bovinos deshuesada y congelada (HS020230) la cual tuvo como cuarto principal destino de las exportaciones a Hong Kong (ver tabla 39).

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

TABLA 39
PRINCIPALES PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES IMPORTADOS POR COREA
DESDE EL MUNDO (PROMEDIO 2009-2013, EN USD\$ MILLONES).

Código HS	Descripción del producto	Importaciones de Corea desde el mundo (2009-2013)	5 principales orígenes de las importaciones de Corea (2013)	Exportaciones de Colombia al mundo (2009-2013)	5 principales destinos de las exportaciones de Colombia (2013)
'100590	Los demás maíces	\$ 2.279	Brasil, Argentina, Ucrania, Francia, Serbia.	\$ 0,04	Chile, USA, Reino Unido, Antillas Holandesas, Aruba
'020329	Las demás carnes de porcino, congeladas.	\$ 867	USA, Alemania, Chile, Canadá, España	\$ 0	n.a.
'100190	Los demás trigo y morcajo o tranquillón	\$ 733	Ucrania, Australia, Austria, Bélgica, Brasil	\$ 0	n.a.
'230400	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya.	\$ 732	Brasil, India, China, USA, Argentina	\$ 0,01	*Zona Franca
'100199	Trigo y morcajo (exc. las de siembra para la siembra, y el trigo duro)	\$ 678	USA, India, Australia, Rumania, Canadá	\$ 0	n.a.
'210690	Las demás preparaciones alimenticias	\$ 641	USA, Nueva Zelanda, Australia, Irlanda, China	\$ 67	Ecuador, USA, Perú, Venezuela, Brasil
'020230	Carne de bovinos deshuesada, congelada.	\$ 579	Australia, USA, Nueva Zelanda, Canadá, Uruguay	\$ 50	Venezuela, Antillas Holandesas, Perú, Hong Kong, Angola
'170111	Azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido.	\$ 514	*Australia, Tailandia, Guatemala, Nicaragua, El Salvador	\$ 56	*Haití, Canadá, USA, Venezuela, Jamaica
'030379	Los demás pescados congelados, excluidos filetes, hígados, huevas	\$ 483	*China, Rusia, Taiwán, USA, Argentina	\$ 0,21	*USA
'120100	Habas de soja, incluso quebrantadas.	\$ 368	Australia, Brasil, Canadá, China, Hong Kong	\$ 0,21	*Ecuador, Zona franca, Reino Unido, USA, Senegal

Oportunidades en el comercio de alimentos entre Corea del Sur y Colombia

Código HS	Descripción del producto	Importaciones de Corea desde el mundo (2009-2013)	5 principales orígenes de las importaciones de Corea (2013)	Exportaciones de Colombia al mundo (2009-2013)	5 principales destinos de las exportaciones de Colombia (2013)
'170114	Azúcar en bruto sin adición de aromatizante ni colorante: los demás azúcares de caña	\$ 358	Australia, Tailandia, Guatemala, Brasil, Filipinas	\$ 35	Haití, USA, Canadá, Túnez, Alemania
'090111	Café sin tostar, sin descafeinar.	\$ 353	Vietnam, Brasil, Colombia, Perú, Honduras	\$ 1.966	USA, Japón, Bélgica, Alemania, Canadá
'020220	Carne de bovinos en trozos sin deshuesar, congelada.	\$ 339	USA, Australia, NZ, Canadá, Chile, México	\$ 0,03	Perú
'150710	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado.	\$ 327	Argentina, USA, Vietnam, Tailandia, Taiwán, Brasil	\$ 0,6	n.a.
'120190	Habas de soja, incluso quebrantadas las de siembra para siembra)	\$ 293	USA, Brasil, China, Paraguay, Canadá	\$ 0,03	USA, Reino Unido, Canadá
'121490	Los demás productos forrajeros similares	\$ 282	USA, Australia, Canadá, Pakistán, España	\$ 0,28	Líbano
'151190	Los demás aceites de palma y sus fracciones.	\$ 272	Malasia, Indonesia, Singapur, Holanda, Ecuador	\$ 42	Chile, Panamá, USA, Holanda, Brasil
'020130	Carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada.	\$ 248	Australia, USA, Canadá, Nueva Zelanda, México	\$ 53	Antillas Holandesas, Perú
'240120	Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	\$ 223	Brasil, Malawi, USA, India, Alemania	\$ 23	Bélgica, Alemania, Holanda, Chile, Reino Unido
'030759	Pulpos, congelados, secos, salados o en salmuera.	\$ 215	China, Vietnam, Tailandia, Mauritania, Indonesia	\$ 0	n.a.
Total Top					
Total Productos Agroindustriales Importados		\$ 22.888			
Importaciones Totales		\$ 461.569			

*Información de 2011, año en el que se registra la última importación de este tipo de productos.

Nota: Elaborado por CEAP-EAFIT, con base a información obtenida de TRADEMAP en octubre de 2014.

Asimismo, es importante resaltar que Colombia –tal y como se aprecia en la tabla 39– además de ser un importante exportador de café, también exporta frutas frescas –especialmente plátano y/o banana–, azúcares y carnes de bovino. Algunos de estos productos son importados por Corea de otros países, por ello se realiza un análisis de los productos colombianos que tienen oportunidades en el país asiático.

Para determinar los productos con potencial, se realizó un ejercicio basado en los flujos comerciales, el cual consiste en un cruce de los 20 productos más exportados por Colombia hacia el mundo, versus, los 20 productos que presentan un mayor flujo de importaciones en Corea desde el mundo con el fin de determinar cuáles productos exportados por el país latinoamericano pudieran tener posibilidades de ser importados por Corea.

Dicho ejercicio, permitió determinar que son cinco los productos colombianos que presentan potencial en el mercado coreano. En primer lugar encontramos el café en grano (HS090111), el cual –tal y como se menciona anteriormente– presenta gran potencial al ser el principal producto agroindustrial exportado por Colombia, y el décimo segundo producto importado por Corea del Sur. El 3% del café colombiano exportado en promedio entre 2009 y 2013, es decir USD\$63,06 millones, tuvo como destino Corea. A pesar que la demanda coreana de café no es tan amplia como la de otros países consumidores tradicionales del grano, este es un mercado en expansión y la oferta colombiana de este producto podría cubrir la demanda del mismo en el país asiático (ver tabla 40).

En segundo lugar, se ubican las demás preparaciones alimenticias (HS210690), las cuales son el décimo cuarto producto agroindustrial de exportación colombiano y el sexto de importación coreana en donde se destacan las preparaciones de café. En comparación con las exportaciones de granos de café, las exportaciones de estos productos son reducidas, con tan solo USD\$67 millones en promedio entre 2009 y 2013, de los cuales el 0,18% tiene como destino Corea, a pesar de que el país asiático importó del mundo en promedio USD\$641 millones en el mismo periodo. Este rubro, es importante en la medida que contiene productos agroindustriales, es decir, agrícolas con algún proceso industrial tales como el café instantáneo, lo que significa que existe la posibilidad de comercializar productos con valor agregado (ver tabla 40).

El azúcar de caña en bruto sin aromatizar, en estado sólido (HS170111), es otro de los productos que presenta potencial en el mercado coreano. Colombia exportó en promedio entre 2009 y 2013 USD\$56 millones, de los cuales el 1% tuvo como destino Corea del Sur, un país que en el mismo periodo importó USD\$514 millones en promedio. Es importante resaltar que desde el año 2011, no se registran exportaciones de azúcar de caña desde Colombia hacia Corea, año en el que se exportaron USD\$1,4 millones al país asiático. El precedente de comercialización de este producto entre los dos países, es importante para el restablecimiento de las exportaciones del mismo o de algunos de sus derivados especialmente ad portas de la puesta en marcha del TLC entre los dos países (ver tabla 40).

La carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada (HS020130) también presenta un potencial de comercialización con el país asiático. Corea del Sur importó USD\$248 millones en promedio de este producto entre 2009 y 2013, Colombia por su parte exportó tan solo USD\$53 millones, ninguno de los cuales estuvo destinado al país asiático. La carne de bovinos deshuesada, congelada (HS020230), es el otro producto cárnico que presenta potencial de comercio, es el séptimo producto agroindustrial más importado por Corea del Sur, con USD\$579 millones en promedio durante el periodo analizado y a pesar de que Colombia exportó USD\$50 millones en promedio del mismo, Corea no fue receptor de cárnicos colombianos (ver tabla 40).

Los cinco productos con potencial de comercio entre Colombia y Corea dejan al descubierto dos temáticas en las que hay que trabajar, especialmente en este momento en que el TLC entre los dos países ha sido firmado y aprobado por el congreso colombiano. En primer lugar, la necesidad de diversificar la canasta exportadora colombiana hacia los países asiáticos, y muy especialmente hacia Corea del Sur; asimismo, esta debe no solo concentrarse en productos agrícolas, sino también en cárnicos y productos agroindustriales, que puedan agregar valor y generar mayores ingresos a los productores colombianos. En segundo lugar, se evidencia la necesidad de intensificar las exportaciones de los productos colombianos que ya se están comercializando en el país asiático, con el fin de incrementar las exportaciones de los mismos y ratificar así la posición de Colombia como un importante proveedor de productos agrícolas.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

TABLA 40
 PRODUCTOS COLOMBIANOS CON POTENCIAL DE COMERCIO
 BASADO EN LOS FLUJOS COMERCIALES
 (EN USD\$ MILLONES, PROMEDIO 2009-2013).

Posición Arancelaria	Descripción del producto	Exportaciones de Colombia al mundo	Posición en las exportaciones de Colombia al mundo	Exportaciones de Colombia a Corea	Importaciones de Corea desde el mundo	Posición en las importaciones de Corea desde el mundo
'090111	Café sin tostar, sin descafeinar.	\$ 1.966	1	\$ 63,06	\$ 353	12
'210690	Las demás preparaciones alimenticias	\$ 67	14	\$ 0,12	\$ 641	6
'170111	Azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido.	\$ 56	15	\$ 0,51	\$ 514	8
'020130	Carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada.	\$ 53	16	\$ 0,00	\$ 248	18
'020230	Carne de bovinos deshuesada, congelada.	\$ 50	17	\$ 0,00	\$ 579	7

Nota: Elaborado por CEAP-EAFIT, con base en información obtenida de Trademap en octubre de 2014.

Otros productos con potencial en Corea del Sur

De acuerdo con datos de la Oficina de Estadísticas de Corea (2013), en años recientes la industria cosmética ha sido una de las más atractivas en el país asiático; en el año 2012 se importaron USD\$1.239 millones en insumos e ítems para la industria, y gracias a la creciente popularidad de productos cosméticos de base natural y orgánica, se espera que el mercado experimente un crecimiento sostenido del 3% anual, hasta el año 2020 (SGE, 2013).

En este contexto, se presenta una oportunidad clara para productos de origen natural, necesarios en la industria cosmética, y en los cuales Colombia presenta fortalezas y condiciones favorables para su producción. La línea cosmética más vendida en Corea del Sur son los productos para el cuidado de la piel, en donde uno de los componentes más usados es el aloe vera, como complemento básico de cremas, jabones y otros preparados. De igual manera, los granos de quínoa y la avena, son altamente demandados como insumos, dadas sus propiedades hidratantes, suavizantes y relajantes. Los aceites vegetales también son ampliamente usados en geles y tratamientos especializados; los más comunes son aceites de almendras dulces, coco, girasol, karité y germen de trigo.

Asimismo, se presenta potencial en productos como los frutos secos –nueces, almendras y avellanas– y las frutas deshidratadas –las ciruelas, uvas y manzanas–. Las importaciones de los primeros han presentado un crecimiento significativo del 165% entre 2008 y 2012; esto se debe principalmente a que este tipo de productos son percibidos como una fuente saludable de proteína (Prochile, 2013a). Las frutas deshidratadas, por su parte han experimentado un crecimiento del 18% en el mismo periodo. El principal origen de estos productos es Estados Unidos; sin embargo, Chile se destaca por ser el segundo origen más importante en las importaciones coreanas de frutas deshidratadas (Prochile, 2013b).

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para el ingreso de alimentos a Corea del Sur

Las normas sanitarias y fitosanitarias son las medidas adoptadas por los países dentro del comercio internacional, para proteger la vida humana, animal y

vegetal dentro de su territorio, frente a la posible entrada de agentes contaminantes ya sean químicos o biológicos (Renee, 2014). En ocasiones, de acuerdo con su grado de exigencia, se pueden convertir en barreras no arancelarias al comercio internacional; por esta razón, la Organización Mundial del Comercio (OMC) funge como institución internacional de regulación y arbitraje sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias que implementa cada uno de los países miembro dentro de sus respectivos territorios.

La República de Corea, como país miembro de la Organización Mundial del Comercio desde enero de 1995, se acoge a las disposiciones de esta organización para desarrollar su control sanitario y fitosanitario. Dentro de la OMC, estos temas están regulados por el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias-MSF. En el marco de dicho acuerdo se reconoce que los países miembro de esta institución tienen la facultad para establecer las medidas que sean necesarias, orientadas a garantizar la inocuidad y calidad de los productos que ingresen a su territorio, de manera que se preserve la difusión de plagas o enfermedades (OMC, 2014). Además, agrega que dichas medidas deben aplicarse en un grado que no constituya restricciones encubiertas al libre comercio.

De acuerdo, con la Organización Mundial del Comercio, las MSF pueden tomar la forma de leyes, decretos, reglamentos, prescripciones y procedimientos; si bien estas normas son adoptadas mediante la reglamentación y legislación nacional de cada país miembro, la Organización trabaja por lograr que las medidas sean lo más homogéneas posible, para ello nombró tres instituciones internacionales encargadas de arbitrar y asesorar los diferentes actores del comercio global. Estas son:

1. La Comisión del Codex Alimentarius-Codex en materia de inocuidad de los alimentos.
2. La Oficina Internacional de Epizootias-OIE en materia de sanidad animal y zoonosis.
3. La Secretaría de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria-CIPF en materia de preservación de los vegetales.

A nivel nacional, dentro de la República de Corea, los organismos encargados del control y regulación sobre la inocuidad de los productos que ingresan a dicho país, son básicamente cuatro; el Ministerio de Seguridad en Ali-

Oportunidades en el comercio de alimentos entre Corea del Sur y Colombia

mentación y Drogas (*Ministry of Food and Drug Safety*)⁹; el Ministerio de Alimentación, Agricultura, Forestal y Pesca (*Ministry for Food, Agriculture, Forestry and Fisheries*); el Ministerio de Economía, y la Comisión de Comercio de Corea-KTC.

La normatividad vigente a la cual debe acogerse un producto para ingresar a Corea del Sur se resume en la tabla 41.

TABLA 41
NORMATIVIDAD SANITARIA Y FITOSANITARIA EN COREA DEL SUR.

Nombre de la regulación	Contenido de la norma
Ley Marco sobre Seguridad Alimentaria (<i>Framework Act on Food Security</i>).	Es la ley rectora de toda la normatividad sanitaria y fitosanitaria.
Ley de Inocuidad Alimentaria (<i>Food Sanitation Act</i>)	Exige a los exportadores una lista de documentos que informan sobre los detalles de procesamiento de frutas/vegetales. El exportador remite este documento al importador y el importador notifica al MFDS.
Código Alimentario (<i>Food Code</i>)	Estándares y especificaciones para los productos alimenticios en general. Señala los niveles máximos de residuos de contaminantes, pesticidas, medicamentos veterinarios, y metales pesados en los alimentos.
Código de aditivos en los alimentos (<i>Food Additive Code</i>)	Determina el uso y cantidad máxima permitida de aditivos para alimentos.
Ley de Saneamiento de productos de ganadería (<i>Livestock Product Sanitation Act</i>)	Vigila la importación de productos de origen animal, monitoreando residuos de medicamentos veterinarios, el control microbiológico y estándares de procesamiento.
Ley de protección de plantas (<i>Plant Protection Act</i>)	Establece las medidas de cuarentena aplicables a los vegetales tanto importados como exportados y recomendaciones para el ingreso de productos agrícolas y forestales.

Nota: Elaborado por CEAP-EAFIT, Con datos del Ministerio de alimentos y medicamentos de Corea-MFDS.

9 Llamado así desde marzo de 2013, gracias a un sistema que permitió descentralizar las actividades de aplicación, vigilancia, seguimiento y evaluación hacia oficinas regionales. Antes era conocido como el *Korean Food & Drug Administration-KFDA*.

Al exportar un producto a la República de Corea se debe considerar que será sometido a inspección previa en puerto, antes de su ingreso al país. Para garantizar su entrada, el producto debe cumplir con los requisitos de inocuidad especificados en el *Food Sanitation Act* (ASEAN-KR, 2013); allí se recomienda que antes de enviar un producto al país asiático, el exportador realice un chequeo, conocido, como la “lista de los ocho pasos”, basados en los requerimientos del *Food Code* and *Food Additive Code*, la cual incluye los siguientes puntos críticos en los cuales se concentran los auditores:

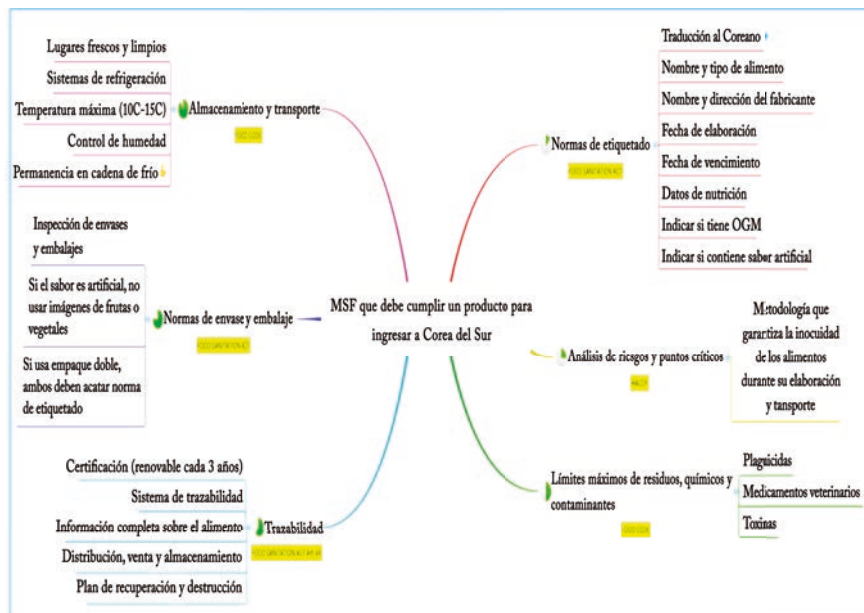
1. El artículo no debe estar incluido en la lista de productos prohibidos para importación.¹⁰
2. Se produce con uso adecuado de materias primas; es decir, el material está permitido y su aplicación se encuentra dentro de las cantidades límite establecidas.
3. Cumple con los estándares de concentración de aditivos.
4. Cumple con los estándares de manufactura y procesamiento.
5. No presenta excesiva publicidad, etiquetado falso, o empaques no permitidos.
6. El empaque contiene toda la información sobre los insumos empleados durante su procesamiento
7. El alimento presenta o no, trazas de organismos modificados genéticamente.
8. Si es un producto orgánico, debe presentar certificado original reconocido por la Federación Internacional de Agricultura Orgánica-IFOAM o la agencia de exportaciones del país de origen (CENTRE, ASEAN-KOREA, 2013).

Una vez el producto entra en territorio surcoreano, es sometido a una inspección que consiste en verificar seis estándares con los cuales debe cumplir todo alimento que ingrese a este país (Ver figura 25).

10 Entre los productos prohibidos se encuentran: alimento para bebés (con manzana), nueces, almendras y plántulas. De otro lado, existen productos para los cuales no hay prohibición explícita pero sí, un alto nivel de regulación: Arroz, soja, col, cerdo, mandarina y ginseng.

Oportunidades en el comercio de alimentos entre Corea del Sur y Colombia

FIGURA 25
MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS QUE DEBE CUMPLIR
UN PRODUCTO CUANDO INGRESA A COREA DEL SUR.



Nota: Elaborado por CEAP-EAFIT con Datos del BID (2012).

El primero de ellos consiste en la revisión de normas de etiquetado; es obligatorio el etiquetado en el idioma oficial (hangul), el cual se puede usar acompañado de palabras en el idioma del lugar de producción, se debe señalar entre otros el país de origen, nombre y tipo de alimento, y demás datos que se especifican en la figura 2. Existe expresa prohibición de etiquetado falso o información que pueda inducir al error a los compradores. Adicionalmente, se obliga un etiquetado específico para productos nacionales o importados, que estén modificados genéticamente, en concreto para el maíz, la soja y la patata fresca, así como para otros alimentos que contengan Organismos Genéticamente Modificados-OGMs (SIICEX, 2011).

El segundo estándar de calidad es el Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP, por su sigla en inglés)¹¹. Este es un proceso de vigilancia y control, implementado en varios países. El HACCP está diseñado para garantizar la inocuidad en la producción de alimentos; en él se identifican,

11 HACCP: *Hazard Analysis and Critical Control Points*.

evalúan y previenen todos los riesgos de contaminación de los productos a nivel físico, químico y biológico a lo largo de todos los procesos. Este sistema se basa en pruebas científicas orientadas a reducir los peligros para la salud humana, facilitando la inspección e incentivando el comercio internacional al certificar la confianza en los procesos productivos (FAO, 1997).

Dentro de los controles fitosanitarios, el tercer enfoque, es el control de residuos contaminantes químicos, en especial plaguicidas y metales pesados; las frutas y vegetales que los presenten en exceso no pueden ingresar al mercado surcoreano. Los niveles permitidos varían de acuerdo con el tipo de fruta o verdura. Hasta el momento hay un registro de 418 tipos de agroquímicos y niveles de concentración, contenidos en el Código Alimentario (*Food Code*).

El cuarto control al cual son sometidos los productos, es el de trazabilidad; de acuerdo con la FAO (1997) la trazabilidad o rastreo del producto se refiere a la metodología que permite conocer la evolución histórica de la situación y trayectoria que ha seguido un producto o lote de productos a lo largo de la cadena alimentaria. Tiene dos perspectivas; desde el consumidor al productor (trazabilidad ascendente), y desde el productor al consumidor (trazabilidad descendente). Para productos que ingresan a Corea el sistema de trazabilidad se rige por el Artículo 49 de la Ley de Inocuidad Alimentaria (*Food Sanitation Act*), en la figura 2 se resumen sus requerimientos.

Los últimos dos controles sanitarios están relacionados con la presentación final, transporte y distribución de los productos. Las normas de envasado y embalaje indican los tipos de empaque y materiales recomendados para evitar que el producto sea afectado por plagas o sufra deterioro durante el proceso comercial. En cuanto al transporte y distribución, las indicaciones se especializan en los niveles de temperatura apropiados para conservar la frescura de los productos.

En un proceso de exportación de alimentos hacia la República de Corea, se debe considerar que cuatro grupos de productos están sometidos a ciertos requerimientos específicos, además de los expuestos en el mapa anterior. Es el caso de las frutas, vegetales y subproductos. Para este tipo de alimentos se debe solicitar una notificación de importación para productos sujetos a cuarentena vegetal, la cual se obtiene después de un análisis de riesgo de plagas desarrollado por el QIA,¹² y una visita de inspección a cargo de funcionarios

12 QIA: *Animal Plant and Fisheries Quarantine and Inspection Agency*.

del MFDS.¹³ Para un segundo grupo de alimentos: carne, huevos, leche y sus derivados, que son controlados por el Ministerio de Alimentación, Agricultura, Forestal y Pesca-MIFAFF, debe solicitarse previo a su exportación, un análisis de riesgo de importación (IRA, por su sigla en inglés)¹⁴, una vez se obtenga el visto bueno, se puede continuar el proceso de exportación. En el caso de productos de mar, también deben ser previamente auditados por la QIA. Finalmente, la Ley de Agricultura Amigable con el Ambiente¹⁵ regula todo lo concerniente a la importación de productos orgánicos para verificar la calidad y cualidades de los mismos.

Cuando un producto es sometido a cuarentena animal o vegetal se siguen los parámetros de los estándares internacionales (BID, 2012), los cuales están determinados por la Organización Mundial de Sanidad Animal¹⁶ y la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (IPCC, por su sigla en inglés)¹⁷.

En síntesis, el proceso considerado durante la auditoría de medidas sanitarias y fitosanitarias para cualquier producto alimenticio que ingrese a la República de Corea comprende ocho pasos; además son necesarios una investigación preliminar por parte del exportador para verificar los cumplimientos, la preparación de documentos que notifique la importación, el arribo del embarque, la presentación de la “Notificación de importación de alimentos,” y finalmente la determinación del método de inspección e inspección por parte de las autoridades surcoreanas. En esta última fase se determina si el producto “cumple” o “no cumple” con la MSF, si es lo primero entonces recibe la *certificación de importación* y puede procederse con su comercialización dentro del territorio. En caso de que “incumpla” el producto debe someterse a devolución, descarte, o transformación a un uso que no sea alimento (SIICEX, 2011).

13 MFDS: *Ministry of Food and Drug Safety*.

14 IRA: *Import Risk Analysis*.

15 *Law on Environmentally Friendly Agriculture*.

16 *World Animal Health Organization*.

17 IPCC: *International Plant Protection Convention-IPPC*.

Barreras arancelarias y Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para productos colombianos que presentan potencial de comercio con Corea del Sur

En la siguiente tabla se expone, en primer lugar, los cinco productos que de acuerdo con el cruce de flujo de comercio por volumen, presentan claras oportunidades comerciales en el país asiático; seguidos por los 15 productos agroindustriales más importados por Corea del Sur, en promedio entre 2009 y 2013. Se clasifican de acuerdo con su partida arancelaria, descripción del producto y la tasa base contemplada en el TLC Colombia-Corea (ver tabla 42). La tasa base hace referencia al gravamen arancelario del producto, mientras la categoría de desgravación da cuenta del número de periodos (años) en los cuales será desmontado el arancel. La columna MSF detalla la normatividad en Medidas Sanitarias y Fitosanitarias que debe cumplir todo producto al ingresar al mercado surcoreano. Estas pueden ser cuatro:

FSA: *Food Sanitation Act*

PQ: *Plan Quarantine Act*

LE-PCA: *Livestock Epidemic Prevention and Control Act*

FTA: *Foreign Trade Act*

Adicionalmente, la tabla resume los cambios contemplados en materia arancelaria en el Tratado de Libre Comercio-TLC entre Colombia y Corea del Sur¹⁸, y que afectan a los productos colombianos con potencial comercial en el país asiático. Es así como se puede observar que dentro de los 20 productos más importados por Corea del Sur-en el periodo contemplado-, ocho de ellos están en categoría “0” lo cual significa que serán susceptibles de liberación inmediata; estos son café sin tostar (HS090111), azúcar de caña en bruto (HS170111), las demás preparaciones alimenticias (HS210690), trigo y morcajo (HS100199), los demás aceites de palma (HS151190), los demás productos forrajeros (HS121490), tortas y demás residuos de la extracción de aceite de soja (HS230400).

18 En agosto de 2012, concluyó la redacción y revisión legal de los textos y anexos del Tratado de Libre Comercio de Colombia con Corea del Sur. Los acuerdos en materia arancelaria, se encuentran en el capítulo 2, y sus anexos sobre *Trato nacional y acceso a mercados para bienes*.

Oportunidades en el comercio de alimentos entre Corea del Sur y Colombia

Dentro del cronograma más amplio (19 años), se encuentra la carne de bovinos deshuesada fresca o refrigerada (HS020130) y congelada (HS020230), lo cual demuestra que es una partida sensible para Corea, tanto así, que la carne de bovino en trozos sin deshuesar (HS020220), se encuentra excluida del programa de desgravación. Otro producto altamente sensible, que es excluido, son las habas de soya (HS120100), manteniendo una base gravable de 487%, o \$956 won/kg. De esta manera, se puede concluir, que la firma del TLC, beneficia de forma inmediata a tres de las cinco partidas con mayor potencial; mientras las dos restantes (HS020130 y HS020230), se someten a una desgravación gradual en 19 años, comenzando en una tasa base del 40%, lo cual implica un descenso de 2,1% anual en el arancel (ver tabla 42).

TABLA 42
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR COREA.

	Descripción	Tasa Base %	Categoría de desgravación (años)	MSF
'020130	Carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada.	40	19	FSA/LE-PCA/FT
'020230	Carne de bovinos deshuesada, congelada.	40	19	FSA/LE-PCA/FT
'090111	Café sin tostar, sin descafeinar.	2	0	FSA/PQ
'170111	Azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido.	3	0	FSA/FTA
'210690	Las demás preparaciones alimenticias	8	0	FSA/PQ/LE-PCA/FT
'020220	Carne de bovinos en trozos sin deshuesar, congelada	40	E	FSA/LE-PCA/FT
'020329	Las demás carnes de porcino, congeladas.	25	16	FSA/LE-PCA/FT
'030379	Los demás pescados congelados, excluidos filetes, hígados, huevas.	10	10	FSA/FT
'030759	Pulpos, congelados, secos, salados o en salmuera.	20	10	FSA/FT

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

	Descripción	Tasa Base %	Categoría de desgravación (años)	MSF
'100190	Los demás trigo y morcajo o tranquillón	3	3	FSA/PQ/FT
'100199	Trigo y morcajo (exc. las de siembra para la siembra, y el trigo duro)	1,8	0	FSA/PQ/FT
'100590	Los demás maíces	328	10	FSA/PQ/FT
'120100	Habas de soja, incluso quebrantadas.	487%*	E	FSA/PQ/FT
'120190	Habas de soja, incluso quebrantadas (exc. las de siembra para siembra)	487%*	E	FSA/PQ/FT
'121490	Los demás productos forrajeros similares	18	0	FSA/PQ/FT
'150710	Aceite de soja en bruto, incluso desgomado.	5,4	10	FSA/PQ/LE-PCA/FT
'151190	Los demás aceites de palma y sus fracciones	2	0	FSA/PQ/LE-PCA/FT
'170114	Azúcar en bruto sin adición de aromatizante ni colorante: Los demás azúcares de caña	3	0	FSA/PQ/FT
'230400	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de soya	1,8	0	FSA/PQ/LE-PCA/FT
'240120	Tabaco total o parcialmente desvenado o desnervado	20	10	FSA/FT

* O 956won/kg cuando es una cantidad superior

Nota: Elaborado por CEAP-EAFIT con base en datos de Trademap y el MFDS de Corea.

Es pertinente mencionar que dentro de las consideraciones de tratamiento arancelario, el segundo capítulo del tratado revela las medidas acordadas por ambos países para garantizar la reducción de barreras comerciales. Dentro de los aspectos más sobresalientes, se destaca el compromiso de ambos países de otorgar trato nacional a los productos que ingresen de su contraparte. Asimismo-

mo, se autoriza la admisión temporal de mercancías de libre de arancel, para productos susceptibles de transformación; es decir, dicha medida habilita la entrada al territorio nacional de materias primas, partes o piezas de origen extranjero bajo suspensión de los impuestos aplicables, para ser reexpedidos después de sufrir alguna transformación dentro de la zona aduanera. En cuanto a medidas arancelarias, se habilita la importación libre de aranceles para muestras comerciales y publicidad impresa.

Finalmente, la eliminación de derechos de aduana contempla dos anexos en los cuales se detalla la base gravable para cada ítem y el tratamiento susceptible para su eliminación, la cual se puede dar de manera inmediata o a través de un cronograma que abarca etapas desde 0 hasta 19 años, y además una categoría E para las partidas excluidas (TLC Colombia-Corea del Sur, 2012).

Conclusiones

El cambio positivo que ha tenido la economía coreana se ha visto reflejado no solo en sus crecientes índices económicos y comerciales, sino también en el incremento de la calidad de vida y en la dinámica en los gustos de sus ciudadanos. El incremento en los ingresos y la reubicación hacia zonas urbanas, han modificado el gusto de los coreanos, quienes se han convertido en consumidores de productos con alto valor agregado e informados. Estos cambios se han visto especialmente reflejados en el consumo de alimentos en Corea del Sur, en donde se ha registrado no solo una occidentalización de la dieta, sino también una creciente demanda de productos listos para el consumo, orgánicos y nutracéuticos.

Los principales productos importados por Corea son cereales y sus derivados y productos cárnicos, los cuales requieren amplias extensiones de tierra y que dada la escasez de suelos arables, no es posible satisfacer la demanda con producción local. Por ello, los países tradicionalmente agrícolas se han convertido en aliados importantes del país asiático y Colombia no es la excepción. Con los importantes lazos de amistad que unen a ambos países y la firma de un TLC, se espera estrechar los lazos comerciales entre estos dos países.

Las exportaciones colombianas de productos agroindustriales a Corea del Sur son aún incipientes, sin embargo, debido a la creciente demanda de

productos agroindustriales se han identificado cinco productos que presentan potencial de comercio con el país asiático, ellos son: carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada, carne de bovino congelada; azúcar de caña en bruto; café; y las demás preparaciones alimenticias, de este grupo de alimentos, tres partidas gozan de liberación inmediata de acuerdo con el TLC, pero las dos más importantes por contar con mayor potencial-carne de bovinos fresca y congelada; HS020130 y HS020230-deben esperar 19 años para su desgravación total.

Adicionalmente, se identifica potencial en otros productos agroindustriales usados como insumo de la industria de cuidado de la salud y biocosméticos; entre estos se destaca la quínua, el aloe vera, la avena, las esencias florales, extractos herbales y aceites esenciales. Asimismo, existe un mercado en crecimiento para los frutos secos y las frutas deshidratadas.

El potencial que presentan los países asiáticos, especialmente Corea, para las exportaciones de productos agroindustriales colombianas no debe ser ignorado. Es necesario no solo profundizar las exportaciones actuales, sino también diversificar la oferta exportadora, ofreciendo productos agrícolas con valor agregado tales como productos listos para el consumo y/o productos orgánicos, los cuales están dominando la dieta actual de los coreanos.

Referencias bibliográficas

- CENTRE, ASEAN-KOREA. (2013). *Laws and regulations on food imports*. 61.
- Chen, A. (2012). Income increases and effects in home spending in development countries. *Agricultural Finance Review*, 68(1), 197-217.
- ECLAC. (2011). Latin America and the Caribbean in the World Economy 2010-2011. The region in the decade of emerging economies. *Annual Report*, 108.
- Fabiosa, J. F. (2006). Westernization of the Asian Diet : The Case of Rising Wheat Consumption in Indonesia. (C. f. (CARD), Ed.) Iowa: Iowa State University.
- FAO. (1997). CODEX ALIMENTARIUS. Disponible en [<http://www.fao.org/docrep/005/y1579s/y1579s00.htm#Contents>: <http://www.fao.org/docrep/005/y1579s/y1579s03.htm#bm3>], consultado el 12 de noviembre de 2014.

- FAO. (1999). Committee on organic agriculture, Rome, Italy. (F. C. repository, Editor) Disponible en [<http://www.fao.org/docrep/meeting/X0075e.htm>], consultado el 20 de noviembre de 2014.
- Giovannucci, D. (2005). *Evaluation of Organic Agriculture and Poverty Reduction in Asia*. Roma.
- Her Majesty the Queen in Right of Canada. (2011). The South Korean Consumer Behaviour, Attitudes and Perceptions Toward Food Products. Ottawa: *Market Analysis Report*.
- Krugman, p. (1995). Growing World Trade: Causes and Consequences. In *Brookings Papers on Economic Activity* (pp. 327-377).
- National Statistical Office of Korea. (2013). Monthly Industrial Statistics, July 2014. Disponible en [<http://kostat.go.kr/portal/english/news/1/11/3/index.board>], consultado el 16 de septiembre de 2014.
- Natural Marketing Institute. (2009). *Understanding the LOHAS market*. Harleysville: Natural Marketing Institute.
- OMC. (25 de Octubre de 2014). Explicación del Acuerdo de la OMC sobre Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. (O. M. Comercio, Editor) Disponible en [<http://www.wto.org/indexsp.htm>: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm], consultado el 24 de octubre de 2014.
- Pack, H. (1998). Industrialization and Trade. In H. Chenery, & T. Srinivasan, *Handbook of Development*. Elsevier.
- Pingali, P. L., & Rosegrant, M. W. (1998). Supplying wheat for Asia's increasingly westernized diets. *American Journal of Agricultural Economics*, 80(5), 954-959.
- Pingali, P., & Khwaja, Y. (2004, Febrero 5). Globalization of Indian diets and the transformation of food supply systems. *Inaugural Keynote Address on the 17th Annual Conference of the Indian Society of Agricultural Marketing*. Hyderabad, India.
- Prochile. (2013a). *Estudio de Mercado. Frutos secos en Corea del Sur*. Santiago: Prochile.
- Prochile. (2013b). *Fruta deshidratada en Corea del Sur*. Seoul Food and Hotel 2013. Santiago: Subdepartamento de Inteligencia Comercial.

- SECRETARÍA DE ECONOMÍA DE PERÚ. (2011). *Estudio para la identificación de requisitos, acceso a mercado y regulaciones para el ingreso de productos alimenticios a Corea*. SIICEX, 21.
- SGE Switzerland Global Enterprise. (Noviembre de 2013). *Korea Cosmetic Industry*. (S. B. Korea, Ed.)
- Shin, S., & Almeida, J. (2012). Guía práctica para exportar productos agrícolas a Corea del Sur, Japón y Singapur. (B. I. Desarrollo, Ed.) *Integration and Trade Sector*, 3(4).
- Suk, M. (2013, Marzo). *The Korean Look*. KOREA, 30-33.

CAPÍTULO 8

EL EQUILIBRO DEL TLC COLOMBIA-COREA

A TRAVÉS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Miguel Ángel Carrillo Naranjo

Introducción

Este capítulo describe cómo el Tratado de Libre Comercio-TLC con Corea del Sur, se convierte en un medio para atraer inversión directa, cooperación y transferencia de tecnología, así como algunas prácticas de desarrollo. Corea del Sur ofrece un referente importante de desarrollo económico, transformándose en solo tres décadas, de un país en ruinas a una economía con un crecimiento sostenible, que la ha posicionado entre el grupo de las 20 economías más grandes del mundo.

El análisis se concentra en la necesidad de ver el TLC Colombia – Corea más allá del intercambio comercial, como un medio para atraer inversión, dado que una vez entrado en vigencia, la brecha comercial aumentará y además, algunos sectores de Colombia con ventajas competitivas no están aún preparados para ingresar y competir en la economía coreana. Por lo tanto, el país debería concentrarse en atraer inversión directa, que le dé las herramientas fundamentales en la búsqueda de mayor competitividad y le ayude a cerrar la brecha comercial, generando beneficios para ambos países.

El capítulo se ha estructurado de la siguiente manera: primero se abordarán los tipos de Inversión Extranjera Directa-IED y los efectos que esta tiene en el país anfitrión. Luego se revisará cómo los TLC pueden ser medios para atraer Inversión tomando como ejemplos los casos del NAFTA e Irlanda-Europa. Finalmente, se revisará la Inversión Extranjera Directa de Corea en

el mundo y en Colombia, cómo el país se encuentra cada vez más en el radar de este país asiático y qué puede ofrecer al empresariado coreano.

Tipos de Inversión Extranjera Directa-IED

Este aparte se basa en el análisis de las teorías de Inversión Extranjera Directa-IED y la complementariedad existente con los Tratados de Libre Comercio-TLC entre países desarrollados y emergentes, para establecer los beneficios potenciales que se han presentado en casos similares. También se revisa si Colombia tiene el ambiente de inversión idóneo y si los esfuerzos del gobierno han sido suficientes para que el país esté en el radar de inversionistas coreanos, y si estos esfuerzos están enfocados en la importancia de atraer más inversión vinculada a mercados y a eficiencia y no solo a recursos naturales.

En un mundo globalizado los productos y servicios no se conciben solo para el mercado local, pues se desarrollan para buscar nuevos mercados a nivel internacional y para ser competitivos en el tiempo. Es así como, las empresas multinacionales-EMN realizan constantes análisis de cómo y dónde invertir sus recursos, buscando minimizar costos y/o ampliar y atender mejor su nicho de mercado. Para una mejor comprensión es conveniente definir las diferencias entre IED horizontal y vertical y los tipos de proyectos.

IED horizontal se da cuando la multinacional tiene producción en varios países en los que transforma materia prima o insumos intermedios en producto final para lograr los mismos bienes o similares, con el fin de abolir barreras arancelarias y costos de transporte. A medida que avanzan los acuerdos bilaterales se sustituye por los flujos de comercio internacional.

La IED vertical se da cuando la multinacional busca separar su proceso productivo aprovechando las ventajas competitivas del país anfitrión, tales como recursos naturales, costos laborales, tamaño del mercado, entre otros, que disminuyan los costos de producción.

Existen cuatro formas principales de proyectos de IED:

1. Greenfield: proyectos nuevos establecidos por un inversor extranjero en una localización determinada.
2. De expansión: inversiones realizadas por una filial extranjera o por su casa matriz en una operación existente (por ejemplo, nuevos equipos,

nuevas instalaciones de producción o nuevas actividades, entre otros), que generalmente implican una mayor cantidad de empleados.

3. Brownfield: inversión realizada a través de procesos de Fusiones y Adquisiciones (M&A) donde una EMN adquiere una planta de producción existente para realizar nuevas actividades de producción.
4. Emprendimientos conjuntos: proyectos que implican participación conjunta de una empresa extranjera y una local (Vale Columbia Center, 2009).

Efectos de la IED en el país anfitrión

Los principales beneficios de la IED para un país en vía de desarrollo son la generación de comercio e inversión, el fortalecimiento del capital humano, el incremento de la competencia, y el desarrollo empresarial (OCDE, 2002).

Comercio e inversión: el principal beneficio es que la economía del país anfitrión se integra a la economía mundial en un horizonte de largo plazo. La literatura económica identifica la transferencia de tecnología como el canal más importante a través del cual la presencia de las corporaciones extranjeras pueden producir efectos positivos en la economía del país en desarrollo, dado que las Empresas Multinacionales-EMN son una fuente importante de Investigación y Desarrollo, la cual puede ser transferida al país anfitrión y extenderse a otras industrias locales, siempre y cuando estas tengan un nivel tecnológico mínimo para poder absorber estas tecnologías extranjeras.

Fortalecimiento del Capital Humano: una vez la fuerza laboral del país anfitrión sea empleada por las multinacionales, este capital humano se fortalecerá a través del entrenamiento que recibirán y la curva de aprendizaje en las labores desarrolladas en el tiempo. Los réditos se verán en la economía local, cuando estos empleados cambien de labores a una firma nacional o se lancen a ser empresarios. Según la OCDE (2002), para lograr esto los nacionales deben tener unos niveles de educación competitivos, para lo cual el Gobierno nacional debe invertir en educación de calidad, con el fin de obtener estos beneficios.

Competencia: la presencia de multinacionales obligará a las firmas locales a mejorar su productividad, lo que conllevará a una disminución de precios y una asignación eficiente de recursos, lo cual beneficiará al consumidor final y

a la economía local. Sin embargo, estos beneficios se podrían truncar si, por ejemplo, las barreras de entrada son muy altas, el país anfitrión es pequeño, y el marco jurídico para la competencia es débil, entre otros.

Desarrollo empresarial: la IED tiene un potencial significativo para estimular el desarrollo empresarial en el país anfitrión, dado que se pueden generar economías de escala a través de sinergias, clúster y cadenas estratégicas de valor, entre otros, con el fin de elevar eficiencias y reducir costos.

IED y el Medioambiente: la IED tiene el potencial de traer beneficios sociales y medioambientales a las economías anfitrionas, mediante buenas prácticas y tecnologías que pueden transmitirse a las empresas locales. Pero también existen riesgos tales como la flexibilización de requisitos y leyes para atraer IED, que puedan poner en riesgo el medioambiente o el empleo local, entre otros, o que las leyes en el país anfitrión sean más laxas que en el país de origen de la multinacional. Es aquí donde los temas éticos toman especial relevancia.

En la actualidad, el estado del medioambiente es un tema de alta relevancia, especialmente cuando se habla de cambio climático, donde una gran mayoría de naciones desarrolladas se están esforzando para endurecer leyes que impidan el daño climático, mientras en las naciones en desarrollo este marco jurídico es débil, lo que puede llevar a que EMN busquen estos países para obviar este tipo de leyes en su país de origen (W. L, C, 2011).

IED y preocupaciones sociales: de acuerdo con el estudio de la OECD, se encontró que el IED puede ayudar a reducir la pobreza de la población local cuando se concentra en industrias que necesitan recurso humano intensivo, bajo los estándares de empleo local e internacional (OECD, 2002). Pero también existe la preocupación de que la IED pueda traer gran cantidad de extranjeros a trabajar en sus compañías, quitando la posibilidad de emplear al recurso humano local, por lo que los gobiernos deben estar pendientes si se dan estas tendencias, y proveer a la población de oportunidades de educación de calidad que puedan suplir las vacantes de las multinacionales.

Vistos estos conceptos básicos acerca de la IED y sus efectos en el país anfitrión, se pasará al análisis de cómo el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la República de Corea puede servir para atraer inversión coreana al país.

El TLC como medio para atraer IED

Existen varias posiciones de si existe una relación complementaria o sustituta entre la IED y un TLC, por lo que es conveniente conocer análisis realizados de esta relación entre un país desarrollado y otro en vía de desarrollo para hacerlo comparable con el caso de Colombia y la República de Corea.

Autores como Buthe & Milner (2008) analizan cómo las instituciones de política internacional afectan los flujos de inversión en naciones en desarrollo. Su hipótesis es que cuando los gobiernos de estos países se basan en el marco de la Organización Mundial del Comercio-OMC para realizar tratados de libre comercio, se comprometen a abrir sus economías estimulando el comercio global, lo que a su vez crea un ambiente favorable para la IED. Argumentan que los TLC pueden incrementar la IED, no solo por razones económicas, si no también políticas, dado que un país que es miembro de la OMC se compromete no solo a reducir tarifas, sino también. en una forma más general, a liberar su política económica.

Por lo anterior, los gobiernos usan estos compromisos para adquirir más credibilidad, dado que volverse una economía global la convierte en más visible y atractiva para la inversión, lo cual hará que la información que provea a la comunidad internacional facilite la supervisión de los compromisos adquiridos, que pueden beneficiar a las multinacionales cuando necesiten ayuda de sus gobiernos de origen para crear presión diplomática en caso de que el gobierno anfitrión esté violando algún compromiso o ley.

Para comprobarlo se realizaron análisis de los flujos de IED recibidos por 120 países en desarrollo desde 1970 al 2000, información restringida a países que no son miembros de la OCDE con una población mayor a un millón de habitantes. Los resultados mostraron que las naciones en desarrollo con tratados de libre comercio, reciben mayores flujos de IED, con un coeficiente positivo cuando se miden flujos de comercio, lo cual sugiere que la IED y el comercio son complementarios, al menos para países en desarrollo. Esto indirectamente fundamenta las expectativas de que la IED en estas naciones es en gran medida vertical, convirtiéndose en parte de las cadenas de producción global.

En un sentido similar, la UNCTAD (2009) argumenta que una simple explicación del por qué un TLC puede estimular la IED, es que al remover barreras comerciales se afecta un determinante económico para la IED, como

es el tamaño del mercado, lo cual crea un mercado regional más grande, que a su vez va a crear nuevas dinámicas para las multinacionales y las firmas locales tales como: economías de escala, clústeres, mayor eficiencia, disminución de costos de insumos entre otros.

Los resultados del estudio de la UNCTAD muestran que el impacto de la IED es más fuerte cuando los TLC se suscriben entre una nación desarrollada y otra en desarrollo. Este impacto entre TLC e IED estimula IED interregional, dado que las multinacionales de un tercer país buscarán reorganizar sus redes, y una producción más especializada para proveer el mercado regional, así como acceder a las ventajas de las dinámicas que se crearán gracias al TLC entre las dos naciones originales, con lo cual se puede dar la IED vertical.

En un estudio patrocinado por el Banco de Desarrollo Asiático, Plummer y Cheong afirman que las multinacionales que crean que un TLC va a generar un mayor dinamismo económico se podrían ver interesadas en invertir en alguna de las naciones que ha suscrito el acuerdo. Asimismo, un TLC puede atraer inversión de una multinacional, si la casa matriz se localiza por fuera de la región cubierta por el tratado (Plummer & Cheong, 2010).

Otra forma de IED que se puede presentar se denomina intrabloque y se da cuando las reglas de origen son restrictivas, lo que incentivará a una MNC a aumentar la proporción de valor agregado en la producción de un bien dentro de los límites de un TLC. Por ejemplo, la regla de origen en automóviles que rige en el NAFTA es 62.5% de valor agregado. Entonces si, por ejemplo, una empresa coreana que hace vehículos mueve la producción de insumos intermedios de Indonesia a México, puede cumplir los requerimientos de valor agregado exigidos por el tratado y así ganar acceso libre al mercado de Estados Unidos y Canadá. Por supuesto para Corea y México esta decisión trae grandes beneficios, pero para Indonesia es una pérdida, aun siendo el país más eficiente en la producción de estos bienes intermedios. El costo de oportunidad es mayor trasladándolo a México, creando lo que se denomina “desviación de la inversión”.

Otro argumento importante del estudio, es la competitividad generada por un TLC entre las multinacionales en los países de la región, dado que para cada economía miembro, esta competitividad puede mejorar eficiencias estructurales y localización de recursos, llevando a los países miembros a especializarse en la producción de productos finales o intermedios.

Este estudio también afirma que, en términos de transferencia de tecnología, cuando el TLC y la IED se da entre un país desarrollado y otro en vía de desarrollo, este último es el que más se beneficia dado que las empresas de países desarrollados usualmente tienen tecnologías más avanzadas que las pequeñas y medianas empresas de países en vía de desarrollo, donde la transferencia de tecnología la puede facilitar directamente el TLC. Uno de los países líder en esta práctica es Japón, donde en sus acuerdos de asociación económica, por ejemplo, con Malasia e Indonesia, incluyen en los capítulos de inversión cooperación y transferencia de conocimiento y tecnología.

En el caso del TLC entre Corea y Colombia, en el Capítulo 17 del Tratado se identifican una serie de sectores económicos en los cuales la cooperación ofrece beneficios potenciales para ambos países. Por esta razón, es de suma importancia que en la etapa de negociación los gobiernos puedan establecer acciones concretas y específicas en los tratados para asegurarse que este tipo de cooperación económica se desarrolle.

Casos de éxito

De los TLC que permiten analizar la relación de un Tratado con la atracción de IED, se escogieron dos casos: el NAFTA y Europa-Irlanda.

NAFTA (North American Free Trade Agreement)

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte-TLCAN, más conocido por su sigla en inglés-NAFTA entre Canadá, Estados Unidos y México, entró en vigor en enero de 1994. De acuerdo con la UNCTAD, el impacto ha sido más fuerte en México, donde antes de ratificarse el TLC los flujos de IED alcanzaron los USD\$4 mil millones y luego de su entrada en vigor se situaron por encima de los USD\$10 mil millones (UNCTAD, 2009).

Ello fue el resultado de una combinación de factores tanto de IED horizontal como vertical, tales como: la proximidad de México al mercado estadounidense, los bajos costos laborales, el tamaño del mercado y un paquete de medidas en el TLC para estimular la IED, garantizando al inversionista compensación en el evento de pérdida de ganancias futuras por cambio de regulación, o seguridad de sus bienes en caso de expropiación, entre otras.

Asimismo, se establecieron requerimientos para las empresas, tales como exportar un porcentaje de bienes estipulados para cada sector, tener un nivel de contenido local, realizar transferencia de tecnología y algunos límites en el uso de divisas.

Canadá junto con México son los países que más aprovecharon estas medidas para desarrollar sus economías, y maximizar los beneficios obtenidos de la IED. Por ejemplo, Canadá, entre 1983 y 1992, antes del tratado la IED alcanzó los USD\$44 mil millones y posteriormente, entre 1992 y el 2002 esta cifra llegó a los USD\$202 mil millones, con un incremento del 359% (Scott, 2003).

El caso de mayor éxito de IED en un sector impulsado por un TLC, ha sido el de la industria de automóviles en México. Este tratado impulsó a las multinacionales japonesas del sector, a relocalizar sus plantas de Canadá y Estados Unidos en México con el fin de aprovechar los beneficios del tratado. En 1997, la industria automotriz de este país exportó el 80% de la producción desde empresas multinacionales en su territorio, alcanzando en el periodo enero – septiembre de 2013, exportaciones por USD\$66 mil millones aproximadamente (ProMéxico, s.f.).

Irlanda-Europa

Irlanda es uno de los países que más se ha beneficiado de la IED en Europa. Su caso es usado frecuentemente como modelo para países en desarrollo, dado que hace tres décadas, con una población cercana a los 4,2 millones de habitantes, era el país más pobre de Europa, con un desempleo rampante que alcanzó un 17% en la década de los ochenta, muy poca industria, tanto manufacturera como de servicios, poco crecimiento de su Producto Interno Bruto y bajo nivel de exportaciones. Pero en la última década, Irlanda se ha convertido en la economía con mayor IED en Europa, donde las EMN originan más del 50% de empleo en la industria manufacturera (Barry, 2006).

El gobierno irlandés hizo uso de varios mecanismos, comenzando con la apertura económica a través del primer TLC que fue el “Anglo-Irish FTA”, el cual entró a regir en 1966, para posteriormente adherir a la Comunidad Económica Europea – CEE en 1973, acompañado de un paquete de políticas públicas para atraer la IED, tales como la exención de impuesto a las

utilidades derivadas de exportaciones manufactureras, la liberalización del marco legal referente a la propiedad de compañías extranjeras, y la definición de estándares de gobierno con Europa.

Igualmente importante fue la estrategia para resaltar las ventajas competitivas del país, tales como su localización geográfica, el idioma local y el idioma inglés, un costo de mano de obra más económico comparado con otros países de Europa, y los lazos comerciales que brinda la CEE internamente y con Estados Unidos.

En 1958 la IED en Irlanda alcanzaba apenas USD\$6 millones, donde el 80% se concentraba en el sector petrolero. Una vez abrió su economía con la firma del primer TLC y la adhesión a la CEE, en 1973 los flujos de IED alcanzaron los USD\$269 millones, donde el 90% se concentraba en manufactura.

En 2007, la *International Development Ireland* listaba como principales factores de atracción para la inversión extranjera: la población joven capacitada para trabajar, importantes flujos de inversión interna, políticas gubernamentales pragmáticas e innovadoras, así como una alianza social y un enfoque de consenso para el desarrollo económico, la apertura al comercio internacional de bienes y servicios, y nuevas ideas con énfasis en la educación y la innovación tecnológica (IDI, 2007).

Ahora se procederá a analizar la IED coreana en el mundo, y los flujos de inversión y proyectos en Colombia.

La IED coreana

Desde su revolución industrial el desarrollo económico de la República de Corea se diseñó con vocación exportadora, y hoy son muchísimas las multinacionales coreanas establecidas en varios países a través de IED horizontal y vertical, la mayoría del sector manufacturero, en particular la industria automotriz, línea blanca y semiconductores.

El gobierno coreano ha proyectado la necesidad de recursos naturales y alimentos para proveer a su población y a sus industrias, y por ello una de sus estrategias es buscar estos insumos a través de la IED en países de alto potencial para dichos recursos. De acuerdo con el Banco Coreano de Impor-

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

taciones y Exportaciones, los sectores económicos donde se realizaron más flujos de inversión coreana en el extranjero entre 1980 a 2014, se aprecian en la siguiente tabla:

TABLA 43
FLUJOS DE INVERSIÓN COREANA POR SECTOR INDUSTRIAL A MARZO DE 2014

US Dollars, Millions	2014*
INDUSTRY	US\$
Agricultura, silvicultura y pesca.	1,397
Explotacion de minas y canteras	46,879
Industrias manufactureras	93,758
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	3,331
Suministro de agua; alcantarillado, gestion de desechos y actividades de	57
Construccion	6,291
Comercio al por mayor y al por menor	28,453
Transporte	3,901
Alojamiento y servicios de comida	3,189
Informacion y comunicacion	5,661
Actividades financieras y de seguros	25,062
Actividades inmobiliarias	15,135
Actividades profesionales, científicas y técnicas	17,463
Actividades administrativas y servicios de apoyo	788
Administration pública y defensa	1
Eduacion	349
Servicios sociales y los relacionados con la salud humana	205
Artes, entretenimiento y recreation	1,443
Otras actividades de servicio	683
Actividades de hogares en calidad de empleadores	1
Actividades de organizaciones y organos extraterritoriales	15
N/A	
TOTAL	254,062

Fuente: 한국수출입은행. Informacion acumulada desde 1980 dependiendo el sector, con code a marzo de 2014.

El equilibrio del TLC Colombia - Corea a través de la inversión extranjera directa

Al sector al que más recursos se han destinado es el manufacturero con USD\$93mil millones, seguido por minas y canteras. Las inversiones en manufactura se concentran en plantas de producción, especialmente en el sector automotriz y tecnológico, donde Hyundai, Kia, Samsung y LG son de las empresas más representativas.

En cuanto a minas y canteras, es clara la necesidad y el interés de recursos naturales como petróleo, carbón, níquel, entre otros, donde las empresas que más buscan invertir afuera son el grupo SK, Posco y Hanwha.

Los flujos de inversión coreana se han ubicado por regiones de la siguiente forma:

TABLA 44
FLUJOS DE INVERSIÓN COREANA POR REGIÓN A MARZO 2014

REGIÓN	US\$
Asia	110,858
Medio Oriente	4,136
Norte America	57,491
Centro y Sur América	22,819
Europa	43,970
África	3,331
Oceanía	11,458

Fuente: 한국수출입은행. Información acumulada desde 1980 dependiendo el sector. Datos con corte a Marzo de 2014.

Asia se posiciona en primer lugar, liderado por China, como el principal receptor de inversión coreana. La mayoría se concentra en textiles, prendas de vestir, tecnología, químicos, petróleo, y automotriz, donde, por ejemplo, Kia tiene dos plantas de producción. El Sureste Asiático, liderado por Vietnam, es también un gran receptor, seguido de Singapur, Indonesia, Malasia y Filipinas.

Norte América es la segunda región que localiza más IED coreana, liderado por Estados Unidos, donde, por ejemplo, Hyundai tiene operación de una planta en el estado de Alabama y Kia en Georgia.

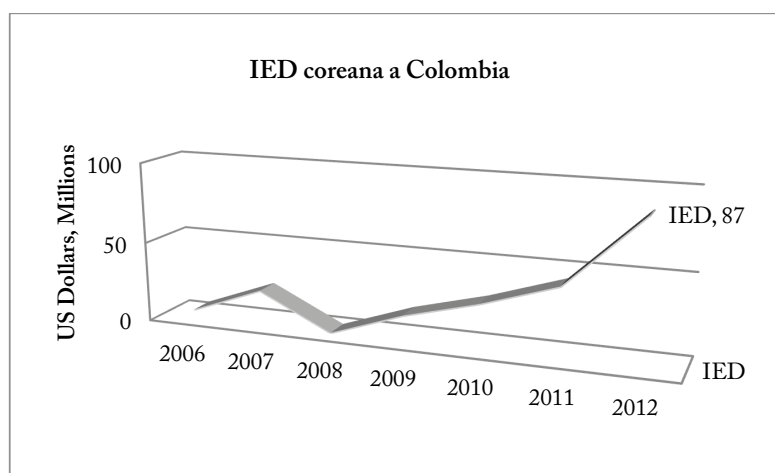
Las inversiones en Europa se han concentrado en países de Europa Central, y se buscan países que ofrezcan mejor ventaja competitiva en términos de recurso humano bien educado a menor costo, y que se encuentren conectados a los grandes mercados europeos. Tal es el caso de Samsung, que ahora tiene una planta de televisores en Eslovaquia, y LG en Polonia.

Centro y Sur América son la cuarta región de destino de las inversiones coreanas. Hay que tener en cuenta que la mayoría de multinacionales de este país cataloga a México como país norteamericano. Las inversiones en esta región se han concentrado en Brasil, Panamá y Perú.

IED coreana en Colombia

El nuevo perfil que se viene construyendo desde el año 2002 ha hecho de Colombia uno de los países más atractivos en la región para la IED, donde en 2013 estos flujos de capital superaron los USD\$16 mil millones.

FIGURA 26
EVOLUCIÓN DE LA IED COREANA EN COLOMBIA (2006-2012) EN USD.



Nota: Análisis Propios Hamkke con Información de la OECD.

Sin embargo, la inversión coreana en el país no es una de las más representativas. Según los datos correspondientes a 2013, el porcentaje de inversión coreana en Colombia no superaba el 1% del total de la inversión recibida.

De acuerdo con la OCDE, en el 2012 la inversión coreana en Colombia fue de USD\$87 millones, comparado con el 2006 que fue de USD\$5 millones. Esto refleja (guardando las proporciones) un repunte, el cual realmente aparece a partir del 2009, año en el que comienzan las negociaciones del TLC entre ambas naciones. En 2013, de acuerdo con la Embajada de Corea en Colombia, la IED fue de USD\$120 millones y hay 35 empresas coreanas instaladas en el país (Jong-youn, 2013).

El interés de los conglomerados coreanos se concentra en recursos naturales, especialmente petróleo, donde se están asociando con compañías privadas, para operar campos petroleros. Sin embargo, no solo existen iniciativas coreanas relacionadas con recursos naturales. En el 2013, la empresa LG CNS Co, filial del conglomerado LG, se asoció con otras empresas colombianas para crear la empresa Recaudo Bogotá, quienes ganaron la licitación de un contrato a 16 años para administrar el recaudo y la operación de la flota del Sistema Integrado de Transporte Público-SITP de la ciudad de Bogotá.

En el año 2012, Hyundai Engineering and Construction Co. Ltda. y Hyundai Engineering Co. Ltda. (filiales del conglomerado Hyundai Corp.), junto con una empresa española crearon el consorcio hispano-coreano “Aguas de Aburrá HHA” que se ganó la licitación para la construcción de una planta de tratamiento de aguas residuales en Bello, Antioquia.

En el año 2013 se le adjudica a la empresa coreana CCKC Co., la franquicia de Juan Valdez Café® para abrir tiendas en la República de Corea, proceso asesorado completamente por una empresa colombiana llamada Hamkke Consulting, y en marzo de 2014 se abre la primera tienda en Seúl.

Todos estos acercamientos comerciales se han dado por iniciar negociaciones de un Tratado de Libre Comercio entre ambas naciones, lo cual generó una reconexión entre Corea y Colombia, pues además del vínculo por participar en la Guerra de Corea, Colombia por su pasado no existía como destino potencial de inversión para el país asiático, y es precisamente aquí donde está la principal tarea: atraer IED coreana para mantener a Colombia en el radar de los empresarios coreanos.

Colombia en el radar empresarial coreano

Las teorías, estudios y casos de éxito analizados anteriormente, ofrecen herramientas para hacer contrapeso a los negativos en la balanza comercial colombiana con respecto a su relación comercial con Corea, a través de la atracción de inversión de este país asiático. Desde el inicio de las negociaciones del TLC se ha activado el interés hacia Colombia aumentando las inversiones en el país con respecto a años anteriores, que aun siendo muy bajas muestran una tendencia positiva.

Esta parte se concentra en el análisis de los factores necesarios para incentivar la inversión coreana en Colombia, para lo cual se debe examinar el clima de inversión en el país, qué falencias existen que puedan truncar este objetivo y qué medidas se pueden adoptar para ofrecer mejores condiciones a los inversionistas coreanos.

Clima de inversión en Colombia

Los aspectos fundamentales para atraer IED se basan en dos grandes pilares: estabilidad en los ámbitos políticos, económicos, social, y jurídico y valor del mercado, del costo de materias primas, del recurso humano e incentivos del país anfitrión.

Estabilidad política

La Constitución colombiana de 1991 establece el marco de inversión a través de la Ley 9, cuyos principales objetivos son promover la economía colombiana en el mundo con el fin de aumentar la competitividad en el mercado global, mediante el estímulo de las exportaciones, facilitar las transacciones financieras en el extranjero, estimular la IED en el país, y la creación de mecanismos de control adecuados para el seguimiento de los movimientos de capital, entre otros.

La ley 9 se interpreta y regula principalmente a través del decreto 2080 del año 2000, el cual, además crea el régimen de inversiones internacionales para la inversión extranjera en Colombia.

Los principios generales para la inversión extranjera directa son los siguientes:

Igualdad: a la inversión extranjera no se le da un trato preferencial o discriminatorio sobre la inversión interna.

Alcance: todos los sectores están abiertos a la inversión extranjera, con la excepción de la defensa, las actividades de seguridad nacional, los productos radiactivos y desechos tóxicos no producidos en el país. En el sector de la televisión se permite solo el 40% de propiedad extranjera.

Aprobación automática para la inversión: los inversores extranjeros pueden invertir sin autorización previa en todos los sectores donde se permite la inversión extranjera directa. Sin embargo, algunos sectores que se consideran estratégicos necesitan de aprobación previa a la inversión. Estos sectores son los sectores financieros, de seguros, hidrocarburos y la minería, que pueden requerir autorización previa o reconocimiento por parte de las autoridades gubernamentales, como la Superintendencia de Hacienda y el Ministerio de Minas y Energía.

Registro: los inversores extranjeros deben registrar todas las inversiones en el Banco de la República, y de acuerdo con los requisitos que el banco imponga, así como los términos que establece el decreto en su artículo ocho.

Riesgo país, político y social

En la óptica inversionista el riesgo país se refiere principalmente a la exposición a una pérdida de capital, dado que la inversión está en moneda local. Esta moneda tiene una relación directamente proporcional con factores políticos y económicos, pues está bajo el control del gobierno receptor de la IED. En Colombia el riesgo político se sigue concentrando en el conflicto con la guerrilla de las FARC y el tráfico de estupefacientes, que crean incógnitas en los empresarios coreanos al tomar la decisión de invertir, dado que su fuente primaria de información es internet, donde las noticias al ingresar la palabra “Colombia” en un buscador generalmente arroja datos negativos del país.

Otra fuente de información para los empresarios coreanos es Japón, país que referencia cómo les ha ido a los empresarios japoneses en Colombia,

qué empresas están instaladas en el país y demás información relevante. Lastimosamente, algunos empresarios japoneses han sido secuestrados y asesinados en Colombia.

Por lo anterior, el riesgo político que representa Colombia para los empresarios coreanos es alto, las empresas instaladas prácticamente están todas en Bogotá, donde se ubican no solo por ser la capital si no por la seguridad que representa que su Embajada esté localizada allí.

De acuerdo con el último reporte Global de Competitividad 2013-2014 del World Economic Forum, la corrupción es el factor más problemático que notan los empresarios para hacer negocios en Colombia, seguido de la inadecuada infraestructura del país, instituciones gubernamentales débiles, acceso a financiación y crimen (Klasu, Sala-i-Martin, & Greenhill, 2013).

En cuanto al Riesgo Social, de acuerdo con este reporte de competitividad, la calificación de Colombia baja cuando el pilar de sostenibilidad es tenido en cuenta especialmente por la inequidad en el ingreso, que se refleja en un índice de Gini que supera el 55%, y una tasa de desempleo que según el DANE se ubicó en 9,6% a 31 de diciembre de 2013.

Riesgo económico

El avance en materia económica de Colombia ha sido notorio. En los últimos años su Producto Interno Bruto ha crecido por encima del promedio mundial. El 2013 cerró con un crecimiento del 4.3%, aproximadamente USD\$369,000 millones. Asimismo, la inflación lleva varios años bajo control, ubicándose al cierre del 2013 en 1.9%, con una proyección no superior a un 3% para el 2014.

A nivel macroeconómicos los aspectos fundamentales han tenido resultados positivos gracias a las decisiones sostenibles que en esta materia se han tomado en los últimos 10 años, lo que le ha permitido al país mejorar su calificación de deuda soberana, emitida por las tres principales calificadoras de riesgo a nivel mundial.

El equilibrio del TLC Colombia - Corea a través de la inversión extranjera directa

TABLA 45
CALIFICACIÓN DEUDA SOBERANA – COLOMBIA.

Agenda	Plazo	Moneda	Calificación	Fecha
Standar & Poors	Largo	Extranjera	BBB	24-Abr-13
	Largo	Local	BBB+	5-Mar-07
Moody's	Largo	Extranjera	Baa2	28-Jul-14
Fitch	Largo	Extranjera	BBB	13-Dtc-13
	Largo	Local	BBB+	22-Jun-11

Nota: Elaborado por el autor a partir de información de Standar & Poors y Moody's Fitch, (2014).

En cuanto a la tasa de cambio, el peso colombiano experimentó un periodo de revaluación entre 2007-2013, entre otros factores, debido al boom de IED y de portafolio ingresada al país. Asimismo, la crisis financiera del 2008 obligó a muchas economías a bajar sus tasas de interés a mínimos históricos, lo que atrajo de manera significativa capitales al país. En 2014 la recuperación de la economía norteamericana, la caída en los precios de materias primas y los coletazos de la silenciosa guerra de monedas entre las potencias económicas, ha hecho que el peso alcance una devaluación que para fin de 2014 podría ser aproximadamente del 8.5%

En la última década, Colombia ha evolucionado en aspectos decisivos para la atracción de IED, su clima de inversión es positivo y se está posicionando en el radar internacional como un país emergente con potencial en el mercado latinoamericano, donde las obras de infraestructura y la demanda interna están empujando el ciclo económico del país.

Tres de los más importantes análisis de clima de inversión que todo inversionista revisa antes de la toma de decisiones, reconocidos mundialmente, y que actualizan sus informes anualmente, dan fe de los avances en clima de inversión:

Doing Business 2014: publicación del Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional que busca comparar las política pública de cada país en las áreas que afectan positiva o negativamente el fortalecimiento de los negocios (World Bank Group & CFI, 2013).

Global Competitive Index: El índice Global de Competitividad es una publicación del Foro Económico Mundial que a través de doce pilares de

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

competitividad califican y comparan los países en sus esfuerzos para mejorar estas variables y ser más competitivos a nivel mundial (Schwab, 2013).

Economic Freedom: Es una publicación de *The Heritage Foundation* en asociación con *The Wall Street Journal* donde se mide la libertad económica de un individuo para controlar su propiedad y trabajo en un país (The Heritage Foundation, 2014).

La posición de Colombia en estos análisis en sus versiones 2013-2014 se detallan en la siguiente tabla:

TABLA 46
POSICIONES DE COLOMBIA EN LOS INFORMES DE COMPETITIVIDAD 2013-2014.

Fuente / Ranking Mundial	Posición	Nº Países
Doing Business	43	183
Global Competitiveness Index	69	148
Economic Freedom	34	186

Nota: elaborado por el autor a partir de datos del Banco Mundial, el Foro Económico Mundial y *the Heritage Foundation* (2014).

El Gobierno colombiano, en su compromiso por mejorar el clima de inversión y atraer más IED, creó el Sistema de Facilitación para la Atracción de Inversión-SIFAI, cuya finalidad es identificar y centralizar la información de estos análisis internacionales, entre otros, mediante un comité técnico mixto a nivel ministerial, que permite gestionar la adopción de reformas necesarias. Esto genera confianza inversionista en que Colombia está en la búsqueda de alcanzar estándares internacionales para posicionarse en los primeros lugares en la región.

Benchmark regional

La atracción de IED se ha convertido en una competencia a nivel mundial, donde cada país enaltece sus ventajas competitivas y atractivos para las multinacionales. En Latinoamérica Colombia compite con conglomerados económicos que han empezado esta tarea mucho antes y que han desarrollado estrategias de inmersión en la economía global más agresivas. En la siguiente

El equilibrio del TLC Colombia - Corea a través de la inversión extranjera directa

tabla se muestra el *benchmark* de las principales economías de la región, a través de los indicadores del *Doing Business*.

TABLA 47
POSICIÓN EN EL DOING BUSINESS DE COLOMBIA VS PAÍSES DE LA REGIÓN 2013-2014.

INDICADORES / AÑO	Chile	Perú	Colombia	México	Brasil	Argentina
2013-2014 DB Rank	34	42	43	53	116	126
Apertura de una empresa	22	63	79	48	123	164
Manejo de permisos de construcción	101	117	24	40	130	181
Obtención de electricidad	43	79	101	133	14	80
Registro de propiedades	55	22	53	150	107	138
Obtención de crédito	55	28	73	42	109	73
Protección de los inversores	34	16	6	68	80	98
Pago de impuestos	38	73	104	118	159	153
Comercio transfronterizo	40	55	94	59	124	129
Cumplimiento de contratos	64	105	155	71	121	57
Resolución de la insolvencia	102	110	25	26	135	97

Fuente: Doing Business Report 2013/2014.

Chile está en primer lugar como el país donde hay mejores condiciones para hacer negocios, lo que contrasta con Brasil y Argentina, quienes han perdido posiciones en los últimos años. Colombia es el país donde hay mejor protección a los inversionistas, mejor manejo de permisos de construcción y mayor facilidad en resolución de la insolvencia. Pero sus mayores obstáculos se encuentran en el cumplimiento de contratos, la facilidad para el pago de impuestos y la obtención de electricidad.

El primer TLC que firmó la República de Corea en Latinoamérica fue con Chile en el 2004. Ya van 10 años y la IED de Corea en Chile, acumulada al 2013, ha sido de USD\$214 millones, donde el 74% ha sido destinado al rubro de minería, y el 7.2% al comercio (Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, 2014).

Perú ratificó su TLC con Corea en 2011 y la IED, que al 2013 ha recibido de ese país, USD\$84.9 millones (Proinversión, Gobierno del Perú, 2013). México, Argentina y Brasil no tienen TLC con Corea, sin embargo, México y

Brasil han atraído IED de ese país en el sector automotriz, con la instalación de plantas ensambladoras.

Para Colombia la competencia en atracción de IED coreana es con Chile y Perú, quienes ya tienen una ventaja en tiempo, en relación con las relaciones comerciales con Corea, especialmente Chile, aunque su falencia principal es el tamaño de mercado, precisamente donde Colombia tiene ventajas competitivas y podría hacer la diferencia.

Principales factores económicos para atracción de inversión coreana a Colombia

En esta parte se destacan tres de los principales atractivos para la inversión coreana en Colombia.

Una de las claves para el “Milagro del Río Han”, como se conoce el desarrollo económico de la República de Corea, han sido los conglomerados empresariales familiares llamados *Chaebol*, que se crearon con ayuda del gobierno y crecieron gracias a las sinergias que conformaron los surcoreanos para sacar adelante el país. Estos conglomerados son el principal objetivo para las gestiones de atracción de inversión coreana en Colombia, dado su tamaño y la diversidad de sectores económicos en los que operan. Es importante no demeritar ni perder de vista las medianas empresas que son catalogadas como tales, las que, en comparación con Colombia, estarían en una clasificación de grandes empresas.

El principal atractivo de Colombia para las empresas coreanas se centra en recursos naturales, dada la necesidad de asegurar suministro de energía, materias primas y alimento a un país como Corea, donde algunos de estos recursos tenderán a escasear en los próximos 10 años. La estrategia país en los últimos años se ha centrado en África, Europa Oriental y el Sudeste Asiático. Dada la fuerte competencia de China en una estrategia similar, en el 2008 el Gobierno coreano desarrolló una estrategia diplomática con el fin de construir un “cinturón de cooperación energética” con países latinoamericanos, para asegurar recursos naturales y diversificar el origen de estos (Kim, 2008).

El segundo atractivo son los proyectos de infraestructura en Colombia, donde el Gobierno, en su plan de desarrollo actual, así como de los últimos años, ha dado cierta prioridad a la construcción de obras de infraestructura como las vías de interconexión nacional, aeropuertos, puertos marítimos. En el caso de los gobiernos locales, desarrollo de plantas de tratamiento de agua, de generación de energía entre otros, donde las empresas coreanas tienen vasta experiencia e innovación.

El tercer atractivo del mercado latinoamericano es que Colombia tiene Tratados de Libre Comercio regionales y bilaterales con casi toda la región, un mercado de aproximadamente seiscientos millones de habitantes, donde el 66% habla el mismo idioma, y el resto, que es Brasil, habla portugués, lengua romance cercana al español con un 89% de similitud léxica (International, SIL Ethnologue, s.f.), lo que facilita la comunicación. La convergencia cultural es alta, dado que se comparten raíces, costumbres e historia que la hace una población muy similar.

Estas similitudes en lenguaje y cultura son factores importantes para las multinacionales, en la definición de sus estrategias de acceso a mercado, y Colombia tiene además la ventaja geográfica al estar ubicada en la mitad de América Central, México y Sur América, con acceso al océano Pacífico y Atlántico, aspectos que son claves en la logística para introducir los productos y servicios a los diferentes países de la región.

Triángulos dorados

Colombia y la República de Corea han incrementado significativamente sus socios comerciales a través de Tratados de Libre Comercio, como se muestra en la siguiente tabla: el título de “Triángulos Dorados” se refiere a los beneficios arancelarios que Corea puede obtener a través del TLC con Colombia en el continente americano, los cuales pueden ser rentables para las empresas coreanas que establezcan operación en el país. Colombia tiene acuerdos comerciales con 19 países del continente y Corea tan solo con tres.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

Tabla 48
TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE COREA Y COLOMBIA VIGENTES A JULIO DE 2014.

País	Colombia	Corea	Acuerdo	Vigentes Colombia	Vigentes Corea
Canadá	SI	NO	Bilateral FTA	12-Aug-11	
USA	SI	SI	Bilateral FTA	11-May-12	15-Mar-12
México	SI	NO	G-3	13-Jun-94	
Guatemala	SI	NO	Bilateral FTA	12-Nov-09	
Honduras	SI	NO	Bilateral FTA	27-Mar-10	
El Salvador	SI	NO	Bilateral FTA	1-Feb-10	
Trinidad y Tobago	SI	NO	CARICOM	1-Jan-99	
Jamaica	SI	NO	CARICOM	1-Jan-99	
Barbados	SI	NO	CARICOM	1-Jan-99	
Guyana	SI	NO	CARICOM	1-Jan-99	
Cuba	SI	NO	Bilateral FTA	10-Jul-01	
Ecuador	SI	NO	CAN	16-Oct-69	
Perú	SI	SI	CAN	16-Oct-69	1-Aug-11
Bolivia	SI	NO	CAN	16-Oct-69	
Brazil	SI	NO	CAN-MERCOSUR	20-Dec-04	
Argentina	SI	NO	CAN-MERCOSUR	21-Dec-04	
Paraguay	SI	NO	CAN-MERCOSUR	22-Dec-04	
Uruguay	SI	NO	CAN-MERCOSUR	23-Dec-04	
Chile	SI	SI	Bilateral FTA	8-May-09	1-Apr-04
Singapore	NO	SI	Bilateral FTA		2-Mar-06
India	NO	SI	CEPA		1-Jan-10
European Union	SI	SI	MULTILATERAL		1-Jul-11
Iceland	SI	SI	EFTA		1-Sep-06
Liechtenstein	SI	SI	EFTA	1-Jul-11	1-Sep-06
Norway	SI	SI	EFTA		1-Sep-06
Switzerland	SI	SI	EFTA	1-Jul-11	1-Sep-06
Brunei Darussalam	NO	SI	ASEAN		1-Sep-09
Cambodia	NO	SI	ASEAN		1-Sep-09
Indonesia	NO	SI	ASEAN		1-Sep-09
Lao Pdr	NO	SI	ASEAN		1-Sep-09
Malaysia	NO	SI	ASEAN		1-Sep-09
Myanmar	NO	SI	ASEAN		1-Sep-09
Philippines	NO	SI	ASEAN		1-Sep-09
Singapore	NO	SI	ASEAN		1-Sep-09
Thailand	NO	SI	ASEAN		1-Sep-09
Vietnam	NO	SI	ASEAN		1-Sep-09

Source: Ministry Of Foreign Affairs Korea, Ministry Of Commerce Colombia, Ministry Of Foreign Affairs Colombia.

El equilibrio del TLC Colombia - Corea a través de la inversión extranjera directa

Al analizar las exportaciones de Corea a los nueve mercados más grandes del continente americano por población, en un ejercicio sencillo se buscaron los 10 grupos arancelarios más significativos que importan desde Corea, y que coincidieran entre estos países. El resultado se detalla en la tabla 49.

TABLA 49
EXPORTACIONES COREANAS 2013.

HS	Grupo Población	Unit: Miles \$US dollar								
		USA	BRASIL	MÉXICO	COLOMBIA	ARGENTINA	CANADÁ	VENEZUELA	ECUADOR	GUATEMALA
'87	Vehículos, tractores, partes y accesorios	\$ 322,849	\$ 202,198	\$ 123,934	\$ 47,148	\$ 41,833	\$ 35,561	\$ 30,206	\$ 16,027	\$ 15,808
'84	Reactores nucleares, calderas, máquinas	\$ 13,820,456	\$ 1,203,766	\$ 2,958,910	\$ 898,451	\$ 270,750	\$ 1,898,309	\$ 11,096	\$ 367,539	\$ 85,147
'39	Plásticos y sus manufacturas	\$ 9,931,727	\$ 967,409	\$ 1,057,207	\$ 230,008	\$ 151,908	\$ 970,385	\$ 84,404	\$ 138,932	\$ 31,055
72	Fundición hierro y acero	\$ 1,341,899	\$ 434,862	\$ 427,307	\$ 126,821	\$ 137,254	\$ 143,930	\$ 31,227	\$ 87,414	\$ 26,803
'85	Máquinas aparatos y material eléctrico	\$ 1,585,185	\$ 1,035,588	\$ 335,886	\$ 63,085	\$ 45,605	\$ 176,272	\$ 26,837	\$ 26,838	\$ 30,281
'85	Máquinas aparatos y material eléctrico	\$ 14,152,921	\$ 12,992,722	\$ 2,150,695	\$ 49,486	\$ 252,272	\$ 758,173	\$ 28,801	\$ 84,517	\$ 31,820
'40	Cauchos y sus manufacturas	\$ 1,922,579	\$ 107,403	\$ 208,944	\$ 48,403	\$ 17,638	\$ 182,439	\$ 11,086	\$ 31,404	15,522
54	Filamentos sintéticos ó artificiales	\$ 1,100,833	\$ 183,478	\$ 54,802	\$ 83,235	\$ 26,418	\$ 15,403	\$ 13,260	\$ 1,873	\$ 6,457
'90	Instrumentos y aparatos de óptica	\$ 1,464,652	\$ 1,741,381	\$ 563,949	\$ 17,744	\$ 73,204	\$ 52,767	\$ 7,819	\$ 12,243	3,691
73	Manufacturas de fundición hierro y acero	\$ 2,300,128	\$ 98,345	\$ 198,445	\$ 34,779	\$ 18,070	\$ 146,993	\$ 8,926	\$ 8,190	1,904
'29	Productos químicos orgánicos	\$ 1,464,652	\$ 102,857	\$ 140,957	\$ 34,921	\$ 20,905	\$ 34,876	\$ 19,556	\$ 25,846	5,296

Fuente: análisis propios con información de Trademap.

Colombia tiene tratados comerciales con estos nueve países y Corea solo con Estados Unidos. Lo atractivo para Corea no residiría únicamente en la localización geográfica, sino en los beneficios arancelarios de estos grupos si las empresas coreanas se establecieran en Colombia para atender el mercado latinoamericano.

En la siguiente tabla se realiza un análisis de “*Ad Valorem Equivalent Tariff-AVE*” para comparar las tarifas que cobran los países a los exportadores de acuerdo con los tratados comerciales y las políticas internas. El análisis se basa en los flujos comerciales para el año 2011, basado en el perfil tarifario mundial realizado por la Organización Mundial del Comercio-OMC.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

TABLA 50
ANÁLISIS “AVE” COREA VS COLOMBIA.

Código HS	Product label	USA		MÉXICO		BRASIL		ARGENTINA		CANADÁ		VENEZUELA		ECUADOR		GUATEMALA	
		Colombia	Korea	Colombia	Korea	Colombia	Korea	Colombia	Korea	Colombia	Korea	Colombia	Korea	Colombia	Korea	Colombia	Korea
'87	Vehículos, tractores, partes y accesorios	0.00%	1.46%	25.57%	25.57%	10.97%	27.10%	5.59%	17.80%	0.00%	4.65%	0.00%	26.49%	0.00%	16.12%	0.71%	3.08%
'84	Reactores nucleares, calderas, máquinas	0.00%	0.12%	4.46%	4.46%	0.20%	11.76%	0.00%	11.70%	0.00%	0.05%	0.00%	8.38%	0.00%	2.21%	0.23%	0.08%
'39	Plásticos y sus manufacturas	0.00%	2.20%	7.78%	7.78%	0.73%	12.64%	1.48%	12.65%	0.00%	0.76%	0.00%	15.68%	0.00%	7.17%	2.36%	2.69%
72	Fundición hierro y acero	0.00%	0.09%	5.28%	5.28%	2.11%	11.28%	1.07%	10.41%	0.00%	0.00%	0.00%	8.47%	0.00%	2.32%	2.19%	2.32%
'85	Máquinas aparatos y material eléctrico	0.00%	0.06%	4.62%	4.62%	0.04%	11.00%	0.32%	11.02%	0.17%	0.16%	0.00%	10.33%	0.00%	5.52%	0.94%	2.21%
'40	Cauchos y sus manufacturas	0.00%	0.73%	10.44%	10.44%	0.09%	13.32%	1.97%	12.41%	0.00%	2.98%	0.00%	12.13%	0.00%	4.76%	0.89%	6.07%
54	Filamentos sintéticos o artificiales	0.00%	4.20%	9.34%	9.34%	6.35%	20.30%	2.85%	20.30%	0.00%	0.59%	0.00%	16.63%	0.00%	14.02%	5.05%	5.05%
'90	Instrumentos y aparatos de óptica	0.00%	0.00%	5.93%	5.93%	0.00%	10.63%	0.00%	10.99%	0.00%	0.00%	0.00%	6.85%	0.00%	11.88%	0.11%	0.34%
73	Manufacturas de fundición hierro y acero	0.00%	0.09%	5.70%	5.70%	1.71%	13.97%	0.76%	14.87%	0.00%	0.74%	0.00%	14.63%	0.00%	0.18%	2.63%	3.88%
'29	Productos químicos orgánicos	0.00%	0.90%	2.97%	2.97%	0.07%	6.38%	0.26%	5.78%	0.00%	0.06%	0.00%	5.72%	0.00%	0.00%	0.03%	0.31%

Fuente: análisis propios con infomación de Trademap.

Este análisis demuestra las ventajas competitivas en términos de “AVE” en los países objeto de análisis, exceptuando México el cual tiene la misma tarifa para Colombia y Corea en los grupos arancelarios analizados, tema que daría para otro análisis por la cantidad de beneficios que se otorgaron a México por parte de Colombia en el protocolo modificatorio del 2011, así como los que puedan surgir en el marco de la Alianza del Pacífico de la cual ambos son miembros.

En los 10 grupos arancelarios analizados, Estados Unidos, Venezuela y Ecuador conceden un 0% de “AVE” a Colombia, donde las ventajas más notables estarían en estos dos últimos países. Con Brasil y Argentina hay

una mayor favorabilidad en todos los grupos frente a Corea. Entre Canadá y Guatemala los beneficios son menores, pero igualmente existen.

Este sencillo ejercicio analiza únicamente los países más grandes por población del continente americano con 10 grupos arancelarios principales, por ende las oportunidades pueden ser aún mayores teniendo en cuenta el resto de países y más grupos arancelarios, así como subpartidas específicas.

La estrategia de Colombia con Corea debe ir enfocada a ser el *hub* para las empresas coreanas, de tal manera que supla el mercado latinoamericano e impulse a Colombia a desarrollar cadenas globales de valor. Efectivamente existirán excepciones en varias subpartidas arancelarias de los grupos analizados, por ejemplo, si el análisis se enfoca en el primer grupo arancelario, es difícil que una ensambladora de vehículos coreana se establezca en el país, dado que ya estableció sus plantas en México, país que desde el Nafta se ha especializado en esta industria, generando economías de escala y curva de aprendizaje; por esto no es casualidad que Mazda decidiera cerrar su planta en Colombia y enfocara su producción en México.

El desplazamiento de la planta de Mazda a México presenta un claro ejemplo de cómo son las motivaciones técnicas y no la reducción arancelaria per se, obtenida a través del TLC que firma el país, lo que ha llevado a que algunas empresas del sector automotriz se desplacen a otros lugares. Esta evidencia se contrapone a quienes han presentado el TLC con Corea como el futuro destructor de la industria automotriz del país. Colombia no tiene una industria automotriz competitiva y no produce, solo se ensambla partes o CKD, de las cuales una parte importante proviene de Corea.

Por lo anterior, en vez de ver amenazas se deben considerar las oportunidades, tales como enfocarse en autopartes que puedan suplir una cadena global de valor de las empresas coreanas que puedan ser exportadas a los países del continente americano, donde estas producen actualmente y sacar provecho de las ventajas competitivas anteriormente descritas.

Conclusiones

El TLC con Corea es la puerta de entrada al mercado Asia-Pacífico, dada una serie de características y dinámicas comerciales que se dan en este país

que pueden ser ampliamente beneficiosas para Colombia. Los elementos considerados en este capítulo indican que el TLC Colombia-Corea sí puede ser un elemento para atraer IED a Colombia, dado que se dan ciertas características:

En primer lugar, cuando las EMN quieren tener un mayor aprovechamiento de los factores económicos competitivos del país anfitrión en una forma vertical de IED, el comercio y la inversión son complementos, que al reducirse las barreras comerciales con el TLC, se fomentará la IED vertical, creando una relación de complementariedad.

Segundo, como una de las 20 mayores economías del mundo, Corea puede ser considerado un país desarrollado y por lo tanto, el TLC entre la República de Corea y Colombia es entre un país desarrollado y un país en desarrollo, lo cual permite augurar un impacto positivo en términos de la IED en el país en desarrollo, en este caso Colombia.

Tercero, el TLC es un medio para crear conciencia de Colombia entre las multinacionales coreanas, dado que los años de aislamiento del país, por causa de los problemas internos, lo ocultaron como un lugar atractivo para invertir.

Cuarto, el atractivo de Colombia para las empresas coreanas reside inicialmente en los recursos naturales y en los proyectos de infraestructura, esta última, área prioritaria dentro de la estrategia del Gobierno Nacional para mejorar la competitividad del país.

Quinto, Colombia tiene acuerdos comerciales regionales y bilaterales con casi todos los países latinoamericanos, lo que implica aspectos favorables para las EMN coreanas en sus objetivos de acceder a la región. El Arancel Equivalente Ad Valorem-AVE, que Colombia utiliza en su acceso a los mercados del continente americano es mejor que el de Corea, razón por la cual exportar desde Colombia cumpliendo reglas de origen, representa en una ventaja competitiva para las empresas de ese país que buscan abastecer otros mercados de Latinoamérica.

El mayor interrogante consiste en saber si los gobiernos y las EMN de ambos países tienen una noción sólida de cómo alcanzar una situación gana-gana, con el fin de impulsar los verdaderos beneficios de la IED. De acuerdo con lo analizado, los efectos de la IED en el país anfitrión obligan al gobierno colombiano a fortalecer su marco legal y establecer los controles necesarios para evitar inconvenientes tales como la corrupción, el daño ambiental y el desplazamiento de comunidades vulnerables, entre muchos otros. De otra parte, el Gobierno de

Corea debe comprometerse con Colombia a honrar los vínculos creados a raíz de la Guerra de Corea, a fin de evitar que el TLC amplíe las desigualdades sociales, genere un daño ambiental masivo, o que la cooperación se quede en una simple definición y no se traduzca en hechos concretos.

Una de las principales estrategias de las empresas multinacionales coreanas consiste en utilizar los canales diplomáticos para concretar el respaldo de ambos gobiernos y sellar los compromisos adquiridos en los proyectos de IED; se trata, principalmente, de minimizar los riesgos y obtener del gobierno coreano recursos financieros, como una línea de cooperación en el país de acogida.

Las empresas coreanas se han desarrollado de la mano del gobierno, y actualmente su estrategia para conquistar los mercados externos es negociar como un bloque país, donde el gobierno realiza dos funciones principales: lobby de alto nivel para que los proyectos se adjudiquen a Corea, y financiación a tasas muy competitivas a fin de que las EMN ejecuten el proyecto.

En algunos casos esta estrategia ha representado un obstáculo en la relación Colombia-Corea del Sur, debido a la demora en la aprobación de los proyectos y a la poca eficiencia de los canales diplomáticos para permitir la firma de acuerdos de cooperación con las compañías coreanas dispuestas a invertir en Colombia. Esto se debe, básicamente, a que los proyectos se estructuran por lo general mediante licitaciones, y en la mayoría de los casos la diplomacia no es la herramienta adecuada para lograr su aprobación. En ese sentido, si las multinacionales coreanas no promueven una herramienta alternativa para la aprobación de los proyectos las oportunidades de inversión se verán reducidas; la Embajada de Colombia y la oficina de ProColombia en Seúl deben ser las principales promotoras del cambio de en las estrategias de aprobación de los proyectos.

La jerarquía es sumamente importante para los coreanos, y el estatus diplomático les merece un gran respeto, por eso es necesario contar con un cuerpo diplomático altamente calificado, cuyos representantes entiendan la sensibilidad cultural del país, y se encarguen no solo de las relaciones internacionales y diplomáticas, sino también de asesorar a los empresarios colombianos en sus posibles negociaciones, dado que el choque cultural inicial en muchos casos es bastante fuerte, lo que puede dar como resultado elaborar juicios sesgados o tomar decisiones inapropiadas. La alta rotación en el equipo diplomático o su ausencia (como ocurrió desde octubre de 2009 hasta abril de 2011, cuando, en plena negociación del TLC, no hubo embajador en propiedad), hacen que el país genere poco interés en los sectores empresariales coreanos.

ProColombia (antes Proexport) comenzó su gestión en Seúl en septiembre del 2011 buscando mantener al país en el radar de las empresas coreanas. Sin embargo, su estrategia de promoción de la inversión debe ser diseñada y ejecutada a la medida del mercado coreano, y su función debe ir de la mano de la embajada, especialmente por el carácter jerárquico del país asiático.

El mejor escenario para que el TLC entre Colombia y Corea se constituya en el medio adecuado para atraer inversión directa al país consiste en propiciar un trabajo conjunto, a nivel del gobierno colombiano, que permita diseñar una estrategia para acceder al mercado coreano con bienes y servicios competitivos, y también con un tipo idóneo de IED a la medida de los resultados esperados.

Un ejemplo sencillo de eficiencia en el intercambio podría ser que una industria local, con potencial para formar parte de la Cadena de Valor Global de una EMN coreana, estructurara un proyecto de emprendimiento conjunto, haciendo viables los acuerdos de cooperación del TLC y, dado que sería un trabajo conjunto de las organizaciones del gobierno, buscando la solución a los posibles obstáculos directamente con la entidad a cargo.

Asimismo, es importante diseñar un cuadro de control para los proyectos a fin de que el Gobierno pueda medir los logros y las utilidades, obteniendo resultados concretos y retorno a la inversión, minimizando el riesgo actual donde, por lo general, otorga importantes recursos financieros para fortalecer empresas sin contar con una hoja de ruta clara que les permita comerciar adecuadamente sus bienes y/o servicios..

Referencias bibliográficas

- Barry, F. (2006). *FDI and Irish Economic Development*. University College Dublin School of Economics, Dublin.
- Buthe, T. y Milner, H. (2008). The Politics of Foreign Direct Investment into Developing Countries. *American Journal of Political Science*.
- IDI-International Development Ireland. (2007). *FDI Strategy for Proexport Colombia*. International Development Ireland. Dublin: International Development Ireland.

El equilibrio del TLC Colombia - Corea a través de la inversión extranjera directa

- International, SIL Ethnologue. (n.d.). *ETHNOLOGUE*. Disponible en [www.ethnologue.com], consultado el 3 de junio de 2014.
- Jong-youn, C. (2013). Embajada de Corea en Colombia. (M. o. Korea, Ed.)
- Kim, D.-K. (2008). *Korea Needs More Rational Strategy to Secure Natural Resources*. Seoul: Samsung Enomic Research Insitute.
- Klasu, S., Sala-i-Martin, X., & Greenhill, R. (2013). *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum. Switzerland: SRO-Kunding.
- MINCETUR, Gobierno del Perú. (2014). *Relaciones comerciales con Corea del Sur*. MINCETUR-OGEE-OEEI, Gobierno del Perú.
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile (2014). *Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y Corea a diez años de la entrada en vigencia del TLC*. Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile. Santiago de Chile: Dirección General de relaciones económicas internacionales.
- OCDE-Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2002). *Foreign Direct Investment for development*. Paris.
- Plummer, M. G., Cheong, D. y Hamanka, S. (2010). *Methodology for Impact assesment of Free Trade Agreements*. Manila: Asian Development Bank.
- Proexport Colombia. (2013). Invest in Colombia. Proexport Colombia, The Heritage Foundation.
- PROINVERSIÓN, Gobierno del Perú. (2013). *Saldo de Inversión extranjera directa en el Perú como aporte de capital, por país de domicilio y sector destino*. Lima: Proinversión, Dirección de Servicios al Inversionista.
- ProMéxico (n.d.). *ProMéxico*. Disponible en [www.promexico.gob.mx], consultado el 25 de junio de 2014.
- Schawab, K. (2013). *The Global Competitiveness Report 2013-2014*. Full Data. Geneva: World Economic Forum.
- Scott, R. (2003). *The High Price of Free Trade*. Economic Policy Institute.
- The heritage Foundation. (2014). *Economic Freedom Index*. The heritage Foundation.

Colombia y Corea del Sur: hacia una asociación estratégica de cooperación

UNCTAD. (2009). *The Role of International Investments Agreements in Attracting FDI to Developing Countries*. UNCTAD-United Nations Conference on Trade and Development. New York: UNCTAD Series.

Vale Columbia Center. (2009). *Handbook for Promoting Foreign Direct Investment in Medium Size, Low Budget Cities in Emerging Markets*. (C. University, Ed.) New York, United States of America: Millenium Cities Initiative and The Vale Columbia Center On Sustainable International Investment.

W.L, C. (2011). *International Business* (8th Edition). McGraw-Hill.

World Bank Group & CFI. (2013). *Doing Buisness 2014: Understanding Regulations for Small and Medium Size Enterprises*. Washington D.C.:World Bank Group.

CAPÍTULO 9

UN CASO DE COOPERACIÓN: TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO EN INNOVACIÓN EDUCATIVA COREA COLOMBIA¹

*Jeonghee Seo, Angélica del Pilar Osorio, Mónica María Zuluaga López,
Claudia María Zea Restrepo*

Introducción

El propósito de este capítulo, en el marco de la relación que ha venido construyendo Colombia con la República de Corea, es presentar la experiencia de transferencia de conocimiento a través de la implementación del proyecto “Construyendo capacidades en uso de Tecnologías de Información y Comunicación-TIC para innovar en educación”. Adicionalmente, se describe la trayectoria de Corea, uno de los países con mejor incorporación de prácticas educativas innovadoras, en el uso de TIC, y las lecciones aprendidas de esta experiencia. Igualmente se analiza el proceso de diseño e implementación del proyecto en Colombia, haciendo énfasis en las dinámicas y condiciones que, tanto en el contexto colombiano como en el coreano, favorecieron el desarrollo de este proyecto que se configura como un paso importante, tanto

1 Agradecimientos a Juliana Ramírez, Marta Isabel Tobón, Héctor Rendón y Arleth Patricia Saurith del Ministerio de Educación, al igual que a los supervisores del proyecto: Juan Carlos Bernal y Betty Jasmid Buitrago, con Merly Sulgey Gómez, Julia Rios; al equipo de la Universidad EAFIT: Roger Alonso Quirama, María del Rosario Atuesta, Juan Guillermo Lalinde, Juan Carlos Montoya, Edwin Montoya, Héctor Melo, Esteban Alarcón, Diana Romero, Angela María Sánchez, Jessica Franco y Juliana Tobón y al equipo de Keris.

para el fomento de la innovación educativa como para el mejoramiento de la calidad de la educación.

La innovación educativa con uso de nuevas tecnologías es reconocida como clave en la apuesta de los gobiernos por el mejoramiento de la calidad en la educación. Diferentes estudios y expertos sustentan la importancia de reconocer los factores que definen la innovación educativa y cómo estos pueden atenderse desde un marco de política en las regiones, a nivel institucional y desde los actores participantes en los procesos de enseñanza y aprendizaje (Johnson, Adams Becker, Estrada & Freeman, 2014).

Colombia ha realizado importantes esfuerzos dirigidos a favorecer el mejoramiento de la calidad de la educación en el país a través de la promoción de programas de orden nacional que fortalezcan prácticas educativas innovadoras. Desde el Ministerio de Educación Nacional-(MEN, el Programa Nacional de Uso de Medios y TIC², durante el periodo 2002 a 2010, y la actual consolidación del Sistema Nacional de Innovación Educativa con uso de TIC, liderado por la Oficina de Innovación Educativa con Uso de Nuevas Tecnologías del MEN, son una apuesta de gobierno que apunta al establecimiento de políticas en este campo.

Corea del Sur es reconocido internacionalmente como uno de los países con mejor incorporación de prácticas educativas innovadoras mediante el uso de Tecnologías de la Información y la Comunicación-TIC. Los resultados en pruebas internacionales por parte de sus estudiantes de educación básica y media son destacados como unos de los mejores del mundo³. Uno de los factores determinantes en el logro de estos resultados ha sido la efectiva incorporación de estas prácticas innovadoras (Keris, 2009). Desde esta experiencia, Corea se consolida como un referente mundial y un caso de interés para países que deseen mejorar su calidad educativa.

Los coreanos históricamente han otorgado gran importancia a la educación como un medio de autorrealización y de avance social. Hoy en día Corea cuenta con una de las tasas más altas de alfabetismo en el mundo y puede atribuirle el rápido crecimiento económico de las últimas seis décadas a la excelente educación de su población (KICE, 2011).

2 Tecnologías de la Información y la Comunicación.

3 Fuente: <http://www.oecd.org/pisa/keyfindings/pisa-2012-results-overview.pdf>

Adicionalmente, Corea posee un currículum nacional en el que se establecen estándares con el fin de identificar requisitos y desarrollar lineamientos desde el primer grado de primaria hasta el tercero de secundaria. Actualmente, Corea usa el currículum revisado en el 2007 y 2009, luego de un estudio periódico parcial y de una investigación a gran escala realizada en estos años.

Es así como a partir de la experiencia de Corea y del enfoque de Colombia en el fortalecimiento de su calidad educativa, se inicia la formulación del proyecto “Construyendo capacidades en uso de TIC para innovar en educación”, una iniciativa de transferencia de conocimiento que surge desde el reconocimiento de las TIC y de su impacto en el fortalecimiento de la educación como un factor de crecimiento, inclusión y prosperidad (Consejo Nacional de Política Económica y Social, 2013), así como desde la experiencia y los resultados en las pruebas internacionales del sistema educativo coreano (Keris, 2009).

La experiencia coreana

Corea es reconocido como uno de los países líderes en el uso de las TIC en la educación en la última década. Este reconocimiento es el resultado de la fuerte política del gobierno y de la cercana colaboración entre el Ministerio de Educación Coreano-MOE y la oficina regional de educación.

Políticas: Planes Maestros de TIC

Corea comenzó a aplicar las TIC en la educación con el “Plan para la enseñanza de la calculadora electrónica” en julio de 1970. A partir del acuerdo con la “Ley marco en promoción de la informatización”, todos los ministerios de gobierno están obligados a formular planes básicos en la promoción de la informatización en sus respectivas tareas y a implementar planes anuales de promoción de la informatización (Moe & Keris, 2013).

La aplicación de las TIC en la educación en Corea ha alcanzado excelentes logros desde 1996 cuando se definió que sería ejecutado el primer plan maestro de desarrollo. Este primer plan maestro, realizado entre 1996 y el año 2000, representa la fase de establecimiento de las bases. El segundo plan,

entre el 2001 y el 2005, representa la fase de disseminación y establecimiento. El tercer plan, ejecutado entre el 2006 y el 2010, constituye la fase de avance. Finalmente, el cuarto plan maestro, entre el 2011 y el 2014, crea la fase de la educación convergente a las ciencias y la tecnología. Un breve resumen de estos cuatro planes maestros se presenta en la tabla 51 (Moe & Keris, 2013, p. 23).

TABLA 51
OBJETIVOS Y ORIENTACIÓN DE LAS FASES NACIONALES DE LAS TIC EN LA EDUCACIÓN.

Fase (periodo)	Plan Maestro I (1996~2000)	Plan Maestro II (2001~2005)	Plan Maestro III (2006~2010)	Plan Maestro IV (2010~2014)
Objetivos	Desarrollo de infraestructura.	Fortalecimiento de uso de TIC.	Avance.	Convertirse en una nación impulsada por la gente.
Orientación	·Desarrollar una base estable para la implementación de las TIC en proyectos educativos. ·Desarrollo de una infraestructura de clase mundial en TIC.	·Promover el uso de TIC y disseminar la educación virtual. ·Introducir el sistema de TIC en la educación superior y en la administración educativa. ·Operar un sistema de intercambio de información centrado en Edunet.	·Apoyar el aprendizaje individual personalizado. ·Usar tecnología ubicua. ·Expandir las TIC en la educación a las áreas de educación superior y vitalicia. ·Reestructuración de Edunet basada en la Web 2.0. ·Sentar las bases para el uso de libros digitales. ·Reforzar las medidas de estándares, ética informática y derechos de autor.	·Cultivar poder blando. ·Introducir un ambiente de aprendizaje digital ·Comunicación y convergencia. ·Construir buen gobierno. ·Intercambio y apertura activa. ·Apoyar talentos de creatividad digital. ·Crear una cultura educativa basada en la comunicación y la confianza. ·Obtener un sistema educativo sostenible y avanzado.
.Informatización de la escuela primaria y secundaria.	·Lanzamiento de Edunet. ·Desarrollo de criterios para el alfabetismo informático.	·Facilitar un sistema de aprendizaje digital ·Desarrollar las habilidades de docentes y estudiantes en el uso de información.		

Un caso de cooperación: transferencia de conocimiento en innovación

Fase (periodo)	Plan Maestro I (1996~2000)	Plan Maestro II (2001~2005)	Plan Maestro III (2006~2010)	Plan Maestro IV (2010~2014)
Informatización de la educación superior y la investigación	·Lanzamiento del – Research Information Sharing Service RISS (Servicio de Intercambio de Información Investigativa). ·Discusiones sobre la construcción de campus digitales (e-campus).	·Operar un sistema de distribución global de la información investigativa. ·Construcción de campus digitales completos. ·Apoyar a la educación superior a través del aprendizaje digital.	·Reestructurar el RISS basado en Library 2.0. ·Promover la enseñanza universitaria y las actividades de aprendizaje a través del aprendizaje digital (KOCW).	·Mejorar las capacidades avanzadas en I+D. ·Expandir el número de clases públicas por universidad ·Actualizar el sistema de información de conocimiento.
Introducir las TIC en la administración educativa y sistemas financieros	·Distribución de programas de computarización del historial de los estudiantes. ·Desarrollo y distribución del Sistema de Administración de la Información de la Escuela.	·Lanzamiento del NEIS.	·Actualización NEIS ·Expansión de los sistemas de apoyo de la administración educativa.	·Lanzamiento del NEIS, Eduline y IMS de escuela de última. ·Expandir los servicios conectados con información de la administración Educativa.
Globalización		·Subsidiar computadores a países en vía de desarrollo	·Servicios de consultoría internacional en aprendizaje digital · Exportar los servicios de conocimiento de Corea.	·Mejorar las asociaciones globales en aprendizaje digital.
Actualizar los sistemas de información de la educación y la investigación	·Construir infraestructura de las TIC en la educación (un computador por docente, conexión a internet en las escuelas y distribución de equipos TIC).	· Actualizar la infraestructura (un computador por cada cinco estudiantes, salones multimedia, salones de estudio, etc.).	· Estabilización de la infraestructura (Sistema de Respuesta a Incidentes de Infracción en la Configuración, introducción de arquitectura de TI, etc.).	·Construir las bases para un servicio educativo en la nube. ·Mejorar el sistema de protección de la información.

Nota: Disertación en las TIC en la educación en Corea (Resumen), 2013.

1) Plan maestro I de TIC en la educación (1996-2000)

Esta fase sienta las bases para la informatización de la educación. Todas las escuelas y salones de clases fueron conectados a internet, se instalaron sets de PC educativos y se modernizaron los equipos de enseñanza. Aquellos servicios de información educacionales como EDUNET (www.edunet.net) fueron puestos en funcionamiento durante este periodo, mientras que varios programas de software educativos fueron desarrollados y distribuidos.

Adicionalmente, las operaciones en organizaciones gubernamentales fueron computarizadas y un sistema completo de administración de la información para las escuelas primarias y secundarias computarizó todo el trabajo administrativo de cada escuela. Esto ha llevado al actual sistema de información administrativa, conocido como Sistema Nacional de Información Educativa (NEIS – National Education Information System).

2) Plan maestro II de TIC en la educación (2001-2005)

Esta fase contribuyó al mejoramiento de la infraestructura de hardware de la informatización de la educación realizada en la fase I y mejoró la calidad de la educación pública a través de las TIC, las cuales fueron definidas como un medio fundamental y un objetivo para el desarrollo de los recursos humanos nacionales. Igualmente, el alcance de la informatización⁴ de la educación fue ampliado más allá de las escuelas primarias para incluir todos los campos educativos de las escuelas, incluida primaria y secundaria, además de escuelas de educación superior, educación vitalicia, educación de la infancia, educación especial y la educación para individuos superdotados.

3) Plan maestro III de TIC en la educación (2006-2010)

Esta fase migró hacia el aprendizaje personalizado. Con el cambio a internet inalámbrico, las políticas de informatización de la educación también cambiaron del aprendizaje digital (e-learning) al aprendizaje ubicuo (u-learning). El alcance y contenidos superaron los objetivos existentes enfocados en la calidad del mejoramiento de la educación pública, y pasaron a enfocarse en la innovación educativa a través de TIC como la Reestructuración de EDUNET y RISS

4 Concepto asociado con la incorporación de las TIC en las dinámicas educativas.

y el lanzamiento del proyecto de libros digitales. A medida que son testigos del éxito de la fase II, cada vez más países desean instituir el modelo coreano de información educativa, la cual ha provisto oportunidades de consultoría internacional y de exportaciones relacionadas con el aprendizaje digital.

4) Plan maestro IV de TIC en la educación (2010-2014)

El Ministerio de Educación-MOE y el Ministerio de Ciencia y Tecnología-MST fueron fusionados para formar el Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología-MEST, las iniciativas de informatización dentro de los campos de la educación e iniciativas de ciencia y tecnología fueron integradas conduciendo a políticas para desarrollar una sociedad orientada al estudiante y al aprendizaje digital. Esta era está caracterizada por proyectos de informatización de la educación basados en la Web 2.0, intercambio objetivo, apertura, participación y cooperación. Consecuentemente, todos los programas relevantes pusieron un énfasis especial en nutrir equipos humanos creativos.

Para este fin, la estrategia SMART Education fue implementada por el Consejo Presidencial en Estrategias de la Informatización y el MEST. El objetivo final y la visión de la estrategia SMART Education es promover los talentos humanos creativos globalmente a través de la “revolución de las aulas”, la cual se espera que innove el contenido educativo, los métodos de enseñanza, la evaluación y los ambientes educativos en sintonía con el cambio en el paradigma educativo. Con el objetivo de implementar SMART Education completamente desde 2015, la nación consideró que la prioridad más importante para el 2012 era establecer las bases institucionales para introducir los libros digitales (e-books) para la innovación del contenido educativo, el método y el ambiente, para ofrecer formación orientada a mejorar las capacidades de los docentes, para llevar a cabo una educación basada en modelo SMART Education que permitiera desarrollarlo y reforzar el sistema de uso de clases en línea.

¿Qué es SMART Education?

SMART Education es un sistema de educación diseñado para fortalecer las capacidades de los estudiantes del siglo XXI, que ofrece una solución de aprendizaje inteligente y personalizable. SMART busca ser una fuerza de cambio que innovará los sistemas de educación incluyendo el ambiente educativo, el método y la evaluación. Como sus iniciales lo indican, es autodirigido en la actitud de aprendizaje (Self-directed), motivado por el interés (Motivated), adaptativo según la aptitud y habilidad (Adaptive), enriquecido con recursos basados en mucho material de aprendizaje (Resource enriched) e integrado con tecnología a través del uso de TIC (Technology embedded) (MEST & KERIS, 2012 p.12).

Infraestructura tecnológica

La infraestructura básica se construyó de modo que los estudiantes de escuelas primarias y secundarias pudiesen usar los computadores y la red internet. La infraestructura de TIC en escuelas primarias y secundarias coreanas sufrió tres grandes cambios. En primer lugar, se distribuyeron y conectaron computadores personales PC en cada salón de clases. Luego, la conexión a internet fue mejorada con velocidades de 500 Mbps para una mejor utilización de diversos dispositivos como las plataformas multimedia y IPTV (Televisión por internet). Finalmente, el sistema de seguridad fue fortalecido para vitalizar el uso de conexiones por cable e inalámbricas en preparación para SMART Education.

En un esfuerzo por avanzar, los ambientes de aprendizaje en las aulas de las escuelas primaria y secundaria en la nación (cerca de 11.000 escuelas) fueron conectadas a internet por primera vez en el mundo a finales del año 2000, de acuerdo con lo establecido en el Plan Maestro I. Para 2013, cerca del 81,6% de las escuelas habían alcanzado velocidades de conexión de 100 Mbps o más, de modo que pudiesen usar diversos materiales en las clases (Kim et al, 2013). Adicionalmente, el ambiente educativo en general ha sido mejorado, la conexión alámbrica e inalámbrica se ha expandido, las computadoras obsoletas se han reemplazado con dispositivos en la nube y se ha aumentado la seguridad. En un esfuerzo por alcanzar un ciberespacio más seguro, la detección temprana, la respuesta a amenazas virtuales y los sistemas de control han sido mejorados notoriamente.

El Ministerio de Educación y las oficinas de educación metropolitanas y provinciales han provisto computadores, reemplazando dispositivos obsoletos, para apoyar el desarrollo de la creatividad y actividades de aprendizaje de solución de problemas con TIC. El ministerio recomienda a los docentes el uso de portátiles o tabletas para hacer uso completo de los materiales provistos y prepararse para el ambiente de enseñanza ubicua.

El promedio de estudiantes por PC es de cuatro estudiantes. Según el nivel de enseñanza, los promedios específicos son: 3,9:1 para escuelas primarias, 4,5:1 para escuelas medias y 3,4:1 para escuela secundaria. Por otro lado, el promedio de docentes por PC es de 1,3:1 (KERIS, 2013). A partir del año 2013, la conexión inalámbrica se ha establecido en cada escuela con el fin de proveer SMART Education para el año 2015.

Desarrollo y estandarización de contenidos

Desde 1998 el desarrollo y producción de contenidos se acompañó de un proceso de certificación de la calidad del contenido e-learning, bajo la dirección de un comité de evaluación compuesto por expertos de diversas áreas y de un proceso de estandarización. Estos procesos buscaban asegurar el control de calidad del e-learning y para tal fin se desarrolló un sistema de acompañamiento de expertos en control de calidad que abarca el proceso completo de e-learning desde la introducción, pasando por la planeación, el desarrollo, la operación y finalizando con la evaluación. Con el fin de establecer unos cimientos institucionales para la creación de mano de obra competente en e-learning, se puso en marcha el sistema de certificación de cualificación para ingenieros certificados en control de calidad del e-learning.

KERIS ha estado operando el Sistema de Certificación de la Calidad de Contenidos Educativos, con el fin de alcanzar altos índices de satisfacción en el consumidor al garantizar la calidad del contenido y animar a proveedores de e-learning a desarrollar contenido de alta calidad. A finales del 2013, fueron evaluados 4.295 contenidos desarrollados por el sector público y privado, universidades virtuales y centros de educación a distancia y 3.182 (74,3%) fueron certificados (Moe & KERIS, 2013). Para la estandarización, el Foro Coreano de Estandarización IMS, liderado por KERIS, ha establecido 32 tipos de estándares desde 2008 y se encarga de liderar el desarrollo de estándares colectivos y su aplicación (Moe & KERIS, 2013).

Los contenidos desarrollados son distribuidos a través de portales educativos como EDUNET (portal virtual de educación) y el sistema de aprendizaje digital en casa (e-portal).

EDUNET (www.edunet.net) fue abierto en 1996 y ha sido parte de los cimientos de la informatización nacional de la educación como mediador que conecta las políticas educativas presentes con las escuelas. Su objetivo es proveer servicios educativos generales y la información educativa ideal a través de internet. En Corea, los recursos educativos multimediales desempeñan un rol muy importante en reformar las diferentes actividades y métodos educativos.

De acuerdo con el plan de desarrollo conjunto entre el Ministerio de Educación, las oficinas de educación provincial y KERIS, desarrollaron un total de 97 tipos de materiales multimedia para cursos entre el 2000 y el 2002.

Estos desarrollos se asignaron a autores de libros de texto y a editoriales con el fin de reforzar el intercambio entre libros de texto y materiales multimedia. Esto, junto con la participación de docentes, permitió que se desarrollaran 10 áreas de cada grado desde Grado 1 a Grado 10 y se promocionaran a través de EDUNET.

Desde 2005, EDUNET ha cumplido su rol como el “Centro Nacional de Enseñanza y Aprendizaje” compartiendo y distribuyendo información educativa, mientras provee servicios individuales orientados a docentes y estudiantes a través del centro de enseñanza y aprendizaje, según las características del instituto de soporte correspondiente a cada región.

El Libro Digital comenzó en 2007 como un proyecto educativo innovador en una sociedad ubicua. Un libro de texto digital es

un libro para estudiantes que incluye los contenidos de libros de texto existentes, libros de texto complementarios, libros de tareas y ejercicios y glosarios, todos integrados con recursos multimedia como video-clips, animación y realidad virtual, y los materializa con varias funciones interactivas para que los estudiantes estudien de acuerdo a sus características y nivel académico” (MEST & KERIS, 2010).

El libro de texto digital ha jugado un papel complementario al libro físico al agregar varios materiales digitales de enseñanza y aprendizaje que mejoran las actividades de clase porque apoyan el aprendizaje autodirigido de una manera personalizada. En 2014, los libros de texto digitales pasaron el proceso de aprobación oficial como libros legales y han sido usados, en su mayoría, en las clases de Ciencias Sociales y Ciencias Naturales de 164 escuelas-laboratorio.

Para junio de 2013, cerca del 62% de todas las escuelas primarias, medias y secundarias de la nación, hacían uso activo del contenido de enseñanza y aprendizaje provisto por EDUNET y cada oficina de educación a nivel ciudad y provincia en la página principal de la página web de la escuela a través del Open Retrieval API.

Desde la segunda mitad de 2013 se ha impulsado a través del Servicio EDUNET el uso de libros de texto digitales con el fin de mejorar los servicios y expandir los servicios de currículum. Actualmente EDUNET cuenta con cerca de 1,5 millones de piezas de contenidos.

El Sistema de Aprendizaje cibernético, Cyber Home Learning System-CHLS (Sistema de Aprendizaje Digital en Casa) fue lanzado en 2004 y

ha sido impulsado con el fin de reducir los costos de la educación privada y eliminar la división educativa entre las escuelas primarias y medias. El CHLS provee a los estudiantes con contenidos de aprendizaje complementario, para ellos estudiar voluntariamente en sus hogares a través de internet. Los estudiantes que desean estudiar con CHLS pueden visitar y registrarse en el CHLS de su región. El Next Generation Learning Management System (Sistema de administración del aprendizaje de la próxima generación) conocido como LCMS o LMS, se desarrolló en el marco del CHLS entre 2008 y 2010 funcionando a nivel nacional (MEST & KERIS, 2010). El LMS ha desarrollado otros 60 tipos de contenidos, incorporando el Currículo Nacional Revisado de 2009. Este servicio cambió su nombre a “Cyber Learning” (aprendizaje virtual) ampliando el portafolio de servicios.

El contenido de Cyber Learning ha ampliado su alcance por fases en términos de escuela y grado desde su demostración en 2004. Las oficinas regionales de educación a nivel ciudad y provincia, bajo acuerdo entre ellas, codesarrollaron los contenidos hasta el año 2007, labor que luego fue transferida a institutos gubernamentales como KERIS (Korea Education and Research Information Service – Servicio de Información Coreano de Educación e Investigación) desde 2007 hasta 2014 y luego a KICE desde 2014 hasta la fecha.

Formación de docentes

El Ministerio de Educación coreano ha realizado varios proyectos para mejorar las competencias de los docentes en TIC, incluyendo avances en competencias de profesores en el uso de la información, capacitación en alfabetización TIC y en uso de las TIC en el aula, programas de formación personalizados, formación en TIC basado en la enseñanza de una área y el modelo de aprendizaje, formación para SMART Education, entre otros aspectos.

El Ministerio de Educación comenzó a desarrollar en 2001 un estándar nacional de habilidades en TIC para docentes-ISST al igual que un currículo apropiado para ellos. El estándar varía de acuerdo con el cargo de la persona en la escuela (docente, vicerrector o rector), los docentes a cargo de la infraestructura TIC deben cumplir con requisitos adicionales pues tienen

una responsabilidad clave en mantener y desplegar soluciones TIC. El ISST se dividió inicialmente en cuatro subáreas de competencias en TIC: (a) Recolección de información, (b) Análisis e interpretación de información, (c) Compartir y entregar información, (d) Aspectos éticos y de seguridad.

Luego, a través de otros proyectos investigativos de KERIS, como el “Proyecto de Modelamiento de Competencias para el docente y el estudiante del siglo XXI” (Heo, Lim, & Seo, 2011), se actualizaron las competencias para docentes y se adicionaron las siguientes sub-áreas: (a) Creatividad (b) Solución de problemas (c) Comunicación (d) Flexibilidad (e) Alfabetismo tecnológico (f) Ética (g) Pasión.

Adicionalmente, se agregaron competencias prácticas como: (a) Pericia en el contenido (b) Construcción de relaciones con los alumnos (c) Diseño y desarrollo de instrucción (d) Apoyo de la construcción del aprendizaje (e) Evaluación y reflexión (f) Construcción de redes (g) Manejo del desempeño.

El “Programa de Entrenamiento para el Desarrollo de docentes basado en competencias para SMART Education” está basado en las competencias necesarias para el docente del siglo XXI (Kim, Heo & Kim, 2012).

A partir del 2006, los programas de entrenamiento en el uso de TIC en la educación mantienen una relación muy cercana con los proyectos de TIC del Ministerio de Educación. De este modo se lanzaron en sucesión los procesos de formación en *e-Learning*, *u-Learning*, libros de texto digitales y SMART Education. En 2013, el Ministerio de Educación estableció el “Plan para el desarrollo y activación del libro de texto digital”. Para poner el Plan en funcionamiento, se creó el “Proyecto de desarrollo de competencias docentes en informatización” a través de varios subproyectos, incluyendo el “Proyecto de entrenamiento de docentes maestros”, el “Programa de formación para el uso de libros de texto digitales”, “Operación laboratorioescuela”, y “Activación de comunidades de aprendizaje”. Desde el 2013, el entrenamiento docente en el uso de TIC en la educación se ha enfocado principalmente en la SMART Education basada en el uso de libros de texto digitales.

Lecciones aprendidas de la experiencia coreana

Como se describió previamente, durante las últimas décadas el uso de TIC en la educación ha sido un tema crítico en Corea del Sur. Una infraestructura

de clase mundial, la fuerte dirección del MOE y la colaboración mutua entre la oficina de educación central y las oficinas regionales llevaron al país a estar entre los líderes mundiales en el tema. El uso de TIC en la educación en Corea ha sido diferente en cada fase en cuanto a sus objetivos y la dirección, sin embargo, todas comparten el objetivo de mejorar la calidad de la educación pública en el país de modo que el impacto de la política educativa sea extensivo y visible. Además, el enfoque sistémico y comprensivo para establecer políticas, conocidas como planes maestros, e implementar a nivel nacional han ayudado a darle una continuidad al programa y a seguir evolucionando a pesar de los cambios en el gobierno. A través de los esfuerzos continuos y sistémicos, Corea ha logrado establecer un desarrollo balanceado en recursos materiales (hardware y software), recursos humanos y recursos informativos. Además, se han institucionalizado apropiadamente leyes relevantes, gobernanza y organizaciones de apoyo.

Sin embargo, existen problemas y críticas pues se ha invertido una gran cantidad de dinero en el campo de TIC en la educación y además, la tecnología se está desarrollando a pasos agigantados y los docentes tienen que seguirle el paso. Un ejemplo de esto es que Corea tenía buena infraestructura en términos de red alámbrica de Internet, sin embargo, el número de dispositivos que usan redes inalámbricas ha aumentado y Corea se ha quedado atrás en el ambiente TIC (Itu, 2013), teniendo que invertir en actualizar su infraestructura de nuevo. Adicionalmente, algunas disfunciones relacionadas con el uso de TIC, como la adicción a la red Internet, el matoneo virtual, el crimen virtual, el jaeque, la filtración de información personal y temas de seguridad, se han convertido en temas críticos en el uso de TIC en la educación.

La tecnología en sí es neutral pero cuando se considera su uso para objetivos específicos, muestra dos caras. El MOE ha analizado las funciones positivas y negativas de la tecnología, especialmente de las tecnologías de punta, en su uso para la enseñanza y el aprendizaje y, a partir de esto, ha desarrollado guías y protocolos para apoyar las funciones positivas de la tecnología y disminuir las negativas. Cuando el MOE presentó el Quinto (V) Plan Maestro, la política de prevención de funciones negativas de la tecnología, conocida como “Refuerzo de la educación en la ética de las TIC para resolver efectos secundarios relacionados con las TIC”, fue considerada una parte fundamental del mismo.

Además, se requieren esfuerzos continuos de investigación y un acuerdo entre los gobiernos departamentales y los constituyentes para que la política

de educación se aplique en las escuelas. Para esto se tienen que resolver varios temas: (a) hacer esfuerzos continuos en modernizar las leyes e instituciones relacionadas para mejorar el uso de nuevas iniciativas; y (b) aumentar el número de contenidos y ambientes educativos de calidad obtenidos para ampliar su uso en educación.

Acercamientos entre Corea y Colombia en materia educativa⁵

En el año 2006 se inician los acercamientos entre Corea y Colombia, a partir de una serie de visitas al país latinoamericano por parte de una comisión de expertos coreanos, con el propósito de explorar la viabilidad de incorporar proyectos de transferencia de conocimiento en innovación educativa considerando la amplia experiencia en el tema desde el sistema educativo coreano.

Como resultado de la labor exploratoria realizada por dicha comisión de expertos, se da pie a la construcción de un estudio de factibilidad que formaliza los hallazgos sobre el estado del arte en el contexto colombiano en términos de innovación educativa con uso de TIC; desarrollándose una primera versión de este estudio en el año 2006 (Kipa, 2006) y una actualización del mismo en el 2009 (Keris, 2009).

Tanto la visita de la comisión de expertos coreanos como el estudio de factibilidad propician las condiciones para formalizar las intenciones de cooperación en el campo de incorporación de TIC en educación entre estos dos países, lo cual se logra a partir de la firma de un memorando de entendimiento a través del cual se busca fortalecer las relaciones de cooperación para facilitar el desarrollo en el uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación en educación (Ministerio de Educación Nacional de Colombia & Ministerio de Educación de Corea, 2007).

Los hallazgos realizados en el estudio de factibilidad permitieron identificar el requerimiento presupuestal para la ejecución de este proyecto de transferencia de conocimiento, con montos que demandan el apoyo de fuentes externas al Ministerio de Educación Nacional de Colombia-MEN. Así, un momento determinante en el desarrollo del proyecto tuvo lugar a partir del establecimiento del acuerdo de crédito (Loan Agreement) que fue firmado por el Gobierno de Corea y por el Gobierno de Colombia en el año 2010 por

5 Información recopilada a partir de (Quirama, Roger, entrevista personal. 2014, Octubre 16)

USD\$30 millones, así como la aprobación de extensión por parte del Export-Import Bank of Korea, a través del Economic Development Cooperation Fund-EDCF⁶ de Corea, hasta el 31 de Diciembre de 2015 (CONPES 3768).

Para el establecimiento de este acuerdo de crédito fueron necesarias una serie de gestiones jurídicas y administrativas que contribuyeron a abrir los procesos de cooperación entre Corea y Colombia luego de un periodo de casi 30 años, que implicaron el uso de fondos de crédito blando y fondos de cooperación, haciendo necesaria la articulación entre diferentes actores locales e internacionales para lograr la formalización de las relaciones entre los dos países.

Estos procesos tienen lugar entre los años 2007 y 2009, razón por la cual se hace necesaria la actualización del estudio de factibilidad de tal forma que se cuente con elementos vigentes en el contexto educativo colombiano y para determinar la aprobación del crédito por el Export-Import Bank of Korea, llevando a la firma y legalización de dicho acuerdo con el Ministerio de Hacienda de Colombia durante el año 2010 y los posteriores procesos de alistamiento, incluyendo la conformación del equipo humano base del proyecto, a lo largo del año 2011.

Durante el periodo inicial de formulación del proyecto, Colombia se encuentra en una apuesta importante por la dotación de infraestructura en el sector educativo, así como en el desarrollo de estrategias de uso pedagógico de las TIC, de formación docente en este ámbito y de impulso al recientemente lanzado portal educativo Colombia Aprende,⁷ atendiendo a los planes de gobierno planteados desde el MEN y en concordancia con los planes de las Secretarías de Educación regionales, brindando con ello un escenario propicio para la implementación del proyecto.

Como se describe previamente, los estudios de factibilidad realizados por entidades coreanas (KIPA, 2006 y KERIS, 2009) en colaboración con el Ministerio de Educación Nacional de Colombia, presentan la base para definir la viabilidad del desarrollo del proyecto, considerando los aspectos técnicos, operativos, administrativos y financieros del mismo. En el estudio de factibilidad del año 2009 se incluye un modelo de plan de implementa-

6 Fuente: <http://www.edcfkorea.go.kr/edcfeng/index.jsp>

7 Fuente: www.colombiaprende.edu.co

ción del proyecto siendo la pauta para las fases posteriores de diseño básico y de diseño detallado. Se establecen además los componentes del proyecto.

El alcance del proyecto se encuentra planteado desde los antecedentes formulados en documentos de base como el estudio de factibilidad realizado en el año 2009 y el CONPES 3768 de 2013. Este se concreta en los términos de referencia para la contratación del implementador coreano (Ministerio de Educación Nacional, 2013).

El alcance del proyecto es estructurado a partir de la organización de cinco componentes principales (Consejo Nacional de Política Económica y Social, 2013):

1. Infraestructura tecnológica: consiste en la dotación de Hardware y Software de cinco centros de innovación educativa regional y del Centro de Innovación Educativa Nacional.
2. Mejora y desarrollo del Portal Educativo Colombia Aprende: tiene como propósito la renovación y fortalecimiento del portal a fin de que se logre proveer servicios y contenidos educativos de alta calidad para ser accedidos por la comunidad educativa general, de manera que se permita fomentar la investigación y la innovación a través de espacios virtuales para la comunidad educativa.
3. Producción y gestión de contenidos educativos digitales: contempla la producción de 33 *courseware*,⁸ así como de directrices nacionales de producción y gestión.
4. Formación de docentes: tiene como objetivo contribuir al mejoramiento de las prácticas de aula de los educadores colombianos a través de sus competencias en el uso de las TIC, el fomento de la investigación y el desarrollo de estrategias innovadoras a través del uso y el desarrollo de contenidos educativos digitales de calidad.
5. Servicio de implementación del proyecto: corresponde al plan y a la metodología de gestión del proyecto y del equipo humano involucrado.

8 Un *courseware* está homologado al contenido de un año lectivo para un área y un grado específico

A partir de estos componentes, las metas definidas para el proyecto son:

1. Consolidar las competencias de los docentes en el uso de las TIC, formando y certificando 88 formadores (Master Teachers) y 16.000 docentes (Leader Teachers).
2. Producir 33.000 contenidos estandarizados, comprendidos en 33 courseware, de alta calidad y basados en los estándares básicos de competencias.
3. Ampliar y fortalecer los servicios del Portal Educativo Nacional “Colombia Aprende” para la comunidad educativa, desarrollando un portal educativo renovado.
4. Fortalecer la capacidad tecnológica en el sistema educativo en cinco regiones a nivel nacional a través de la adecuación e implementación de cinco Centros de Innovación Educativa Regionales-CIER en operación, un Centro de Innovación Educativa Nacional-CIEN y 50 escuelas innovadoras.

Con este proyecto, Colombia busca fortalecer sus estrategias de mejora de la calidad educativa, desarrollando un proceso de apropiación de mejores prácticas sobre incorporación de TIC en educación a partir de la experiencia coreana en este campo. Igualmente, ambas naciones apuntan al fortalecimiento de sus relaciones bilaterales, siendo para Corea una oportunidad de abrir mercados en este campo en la región latinoamericana.

Las metas definidas para el proyecto, en consonancia con el Plan Sectorial de Educación 2010-2014 y con los diferentes marcos internacionales de política e innovación educativa, plantean una apuesta tanto por la innovación de las prácticas educativas como por el fortalecimiento de la capacidad tecnológica e investigativa del país, a través del desarrollo de competencias en diferentes actores de la comunidad educativa desde procesos de transferencia del conocimiento con Corea, quienes a partir de su experiencia y desarrollo en estas áreas han contribuido en aspectos tecnológicos, metodológicos, conceptuales y humanos para el logro de los objetivos y de las metas del proyecto.

Desarrollo del Proyecto “Construyendo capacidades en uso de Tecnologías de Información y Comunicación-TIC para innovar en educación”

La puesta en marcha del proyecto, una vez establecida su viabilidad financiera, tiene como reto la conformación de los equipos estratégicos requeridos, representando una de las tareas de mayor relevancia para su inicio: la selección y adjudicación del implementador coreano, la contratación del consultor coreano, la conformación de las alianzas regionales para la operación de los Centros de Innovación Educativa Regionales y la conformación de la Unidad Ejecutora del Proyecto. De este modo, son llevados a cabo los procesos públicos de selección, contratación y conformación de convenios a que se diera lugar, entre los diferentes actores a partir del año 2011, de acuerdo con el marco jurídico del Ministerio de Educación de Colombia para el caso de los actores locales y de la normatividad colombiana y coreana para el caso de los actores coreanos.

Una vez legalizado el acuerdo de crédito y realizada la selección y adjudicación de las cinco alianzas regionales a través de la conformación de convenios interadministrativos con el Ministerio de Educación Nacional, fueron llevadas a cabo las tres fases planteadas para el proyecto (KERIS, 2012): Diseño básico y preparación para la selección de la firma implementadora coreana, evaluación y selección de la firma implementadora y la instalación e implementación de los Centros.

Las actividades desarrolladas en el marco del proyecto ponen en evidencia el esfuerzo realizado en las dimensiones académica, técnica y administrativa, donde la articulación de actores locales y la experiencia coreana, en conjunto con el conocimiento regional, han posibilitado avanzar de manera significativa en cada uno de los componentes definidos, contribuyendo en el logro de las metas propuestas por el proyecto donde el esfuerzo y el trabajo de los diferentes actores han sido fundamentales.

Características de la transferencia y el intercambio del conocimiento en el proyecto “Construyendo capacidades en uso de Tecnologías de Información y Comunicación-TIC para innovar en educación”

Como se describe anteriormente, la transferencia e intercambio del conocimiento en este proyecto ha sido gradual y sistémica. El MEN de Colombia se ha preparado muy bien para comenzar este proyecto en términos de organización de recursos humanos y planeación de proyectos. La transferencia e intercambio del conocimiento en el proyecto “ICT education capability building in Colombia” se caracteriza por la organización efectiva de equipos como fuerza motora; un proceso gradual y por pasos como despliegue sistemático; y una conexión e integración de componentes como el nuevo proyecto de acercamiento.

Organización efectiva de equipos

Para el proyecto, el Ministerio de Educación de Colombia definió desde el inicio una organización para la gestión del proyecto y un protocolo de comunicación entre el Ministerio y el implementador.

Uno de los aspectos más efectivos en la organización del proyecto fue que el Ministerio de Educación de Colombia dispuso de un grupo de expertos técnicos y un equipo de apoyo administrativo y financiero. Específicamente, el grupo de expertos técnicos está compuesto por profesionales colombianos altamente calificados en el campo de infraestructura, portales virtuales, desarrollo de contenidos y formación de docentes. De este modo, la transferencia y el intercambio del conocimiento entre los consultores coreanos y los expertos colombianos en la etapa de planeación fue muy positiva y productiva.

Para un proyecto de esta envergadura, con múltiples componentes interdependientes e interconectados orgánicamente, es esencial tener una estructura organizacional eficiente para la transferencia y el intercambio del conocimiento, sin mencionar las competencias de gestión para administrar efectivamente dicha organización.

Un proceso gradual y por pasos

A través de este proyecto, el número de temas y regiones afectadas por el programa de transferencia e intercambio del conocimiento está diseñado para aumentar gradualmente. En términos de temas, los consultores coreanos de KERIS trabajaron inicialmente con expertos de algunos grupos del Ministerio para definir un plan detallado del proyecto y luego, de acuerdo con dicho plan, los expertos coreanos de parte del proveedor trabajaron con sus contrapartes colombianas para analizar, diseñar y desarrollar los detalles del proyecto y transmitir, finalmente, los resultados a los expertos regionales.

En su mayoría, el proceso de transferencia e intercambio del conocimiento que inició con cinco consultores coreanos ha influenciado a decenas de expertos colombianos en el MEN y luego, a través de otro paso del programa, el efecto se expandió a cientos de expertos colombianos. Finalmente, cuando el proyecto termine, habrá decenas o cientos de miles de expertos colombianos influenciados por este proceso y con el nivel deseado de conocimiento y aptitudes. El efecto de este programa continuará siempre y cuando la formación de docentes continúe y los contenidos desarrollados a través del proyecto sean utilizados en Colombia Aprende.

Conexión e integración entre componentes

Este proyecto fue analizado y diseñado de tal manera que los cuatro componentes independientes se conectaran orgánicamente y se integraran en un todo. El conocimiento que Corea adquirió de sus años de implementación de proyectos de TIC en educación, incluyendo los cuatro componentes mencionados anteriormente, se convirtieron en la base de este proyecto. Cabe notar que al reforzar relaciones e interacciones entre los componentes, se crearon diseños mejorados y se ha puesto en marcha una implementación más coordinada.

Aunque el proyecto en sí fue iniciado basándose en la experiencia y mejores prácticas de Corea, es importante anotar que en Corea los resultados adquiridos a través de programas de este tipo tomaron varios años en conseguirse y este proyecto fue diseñado para alcanzar resultados en solo 15 meses.

Es por esto que el modelo de integración adoptado en este proyecto, para otorgar relaciones orgánicas a componentes independientes con el fin de lograr resultados óptimos en un periodo de tiempo muy corto, vale la pena reconocerlo como un modelo más progresivo y pragmático.

Adicionalmente, se debe reconocer la dedicación de Ministerio de Educación para organizar, operar y mantener una organización administrativa que integra y consolida cada componente. Así pues, este modelo es único en su clase y es ideal para países que buscan tener los mismos resultados y el mismo impacto que obtuvo Colombia.

Retos para el fortalecimiento de las relaciones entre los dos países con miras a la mejora de la calidad educativa en Colombia

En el compromiso de los diferentes actores que hacen parte del sistema educativo colombiano con la calidad de la educación, se han establecido varias líneas de trabajo estratégico que sitúan dentro de sus referentes la revisión de los sistemas educativos reconocidos por su alta calidad, entre ellos el sistema coreano. De allí el valor que representa para un país como Colombia mantener y fortalecer relaciones de intercambio con este país, de manera que se cuente de primera mano con el conocimiento de las mejores experiencias orientadas a la mejora de la calidad educativa.

La pregunta sobre hacia dónde deben ser orientados los esfuerzos encaminados a mejorar la calidad de la educación ha sido abordada por diferentes estudios. Algunos de estos muestran que un factor común para dar el gran salto hacia la calidad se encuentra en la excelencia de los maestros que hacen parte del sistema. En este contexto, el estudio de la Fundación Compartir (2014) identifica seis dimensiones en el marco de referencia internacional para el logro de la calidad educativa, dentro de las que se ubican la evaluación para el mejoramiento continuo y la formación en servicio de los docentes. En este mismo estudio se afirma que se cuenta con evidencia empírica a nivel internacional sobre el impacto de innovaciones y proyectos a pequeña escala para mejorar el desempeño docente y de estudiantes. Otros de los factores identificados como asociados a la calidad corresponden al currículo, el material de aprendizaje, la organización escolar y el liderazgo de los rectores, siendo

importante considerarlos en la implementación de estrategias que busquen tener un impacto en la calidad educativa.

El desarrollo de un proyecto de transferencia de conocimiento como el llevado a cabo para la implementación de los cinco centros de innovación educativa, es resultado de un intercambio de buenas prácticas entre diferentes entidades así como de la cooperación entre los diferentes gobiernos. De modo tal que la continuidad de este tipo de procesos resulta ser una puerta importante para el desarrollo de otras iniciativas que logren generar valor académico, técnico y pedagógico para el país.

La identificación de factores de éxito en el proyecto “Construyendo capacidades en uso de TIC para innovar en educación” permite sustentar cuáles pueden ser los pasos siguientes en la cooperación entre Colombia y Corea con miras a contribuir en los procesos de mejora de la calidad de la educación colombiana. En este sentido, se proponen un conjunto de acciones que dan continuidad a los procesos de transferencia de conocimiento, a partir de un amplio campo de posibilidades de intercambio cultural, construcción de políticas educativas para la innovación, fomento a la innovación en las prácticas pedagógicas, formación docente y producción y uso de contenidos educativos digitales, como aspectos clave en la vía de trabajar por un mismo objetivo de la mano de un país como Corea.

Promover y afianzar el intercambio cultural entre Corea y Colombia: la experiencia del proyecto ha permitido identificar distintas posturas frente a valores como la creatividad, la disciplina, el trabajo en equipo y el lugar de la educación, tanto en la cultura coreana como en la colombiana. Se percibe como factor transversal a la experiencia exitosa de innovación educativa en Corea el alto valor social que representa la educación en su cultura y cómo esto demarca de manera profunda la forma en que la comunidad percibe su relación con la escuela, el docente, el desarrollo profesional y el conocimiento en general. En el contexto colombiano se identifican la capacidad creativa, el interés por conocer y apropiarse de experiencias exitosas y el entusiasmo por emprender nuevas prácticas, como valores que soportan su creciente proceso de innovación educativa. Promover y afianzar el intercambio cultural entre Corea y Colombia puede favorecer el desarrollo de estos valores en ambas culturas, a su vez que fortalece la sensibilización sobre las semejanzas y diferencias que determinan los estilos de trabajo en futuros proyectos entre ambos países.

Fomentar el intercambio entre docentes coreanos y colombianos para innovar en las prácticas pedagógicas: innovar en las prácticas pedagógicas implica una apertura al cambio, así como la disposición para hacer uso de diferentes recursos para mejorar, enriquecer o transformar la práctica y para lograr los objetivos que se proponen en ella. Uno de los componentes de la práctica pedagógica corresponde al trabajo en torno a la construcción de saberes y a la generación de aprendizajes en los estudiantes en diferentes ambientes; aspectos donde la experiencia coreana, especialmente en lo que se refiere a la innovación docente-escolar para el fortalecimiento interno de la educación pública es un referente (KERIS, 2011), de allí el valor de promover escenarios donde tanto docentes colombianos como coreanos puedan intercambiar experiencias.

Construcción de Políticas en Innovación Educativa: un elemento clave en la mejora de la calidad educativa es la construcción de políticas relacionadas con la innovación y el uso educativo de las TIC, donde Corea cuenta con una amplia trayectoria, siendo un campo importante sobre el que es necesario que Colombia siga avanzando. Para ello el fortalecimiento del Centro de Innovación Educativa Nacional-CIEN, así como el trabajo conjunto con países que han avanzado en este sentido es esencial, generando así condiciones que favorezcan la puesta en marcha de diferentes iniciativas orientadas a la innovación con el uso de las TIC en el orden nacional y regional.

Fomentar procesos de investigación entre instituciones coreanas y colombianas sobre prácticas educativas innovadoras con uso de TIC: a partir de la implementación del proyecto se ha configurado un entorno propicio para el fomento al trabajo académico entre instituciones educativas coreanas y colombianas sobre temáticas relacionadas con innovación educativa con uso de TIC. La importancia de establecer un marco investigativo alrededor de este tema radica en poder afianzar los procesos de transferencia de conocimiento desde enfoques académicos formales, además de posibilitar la observación y análisis riguroso de resultados de otros proyectos de innovación educativa que sean formulados a nivel institucional, regional y nacional, contando con la experiencia de instituciones educativas coreanas y con la creciente conformación de líneas de investigación en el tema desde instituciones educativas colombianas.

Promover el uso de recursos educativos abiertos: uno de los resultados del proyecto es la oferta de 33.000 nuevos recursos educativos digitales de carácter abierto, representados en distintos formatos aptos para ser desplegados en el

escenario escolar, disponibles para toda la comunidad educativa y diseñados para atender necesidades específicas en el marco de los Estándares Básicos de Competencias para las áreas de Lenguaje, Matemáticas y Ciencias Naturales.⁹ El uso de estos contenidos a través de prácticas educativas abiertas es el siguiente paso y donde realmente esta oferta cobra valor y un real impacto, a través de estrategias generadas desde el orden nacional que orienten las acciones a nivel regional, institucional y de la comunidad en general, donde la experiencia coreana puede contribuir significativamente en esta vía.

Mejora de la formación de maestros en el uso de las TIC: dentro de las metas del proyecto se encuentra la formación de 16.000 docentes en uso y producción de recursos digitales, lo que permitirá avanzar hacia el fortalecimiento de las competencias TIC, en el desarrollo profesional de los docentes y contribuir en la generación de prácticas pedagógicas innovadoras en donde confluyen varias dimensiones, incluida la dimensión curricular y la tecnológica. En este ámbito de la formación de docentes y de la incorporación de las TIC en las prácticas pedagógicas para innovar, Corea del Sur ha demostrado una amplia trayectoria, por esto reconocer las buenas prácticas así como las lecciones aprendidas de este país en este aspecto, representa un valor importante para el avance de Colombia en términos del uso pedagógico de las TIC para la innovación educativa, donde la inclusión del concepto de SMART educación le ha permitido a este país avanzar hacia un sistema de educación personalizado, orientado hacia el futuro abarcando la ampliación del tiempo, espacio, materiales y formas de estudio, traspasando los límites del estudio tradicional en el aula (KERIS, 2011).

Producción de contenidos en otras áreas del conocimiento y para otros niveles educativos: desde el proyecto se han generado una serie de documentos de referencia que definen de manera sistémica los procesos de producción y gestión de contenidos, con lo cual se busca promover el aseguramiento de la calidad de la producción y de la gestión a través de su estandarización. Igualmente, los CIER se encuentran dotados con las condiciones técnicas, tanto en infraestructura física como en capacidad del recurso humano, para dar continuidad a procesos de producción de contenidos a partir de una disponibilidad presupuestal acorde. En este sentido, las condiciones están dadas para expandir el alcance de la producción realizada en el marco del proyecto hacia otras áreas del conocimiento y otros niveles educativos, teniendo como

9 Fuente: <http://www.mineduacion.gov.co/cvn/1665/article-116042.html>

referente la experiencia y el apoyo de Corea, de tal forma que puedan también extenderse las posibilidades de uso y apropiación por parte de nuevos públicos objetivo que hacen parte de la comunidad educativa.

Definición de estrategias de evaluación con el uso de las TIC en la educación: uno de los ámbitos que hacen parte del debate actual sobre la mejora de la calidad es la evaluación, donde se ha identificado la necesidad de contar con herramientas y sistemas adecuados, eficientes y pertinentes que apoyen las dinámicas evaluativas. Desde Corea del Sur cuenta con servicios como el NEIS (National Education Information Service) así como de sistemas de evaluación de capacidad y desarrollo docente (KERIS, 2011) que han sido implementados para los procesos de evaluación, medición y seguimiento que son un referente importante para el caso colombiano.

Creación y mejora de Comunidades de Aprendizaje: la conformación de redes y comunidades no es un aspecto nuevo en el contexto educativo colombiano, sin embargo avanzar en la generación y consolidación de comunidades sostenibles que permitan el intercambio de experiencias y de saberes orientados al aprendizaje auténtico para el siglo XXI en los estudiantes (Horizon, 2014) es uno de los retos a los que se enfrenta la educación en los diferentes niveles; para el avance en este sentido es necesario el fortalecimiento pedagógico, tecnológico y comunicativo de los diferentes actores ámbito donde Corea del Sur cuenta con desarrollos importantes que pueden contribuir de manera significativa.

Referencias bibliográficas

- Consejo Nacional de Política Económica y Social, República de Colombia, Departamento Nacional de Planeación. (2013). *Importancia estratégica del proyecto de inversión: Crédito de transferencia de tecnología para producción y distribución de contenidos en educación básica y superior en Colombia*.
- Fundación Compartir. (2014). *Tras la excelencia docente: Cómo mejorar la calidad de la educación para todos los colombianos*. Bogotá. Disponible en [<http://www.eduteka.org/pdfdir/Tras-la-excelencia-docente-completo.pdf>], consultado el 2 de febrero de 2015.
- Gilbert M; Cordey H. (1996). *Understanding the process of knowledge transfer to achieve success technological innovation*. Technovation, 16 (6). Great Britain.

- Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations accros Nations*. California, Estados Unidos: Sage Publications, Inc.
- ITU. (2013). Measuring the information society 2013, International telecommunication Unit.
- Johnson, L., Adams Becker, S., Estrada, V., and Freeman, A. (2014). *NMC Horizon Report: 2014 K-12 Edition*. Austin, Texas: The New Media Consortium.
- KERIS. (2009). *Colombia Feasibility Study Report*.
- KERIS. (2011). *Libro blanco de informatización de la educación. Adaptando la Educación a la Era de la Información*.
- KERIS. (2013). 2013' Measuring the level of ICT in Education of primary and secondary schools of Korea. KERIS.
- KICE. (2013). Education in Korea. KICE.
- KIPA. (2006). *Colombia Feasibility Study Report*.
- Malhotra, Yogesh. (2002). *Finding effective ways to let people talk and listen to one another*. Recuperado de <http://km.brint.com/CBK/WorkingKnowledge5.pdf>
- MEST & KERIS. (2010). 2010 White paper on ICT in education (summary) Korea.
- Ministerio de Educación Nacional de Colombia. (2013). *Section VI. Technical Requirements (including Implementation Schedule)*. Disponible en [http://www.mineducacion.gov.co/1621/articles-329401_archivo_pdf_Technical_Requirements_Octubre2013.pdf], consultado el 5 de febrero de 2015.
- Ministerio de Educación Nacional de Colombia & Ministerio de Educación Nacional de Corea. (2007). *Memorando de Entendimiento para el periodo 2007-2008 entre el Ministerio de Educación y Desarrollo de Recursos Humanos, República de Corea y el Ministerio de Educación, República de Colombia*.
- Tobón Juliana. (2014) *Análisis cultural de Colombia y Corea del Sur en el proyecto "Construyendo Capacidades en Uso de TIC para Innovar en Educación"*. Universidad EAFIT.

LOS AUTORES

Jong-Youn Choo. Licenciado en Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Seúl en Corea. En 1983 ingresó al Ministerio de Relaciones Exteriores, donde se desempeñó como segundo secretario de la Embajada de Corea en los Estados Unidos Mexicanos, primer secretario ante el Reino de Suecia, primer secretario de la Misión de Corea ante la Unión Europea, primer secretario de la Embajada de Corea en el Reino de Bélgica, Director de la División de América Central y Caribe del Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio. Fue Consejero de la Misión Permanente de Corea ante las Naciones Unidas en Nueva York. En 2004 fue nombrado ministro consejero en la Embajada de Corea en la República Argentina. En marzo de 2008 trabajó en la Comisión de Servicios en la Secretaría de la Asamblea Nacional. En 2010 fue nombrado director general para Asuntos de América Latina y el Caribe-MOFAT y en 2011 fue designado embajador extraordinario y plenipotenciario ante la República de Colombia. El 14 de noviembre de 2014 presentó sus Cartas Credenciales ante el Gobierno de la República Argentina como embajador extraordinario y plenipotenciario de la República de Corea.

Natalia Ruiz Morato. Doctora en Derecho de la Universidad Nacional de Colombia y Master en Desarrollo Internacional de Korea University. Docente Investigadora de Universidad de la Salle y consultora en temas de desarrollo para instituciones privadas y públicas en Colombia. Es integrante del grupo de investigación Constitucionalismo Científico grupo A1 de Colciencias, integrante del KISN-Korea International Studies Network, y pasante de investigación doctoral en Korea University. Ha realizado varias publicaciones especializadas en revistas científicas y libros de investigación sobre temáticas del desarrollo de la Región del Este de Asia, justicia global y Derecho al Desarrollo.

Benjamín Creuzfeldt. Sinólogo, obtuvo su maestría de SOAS (*School of Oriental and African Studies*), en la Universidad de Londres. Durante varios años trabajó como experto en arte chino y subastador para la casa de subastas *Christie's* en Londres. Lleva más de veinticinco años estudiando y trabajando en o con China, y ha sido cofundador y gerente de múltiples proyectos y empresas *start-up*. Es candidato a doctorado en estudios políticos de la Universidad Externado de Colombia, trabajando el tema de la política exterior de la República Popular China hacia América Latina. Es autor de varios artículos y capítulos de libros y editor del libro “China en América Latina: reflexiones sobre las relaciones transpacíficas”, publicado en diciembre de 2012. Actualmente es profesor asociado para Asia Pacífico y estudios de China contemporánea del CESA.

Edgar Vieira Posada. Economista de la Universidad de Medellín, con especialización en Desarrollo Económico en el IRFED de París, Francia; Maestría en Relaciones Internacionales en la Universidad Javeriana de Bogotá y Doctorado en Estudios Latinoamericanos de la Universidad de París III Sorbona Nueva. Experiencia profesional en el Instituto Colombiano de Comercio Exterior –INCOMEX (hoy Ministerio) y el Fondo de Promoción de Exportaciones –PROEXPO (Hoy Proexport y Bancoldex); en la Unión de Bananeros de Urabá – UNIBAN y el Consejo Colombiano de Usuarios del Transporte – CUTMA; en la Junta del Acuerdo de Cartagena (hoy Secretaría General de la CAN) en Lima – Perú y en la Oficina de Consultoría de Araujo Ibarra & Asociados en Caracas, Venezuela. Profesor de programas de posgrado en varias universidades del país. Diez años en la Universidad Javeriana y desde septiembre de 2010, profesor titular del Colegio de Estudios Superiores de Administración – CESA, donde coordina el Centro de Estudios sobre Globalización e Integración – CEGLI. Es autor de cuatro libros sobre temas de integración y globalización y editor de seis libros, así como capítulos de libros y artículos.

Camilo Pérez Restrepo. Máster en Política Públicas (MPP) con énfasis en política y análisis económico de la Universidad Nacional de Singapur-Lee Kuan Yew School of Public Policy, así como Negociador Internacional y Especialista en Estudios Políticos de la Universidad EAFIT. Profesor en el área de Negocios Internacionales y Relaciones Internacionales en la Universidad EAFIT y coor-

dinador académico encargado del Centro de Estudios Asia Pacífico de la misma Universidad. Se ha desempeñado como asesor del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) y como investigador en áreas relacionadas con comercio, inversión, integración económica y cooperación entre Asia y América Latina. Experiencia como consultor para el sector público y privado en Colombia. Ha participado en proyectos con entidades como el Ministerio de Relaciones Exteriores, y servido como consultor para diversas empresas del sector privado. Hace parte del Global Public Policy Network (GPPN).

Adriana Roldán Pérez. Actualmente es candidata a PHD de la Universidad de Waseda en Tokio-Japón, Máster en Relaciones Internacionales de la Universidad de Waseda. Especialista en Estudios Políticos con énfasis en Geopolítica de la Universidad EAFIT. Negociadora internacional de la Universidad EAFIT y la Escuela Superior de Comercio en Montpellier, Francia. Ha tenido experiencia en el área comercial y mercadeo internacional en empresas como Renault (Francia), Pinel Intimo y Locería Colombiana (Organización Corona). Se ha desempeñado como docente, investigadora y consultora de la Universidad EAFIT en diferentes cursos de relaciones internacionales con investigaciones y publicaciones enfocadas en esquemas de integración en Asia Pacífico y análisis comparativos entre Asia y América Latina; y liderando proyectos de consultoría sobre ambas regiones en el sector público y privado. Es miembro fundadora de la Asociación de Estudios Coreanos en Colombia, coordinadora académica y consultora del Centro de Estudios Asia Pacífico de la Universidad EAFIT.

Javier Gamboa. Abogado de la Universidad de los Andes. Master en Derecho de Propiedad Intelectual (LL.M) de Murdoch University (Australia). Actualmente, es jefe negociador Internacional del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y como tal jefe del equipo negociador de Colombia en las negociaciones de los TLC con Corea, Turquía, Costa Rica, Israel, Panamá y Japón. Ha sido Viceministro técnico del Ministerio de la Protección Social, Vicepresidente ejecutivo del Consejo Privado de Competitividad, jefe de asuntos legales internacionales del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, jefe jurídico de las negociaciones de tratados de libre comercio-TLC con Estados Unidos (fase final) y con Chile. Coordinador del equipo negociador del TLC entre Colombia y Estados Unidos en materia de propiedad

intelectual, asesor de la Dirección de Inversión Extranjera y Servicios del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Ha sido profesor de cátedra de teoría y práctica de la política comercial y de propiedad intelectual en los negocios internacionales de la Universidad de Los Andes.

María Saldarriaga. Profesional en Gobierno y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia. Especialista en economía de la Pontificia Universidad Javeriana. Actualmente becaria del Banco Mundial y candidata a Master en Gerencia del Desarrollo del London School of Economics and Political Science (Reino Unido). Fue asesora para la coordinación del equipo negociador colombiano de tratados de libre comercio-TLC durante los procesos adelantados con Corea del Sur, Turquía, Costa Rica, Panamá, Israel y Japón. Previamente se desempeñó como asesora de la Dirección de Mipymes del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en el área de desarrollo empresarial y tecnológico para pequeñas y medianas empresas.

Alma Sofía Castro Lara. Master en Ciencias Políticas de la Universidad de los Andes. Especialista en Finanzas de la Universidad EAFIT y negociadora internacional de la misma universidad. Se ha desempeñado como asistente de investigación en la Universidad de los Andes. Actualmente es asistente de investigación del Centro de Estudios Asia Pacífico de la Universidad EAFIT, en donde participa en proyectos de investigación, publicaciones y consultorías en temas relacionados con los esquemas de integración en Asia Pacífico y las relaciones birregionales entre el Asia Pacífico y América Latina; asimismo, se desempeña como editora de la Revista Digital Mundo Asia Pacífico.

Nazly Múnera Montoya. Economista y candidata a magister en Gerencia de Proyectos de la Universidad EAFIT. Docente de cátedra del Instituto Tecnológico Metropolitano-ITM, asociada a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la misma institución. Se ha desempeñado como asistente de investigación del Centro de Estudios Asia Pacífico, y de la Escuela de Economía y Finanzas de la Universidad EAFIT.

Miguel Ángel Carrillo Naranjo. MBA en SKKU en Seúl, Corea. Finanzas y Comercio Exterior de la Universidad Sergio Arboleda. Experiencia Profesional en Banca de Inversión, además de diseñar y gerenciar una gran variedad de proyectos para instituciones, tales como el PNUD (Plan de las Naciones Unidas para el Desarrollo) –Secretaría de Tránsito de Bogotá, Área Metropolitana del Valle de Aburrá, así como consultor en gestión integral de negocios e internacionalización en varias PYMES del país. Actualmente es director ejecutivo y socio fundador de Hamkke, firma de consultoría especializada en diseñar las estrategias para cerrar las brechas que se crean en los negocios globales, especialmente en la Cuenca del Pacífico, creando ecosistemas de negocios tanto para la empresa privada, como para los proyectos del sector público y ONGs, los cuales les permiten alcanzar con éxito los objetivos trazados. Sus especialidades se enfocan en la gestión integral de negocios, finanzas corporativas, fusiones y adquisiciones, planeación estratégica, cadenas globales de valor y un profundo conocimiento del Nordeste Asiático.

Jeonghee Seo. Su respaldo académico es educación científica y obtuvo su título doctoral de la Universidad Nacional de Seúl. Investigadora asociada de la Sección de Cooperación Global y Consultoría del Servicio Coreano de Educación e Información para la Investigación. Ha trabajado para KERIS en el campo de TIC en educación, especialmente en el Plan Maestro de Desarrollo de TIC para la educación primaria y secundaria en Corea, Desarrollo de modelos de aprendizaje y enseñanza para integrar las TIC a la educación K-12, y desarrollo de TIC utilizando programas de entrenamiento para profesores. Ha participado en iniciativas de investigación para la innovación y la educación como el Proyecto Aprendices del Milenio de la OCDE, investigación sobre el modelo *u-learning* y el ambiente *u-learning*, y en el proyecto Aprendizaje y Enseñanza del siglo XXI. Actualmente trabaja con el Ministerio de Educación de Colombia como consultora e inspectora de implementación del proyecto “Construyendo capacidades en uso de TIC para innovar en la educación colombiana”.

Claudia María Zea Restrepo. Ingeniera de Sistemas de la Universidad EAFIT, con Magíster en Educación de la Universidad de Antioquia. Es profesora investigadora en el área de Tecnologías en Educación en la Universidad EAFIT y Directora del grupo de Investigación, desarrollo e innovación en

tecnologías de la Información y las Comunicaciones del Departamento de Ingeniería de Sistemas de la misma universidad. También es coordinadora del centro para la innovación y el aprendizaje Proyecto 50 de la Universidad EAFIT. Ha sido asesora del Ministerio de Educación e investigadora en áreas de informática educativa en Estados Unidos, Europa y Latinoamérica, así como consultora para el sector público y privado en Colombia. Ha sido directora del Portal Colombia Aprende, gerente del Programa Nacional de uso de medios y nuevas tecnologías y asesora del proyecto Construyendo Capacidades en uso de TIC para Innovar en Educación del Ministerio de Educación, en proyectos de formación de docentes en uso y apropiación de tecnologías de la gobernación de Antioquia, en proyectos de diseño de los Portales Medellín Digital y Medellín Inteligente con el municipio de Medellín y el proyecto Plan Digital TESO para la creación de Cultura de Innovación de Aprendizaje e Innovación con el municipio de Itagüí. Además, ha servido como consultor para algunas empresas del sector privado en temas de gestión de conocimiento, *elearning* y comunidades de aprendizaje.

Angélica del Pilar Osorio. Magíster en Educación de la Universidad Pedagógica Nacional. Asesora en el campo de la educación, la pedagogía y la formación de maestros. Se ha desempeñado como docente de educación básica y de educación superior y como investigadora en la Universidad EAFIT, en el proyecto realizado con el Ministerio de Educación: Construyendo Capacidades en uso de TIC para Innovar en Educación. Ha participado en diferentes investigaciones sobre la profesión docente y prácticas educativas en el contexto escolar, realizadas con el Centro de Investigaciones de la Universidad Pedagógica Nacional-CIUP.

Mónica María Zuluaga López. Magíster en Ingeniería, con énfasis en uso de Tecnologías de la Información y la Comunicación para la Educación de la Universidad EAFIT. Ha sido docente de educación superior e investigadora en la Universidad EAFIT en el proyecto realizado con el Ministerio de Educación: Construyendo Capacidades en uso de TIC para Innovar en Educación. Asesora en el área de innovación educativa, con énfasis en producción de contenidos educativos digitales. Se ha desempeñado como consultora y actualmente es asesora en proyectos de innovación educativa en la Universidad Jorge Tadeo Lozano.

Colegio de Estudios Superiores de Administración CESA
Este libro se terminó de imprimir en julio de 2015, en Bogotá DC
Se compuso en caracteres Adobe Garamond Pro de 12 pts.
Y se imprimió sobre papel Bond de 75 gr

El Centro de Estudios sobre Globalización e Integración –CEGLI del Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA y el Centro de Estudios Asia Pacífico - CEAP de la Universidad EAFIT presentan a los sectores gubernamentales, académicos y empresariales esta sexta obra de la Colección Globalización e Integración, sobre Colombia y Corea del Sur: hacia una Asociación Estratégica de Cooperación. Corea del Sur es un país que sobresale por el sorprendente desarrollo productivo y tecnológico logrado en corto tiempo, con una población equiparable que tiene una capacidad de importación diez veces la de Colombia y que al ser la primera nación de Asia Pacífico con la cual nuestro país negocia un tratado de libre comercio, se puede convertir en una puerta de entrada a una de las regiones de mayor porvenir en el siglo XXI. Forma parte igualmente de una asociación estratégica de cooperación que va más allá de lo comercial, donde existen entre otras grandes posibilidades en educación y construcción de capacidades en el uso de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) para innovar en educación.

