

Corea, más que un éxito económico

Entrevista con Bruno Figueroa, embajador de México en la República de Corea

Por: Gabriela Gándara

La relación comercial entre México y Corea ha incrementado año con año durante las últimas dos décadas, hasta el punto que, en 2019, Corea desplazó a Japón como el quinto socio comercial de México, pese a la relación histórica entre nuestros países. Asimismo, Corea se constituyó como nuestro quinto comprador y proveedor. Su importancia en el comercio internacional y en la relación con México es innegable y hay que voltear hacia ese país para comprender la nueva economía mundial y las diferencias en el desarrollo reciente de los países.

Corea inicia su despegue económico hace varias décadas, ¿nos podría dar algunos comentarios sobre los encadenamientos productivos en conjunto con el fomento de la tecnología que Corea implantó exitosamente desde los años setenta?

Debido al impacto de la pandemia de la covid, mientras la mayor parte las economías decrecerán en un orden del 6 al 8 por ciento, Corea mantendrá indicadores macroeconómicos relativamente halagüeños. Por ejemplo, para 2020, la OCDE estima una disminución del PIB coreano de hasta menos 1 o menos 2 por ciento, y ya para 2021 anticipa un crecimiento de entre el 2 y 3 por ciento.

Esta resiliencia es resultado de las políticas económicas que sigue el país desde hace varios lustros, centradas en el fomento de sectores estratégicos de la economía como las industrias pesadas, química, naval y automotor; en décadas más recientes, la electrónica y la de tecnologías de la información, buscando mantenerse a la par de las transformaciones tecnológicas globales, asegurando así un crecimiento no siempre espectacular, pero constante. Todo ello, mediante el encadenamiento del gobierno, academia, banca e industria.

Hoy esta coordinación multisectorial permanece, aunque con una intensidad menor debido a las reformas instrumentadas después de la crisis financiera asiática de finales de los noventa y a la gradual liberalización de la economía. Prueba de ello es el actual dominio corea-

no en los sectores de pantallas planas y de semiconductores —industrias que Corea también desarrolló de manera colaborativa—, antecedido por su dominio en telefonía celular hasta la incursión de nuevos competidores chinos. En nuestros días, el modelo coreano de encadenamiento incursiona y lidera nuevos territorios: la biomedicina y biotecnología. Basta observar el éxito de su estrategia de contención y mitigación de la pandemia de la covid-19, que fue resultado de una estrecha cooperación entre Estado, institutos de investigación e industria de la salud. Corea fue la primera nación en desarrollar pruebas de detección del nuevo coronavirus y aplicarlas en una escala masiva, en poner en práctica tecnologías de rastreo y asegurar la producción y suministro de insumos relacionados. Ahora los exporta. El modelo coreano es, sin duda, un ejemplo a seguir.

¿Cómo calificaría la relación económica entre México y Corea? ¿Qué momento atraviesa?

La relación bilateral atraviesa por un buen momento. El comercio y la inversión han crecido de manera constante. La importancia del comercio entre los dos países se demuestra en el hecho de que Corea es el quinto socio comercial de México y tiene cifras superiores a las que tienen con socios tradicionales como España, Francia o Reino Unido.

Por su parte, la inversión coreana en México ha crecido también de manera pronunciada en los últimos



BRUNO FIGUEROA

“México satisface la demanda surcoreana de materias primas y alimentos en vista de sus escasos recursos naturales, y suministra diversos insumos manufacturados que integran sus cadenas de valor, además de bienes terminados de alta complejidad.”

cinco años. Para 2019 se contaba con 2,024 sociedades mercantiles de capital coreano en México. Es de resaltar que los proyectos de grandes empresas coreanas en México han sido tractor de proveeduría y promotoras de la inversión extranjera directa (IED).

México tiene un fuerte déficit comercial con Corea, ¿cuál es su lectura de este hecho?

Los déficits comerciales no son un indicativo negativo *per se*. En el caso de la relación económica con Corea, la balanza comercial, aparentemente desfavorable, es en primer lugar un reflejo de las numerosas inversiones directas en México por parte de las más de dos mil sociedades de capital coreano, que al primer trimestre de 2020 acumularon una IED por casi siete mil millones de dólares. Sus giros son principalmente industriales, por lo tanto, sus bienes intermedios y terminados son reexportados hasta en un 80% a todo el mundo, incluida Corea. Por su parte, México satisface la demanda surcoreana de materias primas y alimentos en vista de sus escasos recursos naturales, y suministra, como se ha dicho, diversos insumos manufacturados que integran sus cadenas de valor, además de bienes terminados de alta complejidad.

Incluso reconociendo que la complementariedad de nuestras economías determina el perfil de la balanza comercial, esta puede reequilibrarse al mediano y largo plazos, ampliando el volumen de exportaciones

mexicanas que tienen ventaja competitiva —como se ha respondido—, incrementado aquellas con valor agregado, procesamiento o industrialización, así como incentivando la inversión mutua para detonar intercambios intrafirma.

Quisiera subrayar que en los últimos años la tendencia ha sido de un mayor crecimiento de nuestras exportaciones frente a las importaciones, por lo que el déficit se ha reducido proporcionalmente. De 5 a 1 hace tres años, a 3.5 a 1 en 2019. Lo anterior incluso sin la existencia de un acuerdo comercial, es decir, con un mayor grado de protección para Corea que para México.

En su opinión, ¿qué debería hacerse para intensificar los intercambios comerciales entre ambos países?

El nivel de apertura comercial entre México y Corea es desigual. Actualmente, pese a que ambos comerciamos bajo el principio de nación favorecida de la OMC, nos encontramos en desventaja frente a Corea, pues mientras el 63% de las fracciones importadas a nuestro país de ese mercado enfrentan arancel cero, solo el 16% de las fracciones exportadas por México disfrutan de la misma prerrogativa. De aquellas con arancel, el 32% de las fracciones importadas de la península coreana pagan tasas del 5, 10 y 15 por ciento, mientras que el 78% de las fracciones exportadas por México enfrentan aranceles de entre 5 y 20 por ciento. Debemos agregar

a esto las barreras indirectas. En particular el sector agropecuario coreano es uno de los más protegidos en el mundo, y se refleja en los precios que paga el consumidor final.

Nos hace falta un acuerdo comercial que liberalice nuestros intercambios económicos de bienes y servicios, e integre por igual los ámbitos donde hemos venido colaborando y los altos estándares que México ha acordado en sus últimos tratados, como el Tratado de Integración Progresivo de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés) o el T-MEC. Hacia dicho objetivo, los miembros de la Alianza del Pacífico anunciamos en 2018 la candidatura de Corea para convertirse en Estado Asociado una vez que concluyan las negociaciones en curso con los primeros cuatro (Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Singapur), con lo cual, en los hechos, suscribiremos un tratado de libre comercio que abarque a nuestras dos naciones.

Mientras tanto, los sectores estratégicos se deben introducir a los nuevos planes de promoción económica internacional del gobierno de México, que suma las

acciones de la Secretaría de Relaciones Exteriores y de la Secretaría de Economía, la participación de gobiernos locales y de organismos del sector privado.

Entre ellos se encuentra la profundización de las exportaciones de productos vegetales y cárnicos frescos que ya cuentan con acceso fitosanitario, de productos del mar, de café, vinos de mesa, vainilla y tequila. También, negociar los protocolos pendientes de otros productos con alta competitividad, como el mango, los arándanos, la carne de pollo y el mezcal. Sobre todo de alimentos con valor agregado, es decir, preenvasados o procesados, que tienen gran potencial al existir una similitud en los sabores de nuestras respectivas gastronomías.

También incrementar nuestras exportaciones no solo de materias primas, sino de bienes intermedios, de servicios y de nuestras industrias culturales, sectores donde contamos con una oferta vasta. A la par, debe fomentarse la inversión directa e indirecta mutua de parte de las empresas de ambos países, reconociendo que el intercambio de capitales cataliza mayores intercambios comerciales a futuro. Vale reiterar que la suscripción de un acuerdo comercial bilateral brindará el marco idóneo para ello.

“Nos hace falta un acuerdo comercial que liberalice nuestros intercambios económicos de bienes y servicios, e integre por igual los ámbitos donde hemos venido colaborando y los altos estándares que México ha acordado en sus últimos tratados.”

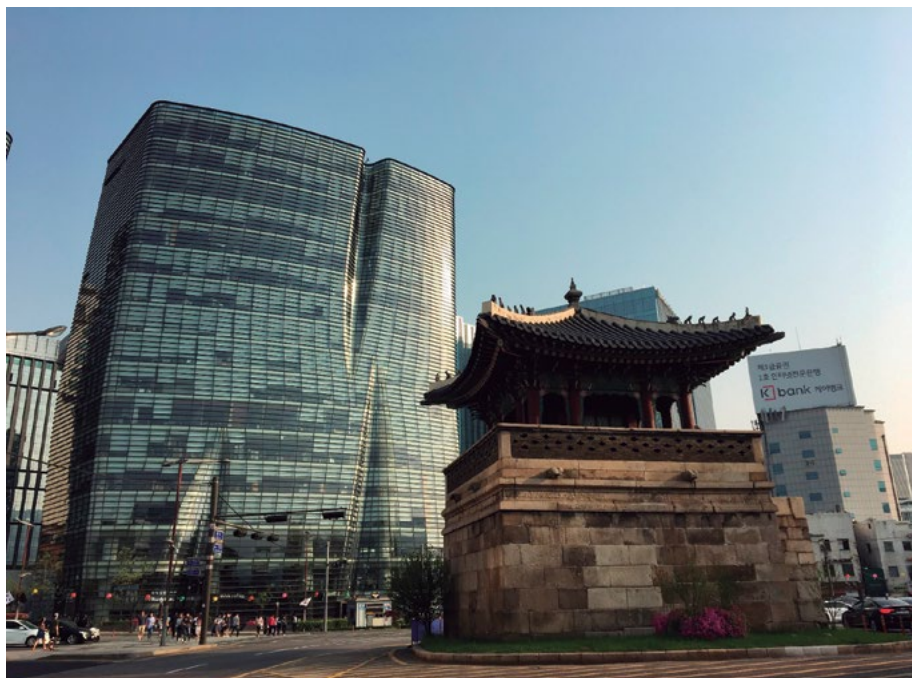
México y Corea tienen vías de comunicación a pesar de la distancia, ¿qué nos puede comentar de la importancia logística y la ubicación de los puertos?

México tiene una ubicación geográfica privilegiada que permite a nuestros puertos mantener estrecha conectividad con la cuenca del Pacífico y con Corea del Sur, para embarcar los bienes de exportación. Desde Progreso, en Yucatán, hasta Ensenada, Baja California, pasando por los más importantes, Lázaro Cárdenas y Manzanillo, sus mercancías arriban al puerto surcoreano de Busán, el quinto mundial por volumen, y a otros como Gwangyang e Incheon. Estas ventajas logísticas de México son de tal importancia que incluso, a pesar de no contar con un acuerdo comercial bilateral, nuestros bienes son igual o más competitivos que los provenientes de otros países latinoamericanos con acuerdos de libre comercio con Corea —como Chile, Colombia y Perú—, cuyos productos, si bien no pagan aranceles, deben cubrir costos logísticos varias veces superiores a los que parten de nuestro territorio. Pero no debemos confiarnos, pues la ventaja logística no lo es todo.

La expansión del comercio internacional coreano, vinculado a la presencia mundial de sus grandes empresas transnacionales, ha ocasionado también un crecimiento en sus importaciones, lo cual abre oportunidades para empresas mexicanas.

¿A qué reto se enfrentan los productos mexicanos para tener una presencia más destacada en Corea?

Corea es un mercado de 51 millones de consumidores de alto poder adquisitivo, donde el ingreso per cápita ronda 32 mil dólares anuales. Además, su localización



LA RESILIENCIA COREANA
ES RESULTADO DE LAS
POLÍTICAS ECONÓMICAS

geográfica, infraestructura y red de acuerdos comerciales con las principales economías del mundo, junto con la facilidad para invertir y hacer negocios, lo convierten en plataforma idónea para las empresas mexicanas interesadas en llegar a este mercado y expandirse en el pujante continente asiático. Sin embargo, además de las tradicionales barreras arancelarias y no arancelarias, el desconocimiento del mercado, de su marco regulatorio, así como de su cultura de negocios, son los retos más comunes que enfrentan nuestros empresarios para tener presencia en Corea. En especial, en el sector agropecuario.

No obstante, hemos presenciado la llegada gradual de compañías globales mexicanas como Grupo Bimbo, Envases Universales, Grupo Promax y Aeroméxico. Al mismo tiempo, nuestras exportaciones de alimentos frescos y procesados, bebidas y tabaco van en aumento: tan solo de 2015 a 2019, las exportaciones de este sector crecieron 107% al pasar de 85 a 176 millones de dólares. Es notable encontrar cada vez más alimentos procesados mexicanos y bienes generales de consumo en supermercados coreanos, o en venta por internet. En todo caso, tanto para bienes como para servicios, es indispensable que los empresarios con miras a establecerse en Corea trabajen de la mano con socios locales.

También pueden acercarse a la embajada, donde con gusto se les orientará.

¿Como evaluaría usted el andamiaje institucional, tanto público como privado, existente entre los dos países?

Es importante, pero insuficiente. Desde la suscripción de la Asociación Estratégica para la Prosperidad Mutua, en 2005, el andamiaje institucional se amplió significativamente con la firma de memorandos de entendimiento sobre cooperación económica, técnica y científica, y de conectividad aérea, que han abonado a nuestros tratados bilaterales. Por ejemplo, en materia económico-comercial nos regimos bajo las reglas de la OMC y acuerdos de protección recíproca de las inversiones para evitar la doble tributación. Empero, observamos pocos encuentros de naturaleza política, tomando en cuenta la importancia de la relación, y ningún mecanismo formal para que nuestros empresarios se conozcan, dialoguen, encuentren afinidades o discutan sus diferencias. El último encuentro empresarial bilateral ocurrió durante la visita a México de la entonces presidenta Park Geun-hye en 2016. Para un comercio que supera los 22 mil millones de dólares anuales, sorprende. Debemos trabajar más con COMCE y las cámaras de comercio para cambiar esta situación. █