

Factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Colombia y la República de Corea

Mauricio Reina
Camila Salamanca
David Forero
Sandra Oviedo

FACTIBILIDAD DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y LA REPÚBLICA DE COREA

Mauricio Reina¹
Camila Salamanca²
David Forero³
Sandra Oviedo⁴

RESUMEN

En este trabajo se llevó a cabo una evaluación de la factibilidad de negociar un Tratado de Libre Comercio entre Colombia y La República de Corea. En el trabajo se destacan las ventajas que tiene Colombia en la región para convertirse en un socio atractivo para Corea; se arrojan luces sobre los potenciales comerciales y financieros desaprovechados entre los dos países; se presenta un análisis del régimen comercial y de inversión en Colombia con el fin de dar a conocer los instrumentos del marco legal nacional e internacional existente que puede producir un efecto real en la inversión y en el comercio colombo-coreano; y se estudia el impacto económico de la liberalización bilateral en bienes por medio de un análisis cualitativo sobre las ventajas de hacer negocios con Corea y un análisis cuantitativo que incluye la identificación los sectores con potencial exportador e importador y un ejercicio econométrico para medir el impacto sobre el PIB.

Los análisis y resultados de este estudio permiten afirmar que existen razones económicas de peso para recomendar que Colombia adelante negociaciones de un Acuerdo Comercial con la República de Corea. En primer lugar, las condiciones económicas de ambos países en el contexto de sus respectivas regiones plantean un importante potencial de comercio e inversión en cada uno de ellos. En segundo lugar, tanto Colombia como la República de Corea tienen interés en acceder a los mercados regionales a los cuales pertenece el otro país. Además, existen opciones concretas en el ámbito comercial y de inversión que hacen que un tratado de libre comercio sea más que razonable.

De acuerdo con las estimaciones realizadas en el estudio, el aprovechamiento de las anteriores ventajas se traduce en mayores beneficios para la economía colombiana por la vía de un incremento en el Producto Interno Bruto en el mediano plazo (cerca de diez años). Al estimar el impacto económico de un TLC entre Colombia y la República de Corea por medio del Modelo de Equilibrio General de Fedesarrollo, es posible ver que el PIB real a precios de mercado se incrementaría en un poco más de 0,5% como resultado de la entrada en vigencia de un potencial TLC con la República de Corea.

¹ Investigador Asociado Fedesarrollo, mareina@cable.net.co.

² Investigadora Fedesarrollo, csalamanca@fedesarrollo.org.co.

³ Asistente de Investigación Fedesarrollo, dforero@fedesarrollo.org.co.

⁴ Asistente de Investigación Fedesarrollo, soviedo@fedesarrollo.org.co

1. Introducción

En el presente estudio de factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Colombia y La República de Corea se destacan las ventajas que tiene Colombia en la región para convertirse en un socio atractivo para Corea; se arrojan luces sobre los potenciales comerciales y financieros desaprovechados entre los dos países; se presenta un análisis del régimen comercial y de inversión en Colombia con el fin de dar a conocer los instrumentos del marco legal nacional e internacional existente que puede producir un efecto real en la inversión y en el comercio colombo-coreano; y se estudia el impacto económico de la liberalización bilateral en bienes por medio de un análisis cualitativo sobre las ventajas de hacer negocios con Corea y un análisis cuantitativo que incluye la identificación los sectores con potencial exportador e importador y un ejercicio econométrico para medir el impacto sobre el PIB.

Este documento contiene cinco secciones incluyendo esta introducción. En la segunda sección se estudia el comportamiento de la economía colombiana en el contexto regional y mundial, así como las tendencias generales recientes del comercio bilateral, las inversiones y las relaciones económicas entre Colombia y La República de Corea. La tercera sección expone el desarrollo de la política internacional de comercio en Colombia y las implicaciones de ésta sobre la relación bilateral. La cuarta sección hace un recuento de las medidas tanto directas como indirectas que afectan el comercio y la inversión, así como una comparación de las estructuras y tasas arancelarias de los dos países. La quinta sección presenta el impacto económico de la liberalización en bienes a partir de análisis cualitativos y cuantitativos y la evaluación de la profundización de los vínculos de inversión entre los dos países. Finalmente se presentan la bibliografía y los anexos, que incluyen aspectos metodológicos de los indicadores y el modelo que se usan en el estudio.

2. Tendencias generales recientes del comercio bilateral, las inversiones y las relaciones económicas.

2.1 América Latina y Colombia en el entorno económico internacional

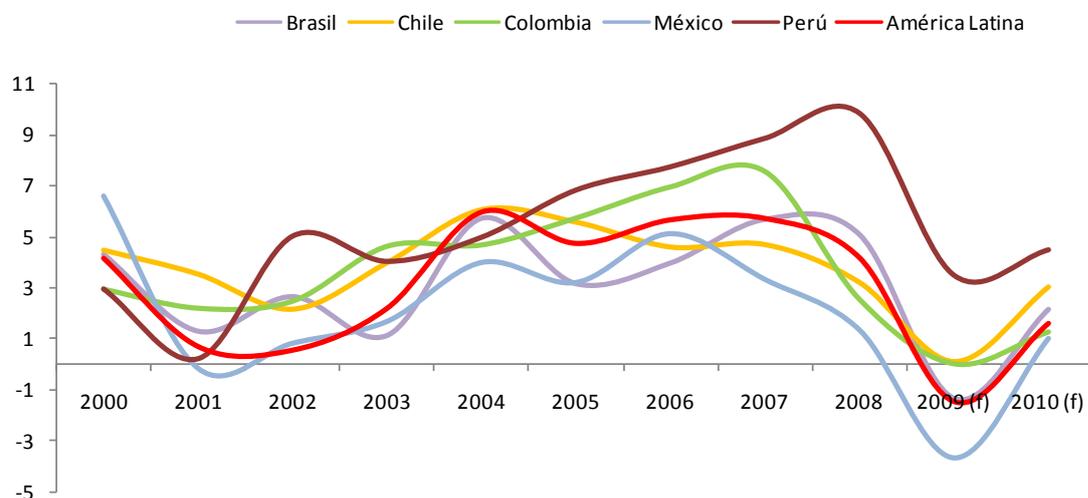
En esta sección se caracteriza el desempeño de la economía colombiana en el entorno regional en los últimos años. Para tal fin, se compara a Colombia con otros países de América Latina en indicadores tales como las tasas de crecimiento y las proyecciones del PIB, el déficit de cuenta corriente, los *spreads* de deuda (Embi), la inflación, las reservas internacionales, el déficit fiscal y la devaluación, entre otros. Adicionalmente, se estudian

factores internos que han incidido sobre el desempeño económico como los indicadores de seguridad y los principales avances registrados en los índices del estudio *Doing Business* (2009) del Banco Mundial. A través de este análisis se destacan los avances que ha tenido Colombia en los últimos años para los negocios en los campos económico y de seguridad, y se revelan las ventajas que tiene el país en la región para convertirse en un socio atractivo para Corea.

América Latina en el entorno económico internacional

América Latina ha sido una de las regiones del mundo menos afectadas por la crisis internacional gracias a avances estructurales de sus economías que han reducido sus vulnerabilidades internas y externas, y a la aplicación de políticas macroeconómicas responsables que permitieron capitalizar los beneficios del auge internacional vivido hasta hace unos años. Adicionalmente, el incremento registrado en los precios de las materias primas como el petróleo, el aluminio y el cobre, entre otros, ha permitido que la región sea menos vulnerable al declive económico que otras regiones del mundo. Aunque la crisis mundial ha generado una contracción en la actividad económica de América Latina, se espera que la recuperación de la región sea más favorable que en anteriores episodios de recesión internacional en los cuales el crecimiento latinoamericano se encontraba por debajo de la media mundial. Según las proyecciones del Fondo Monetario Internacional, América Latina decrecerá 1,4% en 2009, un monto cercano a la contracción mundial, y muy por debajo de economías avanzadas como la de Estados Unidos que caerá en cerca de 4%. (Gráfico 1). De igual modo, se espera que en 2010 el crecimiento del PIB latinoamericano se ubique en 1,5%, en línea con el crecimiento global y a un ritmo mayor que el de las economías desarrolladas (que crecerán menos de 1%).

Gráfico 1
Producto Interno Bruto
Precios constantes, variación porcentual anual, 2000-2009

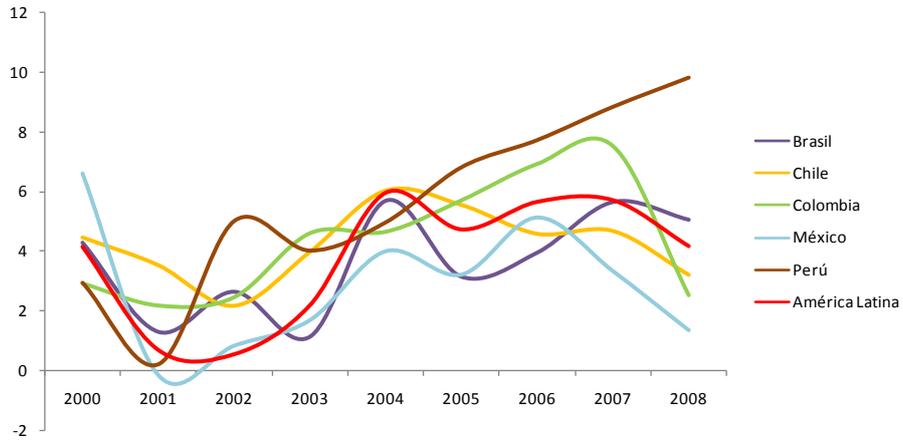


Fuente: FMI, World Economic Outlook, Abril 2009

Desempeño de Colombia frente al resto de la región

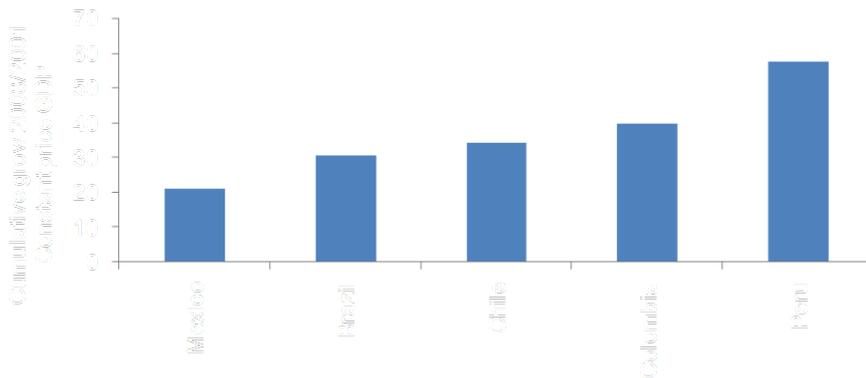
Si bien la crisis internacional también ha impactado la economía colombiana, el país registra un comportamiento relativamente favorable frente al promedio de la región y se posiciona como una de las economías más fuertes. Colombia había mostrado un desempeño sobresaliente hasta 2007, año en que alcanzó su mayor tasa de expansión de las últimas tres décadas con un crecimiento cercano a 8%, mientras que la región creció 5,7% (Gráfico 2). El crecimiento acumulado de entre 2001 y 2008 fue casi 40%, mayor que el de Chile, Brasil y México (Gráfico 3). De igual modo, los índices de crecimiento del PIB muestran que Colombia se encuentra en niveles superiores a los de Brasil, Chile y Venezuela, y únicamente por debajo de Perú (Gráfico 4).

Gráfico 2
Producto Interno Bruto, Precios constantes
(Variación porcentual anual, 2000-2008)



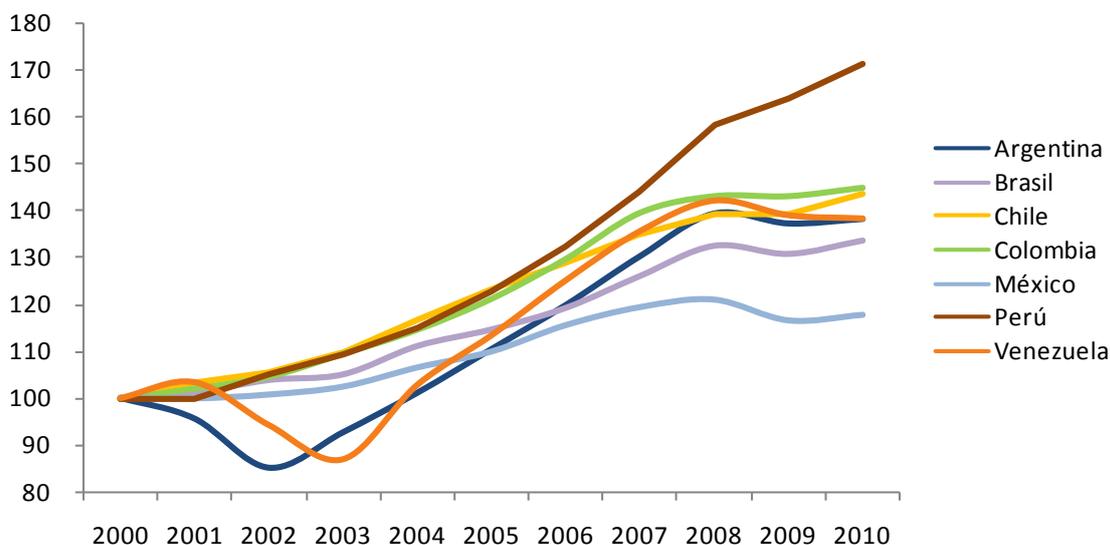
Fuente: FMI, World Economic Outlook, 2009

Gráfico 3
Crecimiento acumulado del PIB (Precios constantes, 2001-2008)



Fuente: FMI, World Economic Outlook, 2009

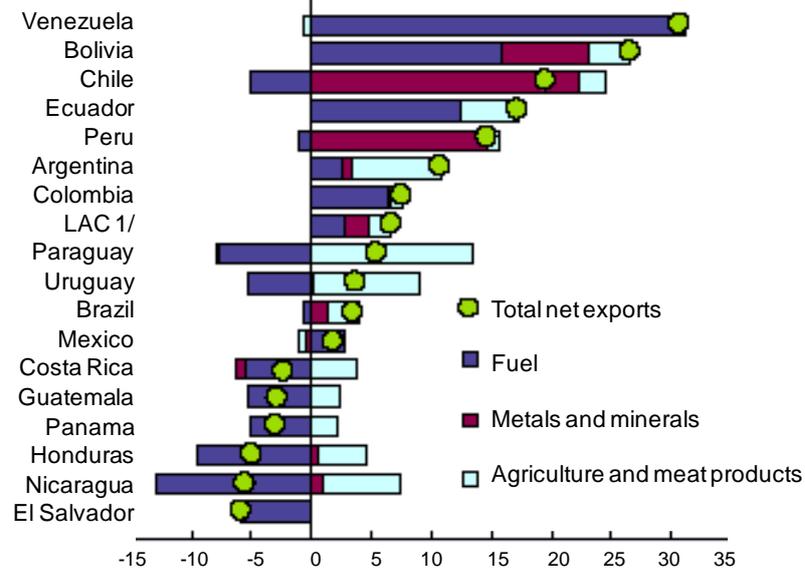
Gráfico 4
Producto Interno Bruto
Índices, 2000-2008 (2000=100)



Fuente: FMI, World Economic Outlook, Abril 2009

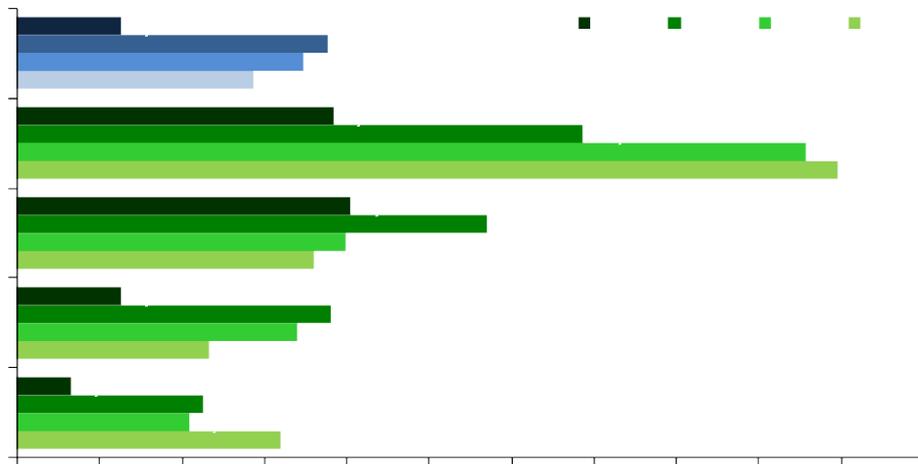
A diferencia de lo sucedido en muchos países de la región, el buen desempeño de la economía colombiana no obedece solamente al auge de los precios internacionales de los productos básicos. El crecimiento de Colombia en los últimos años ha sido balanceado y ha dependido tanto de factores internos como externos. Al comparar las exportaciones netas de productos básicos en América Latina (gráfico 5), se hace evidente que el país no es un gran exportador neto de este tipo de bienes como sí lo son Venezuela, Chile y Perú, lo que indica que el crecimiento de Colombia ha sido soportado, además de las exportaciones, por otros factores como la inversión, tanto nacional como extranjera. Esto se corrobora cuando se observa el crecimiento del PIB y los componentes de la demanda en los últimos años. El Gráfico 6 refleja que tanto las exportaciones como la inversión han sido importantes para el buen comportamiento de la economía.

Gráfico 5
Exportaciones netas de productos básicos en América Latina
 (% del PIB, 2006)



Fuente: REO Abril 2008. WEO, UNCOMTRADE y Fondo Monetario Internacional.
 Note: 1 / agregación de 17 países.

Gráfico 6
Producto Interno Bruto – Componentes de la Demanda
 (Variación porcentual anual, Precios constantes del 2000)



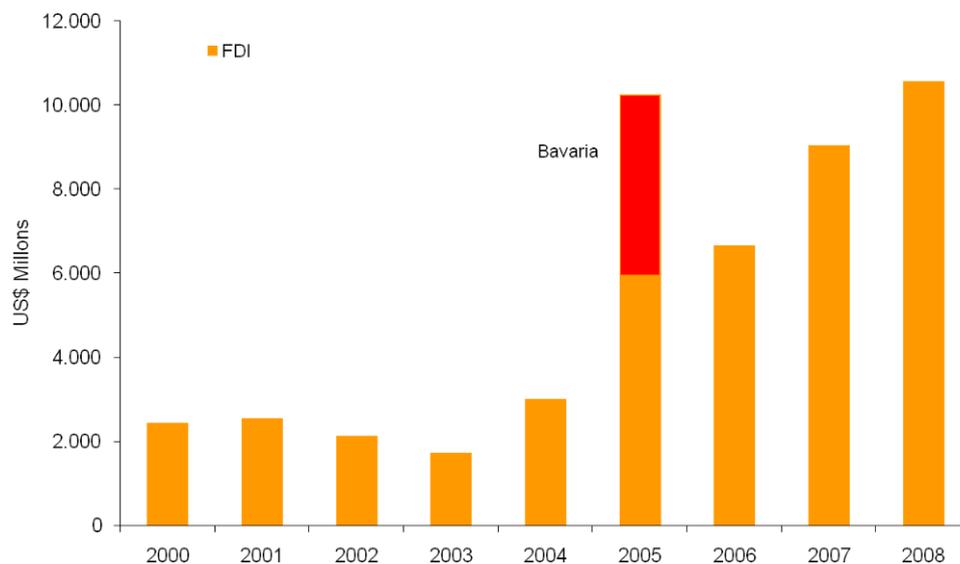
Fuente: Dane

En efecto, la mejora en las condiciones internas, la puesta en marcha de políticas para mejorar el entorno empresarial y la negociación de tratados internacionales de inversión han permitido dinamizar la actividad inversionista, tanto nacional como extranjera, y ésta se ha convertido en el segundo motor de crecimiento más importante para el país. Lo anterior hace

que Colombia esté en una mejor posición para afrontar las crisis que el resto de los países de América Latina, en momentos en que las fuentes de crecimiento externas están sujetas a la incertidumbre de la recuperación de la economía mundial.

En particular, la Inversión Extranjera Directa (IED) en Colombia ha registrado una tendencia creciente en los últimos años, al pasar de US\$2.436 millones a US\$10.653 millones entre 2000 y 2008 (Gráfico 7). La cifra de inversión foránea alcanzada en 2008 es la más alta en la historia del país, al representar cerca de 4,5% del PIB y estar por encima de la cifra de 2005 (US\$10.200 millones), año en el cual se hizo una gran operación en la que la firma SabMiller adquirió la cervecera local Bavaria por US\$5.000 millones.

Gráfico 7
Evolución de la Inversión Extranjera Directa en Colombia
(Millones de dólares, 2000 – 2008)

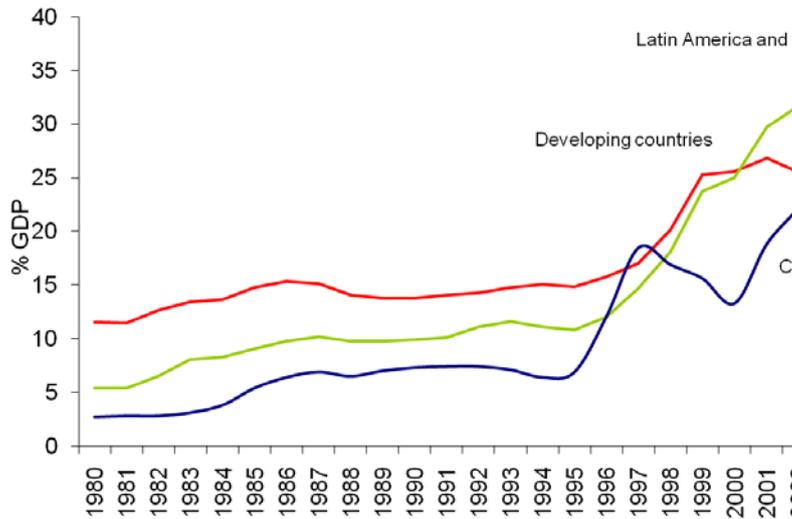


Fuente: Banco de la República - Balanza de pagos

Cuando se compara la evolución de la inversión en el país con la del promedio de las economías en desarrollo y América Latina, Colombia ha tenido un comportamiento sobresaliente y hoy se encuentra en niveles superiores a los de estas regiones (Gráfico 8). Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)⁵, en 2008 Colombia fue uno de los principales receptores de IED en la región, al concentrar, junto con Chile y Brasil, el 80% de los flujos. Entre los países de América Latina, Colombia ocupó el tercer lugar en términos de inversión como porcentaje del PIB, con una participación cercana a 5% después de Chile que recibió cerca de 10% del PIB y Uruguay que registró alrededor de 7% del PIB.

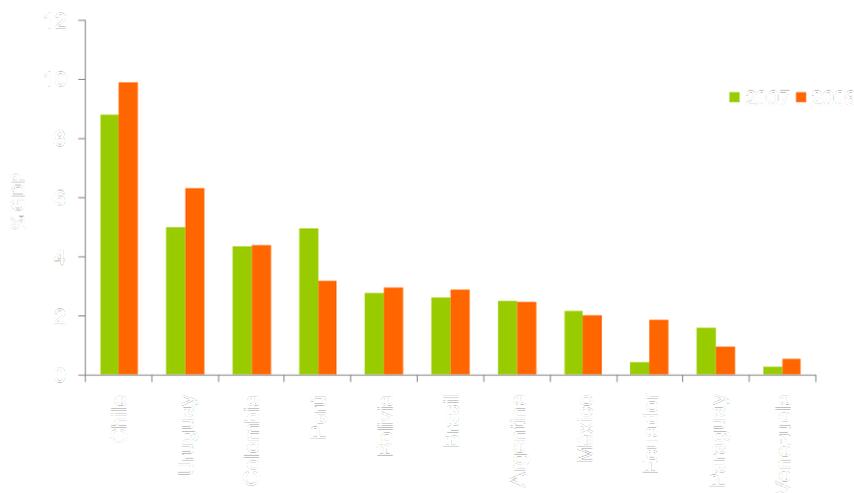
⁵ La inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2008.

Gráfico 8
Evolución de la inversión como porcentaje del PIB
(1980-2007)



Source: UNCTAD

Gráfico 9
Inversión extranjera directa
(% del PIB)

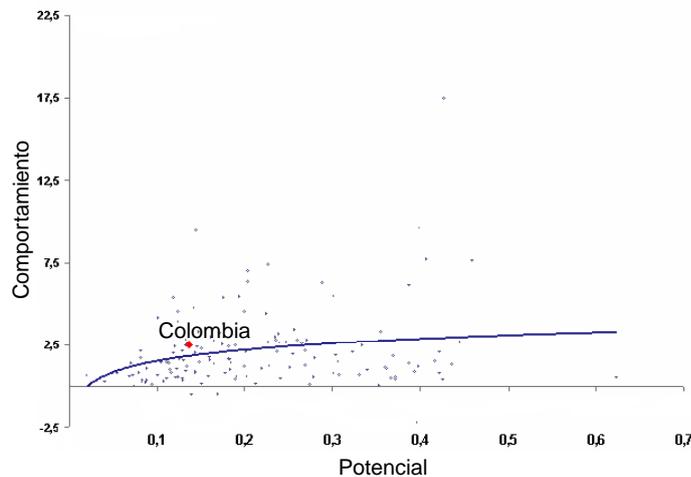


Fuente: Cálculos de Fedesarrollo con datos de El Tiempo, 28 de Mayo de 2009. Con datos de la CEPAL y FMI.

Además, al analizar el comportamiento de la IED para una muestra de varios países, teniendo en cuenta sus condiciones económicas, se verifica que Colombia ha estado atrayendo flujos de inversión más allá de lo que sus elementos económicos fundamentales harían prever (Gráfico 10). Esta situación obedece principalmente a que las mejores condiciones de seguridad que ha alcanzado el país en los años recientes constituyen un factor de atracción de carácter estructural de IED, que no existía en el pasado. A modo de ejemplo, hasta hace unos años la inseguridad impidió que el territorio colombiano fuera explorado por

compañías mineras a la par con las exploraciones desarrolladas en los países vecinos. Lo anterior generó un rezago de los procesos de exploración y explotación de esos recursos que sólo ahora se está empezando a superar. En la actualidad, con la mejoría en las condiciones de seguridad, Colombia ha vuelto a ser de interés para las empresas mineras internacionales⁶. De esta manera, aunque es de esperar que la crisis internacional signifique un debilitamiento relativo de la IED hacia Colombia, es previsible que el país siga contando con flujos importantes de divisas por este concepto.

Gráfico 10
Índices de comportamiento y potencial de atracción de IED, 2004-2006

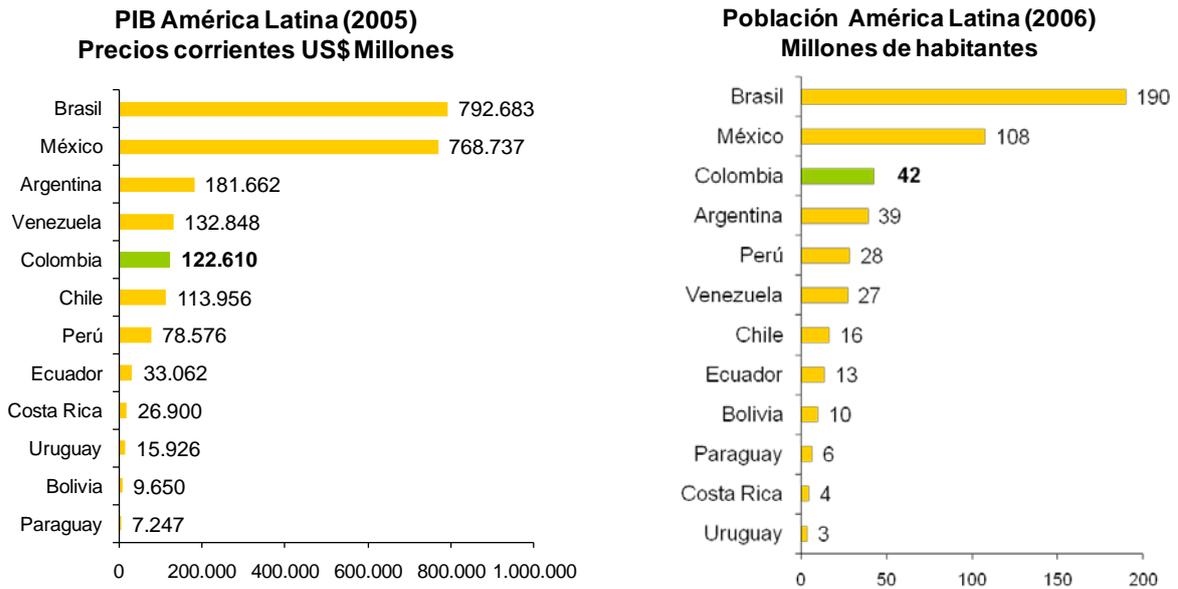


Fuente: Fedesarrollo con datos UNCTAD

El dinamismo registrado en la inversión obedece, por una parte a que Colombia es la quinta economía en términos de tamaño y la tercera en términos de población (Gráfico 11), pero, como se mencionó anteriormente, un factor preponderante es que las condiciones de seguridad mejoraron en los últimos años. Tanto la tasa de homicidios como la tasa de secuestros han disminuido, al pasar de 28.837 a 16.140 personas y de 2.436 a 10.563 personas entre el 2002 y el 2008, respectivamente (Gráfico 12).

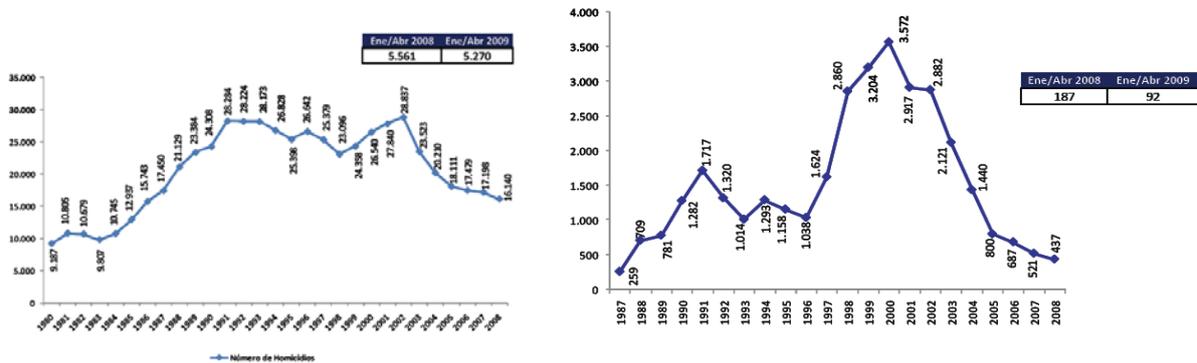
⁶ “La Minería en Colombia: Impacto Socioeconómico y Fiscal”. Cuadernos Fedesarrollo #25, Abril 2008.

Gráfico 11



Fuente: Cepal, *Datos para Colombia: 2006, Banco de la República y DANE

Gráfico 12
Número de homicidios y secuestros en Colombia



Por otra parte, las condiciones para hacer negocios también han mejorado. En el índice *Doing Business* de 2009, elaborado por el Banco Mundial para identificar los avances en el entorno de los negocios de distintas economías, Colombia es el único país de América Latina con un tamaño considerable que escaló 13 posiciones, lo que lo llevó alcanzar la posición 53 entre 181 países (Gráfico 13).

Entre todos los componentes del indicador de *Doing Business* hay algunos que vale la pena destacar por su importancia para el inversionista extranjero. En el indicador de acceso a trabajo calificado Colombia se ubicó en la posición número 12, y en la sexta en cuanto al acceso a administradores competentes. Por su parte, el índice de protección de inversiones ocupa el segundo lugar en América Latina después de Perú (Gráfico 14).

Gráfico 13
Entorno de los negocios
(Ranking 1-180, 1= Primer lugar)

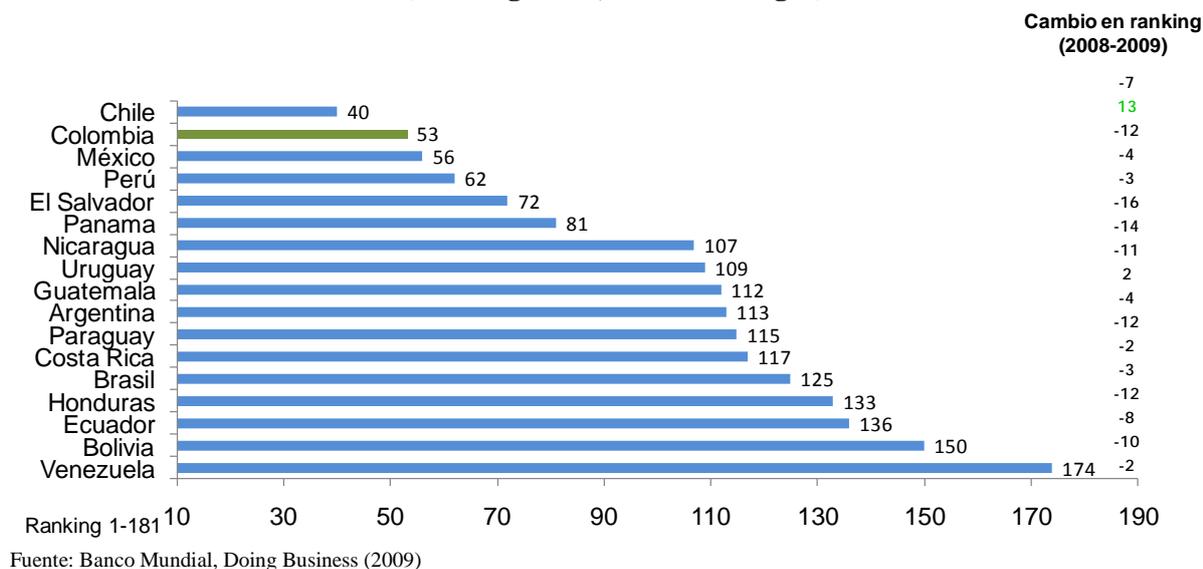
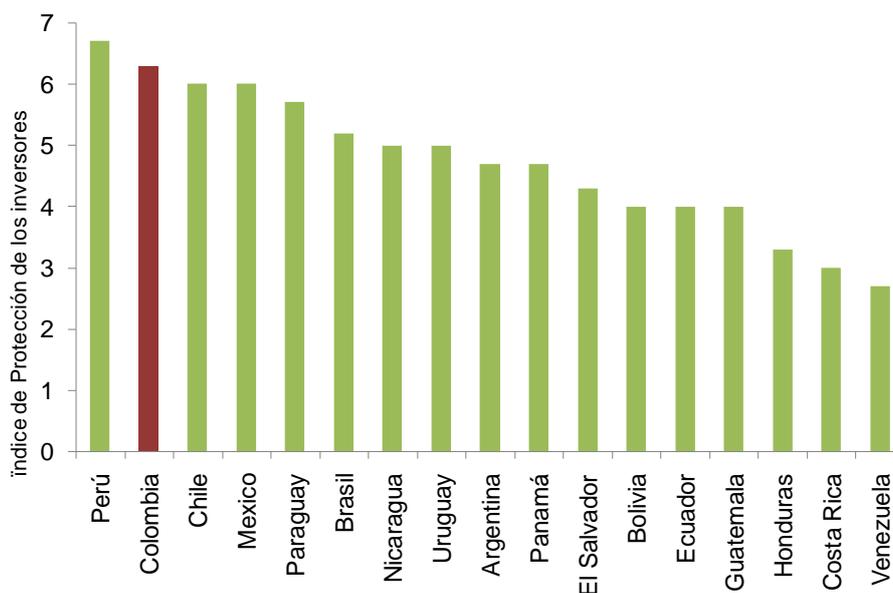


Gráfico 14
Índice de protección de inversores, 0-10
(10= Mayor protección)



Fuente: Doing Business (2009) - Banco Mundial
 Nota: El índice varía entre 0 y 10 e incluye la divulgación, responsabilidad e índices de poder de los accionistas. Los valores más altos indican una mejor protección de los inversores.

Colombia también sobresale en los indicadores *Apertura de un negocio* (tercer lugar en América Latina) y *Contrato de trabajadores* (quinto lugar en América Latina) (Gráfico 15). En los indicadores *Cierre de un negocio* y *Manejo de permisos de construcción* Colombia ocupa el segundo puesto en América Latina (Gráfico 16).

Gráfico 15
Componentes del Indicador *Doing Business*

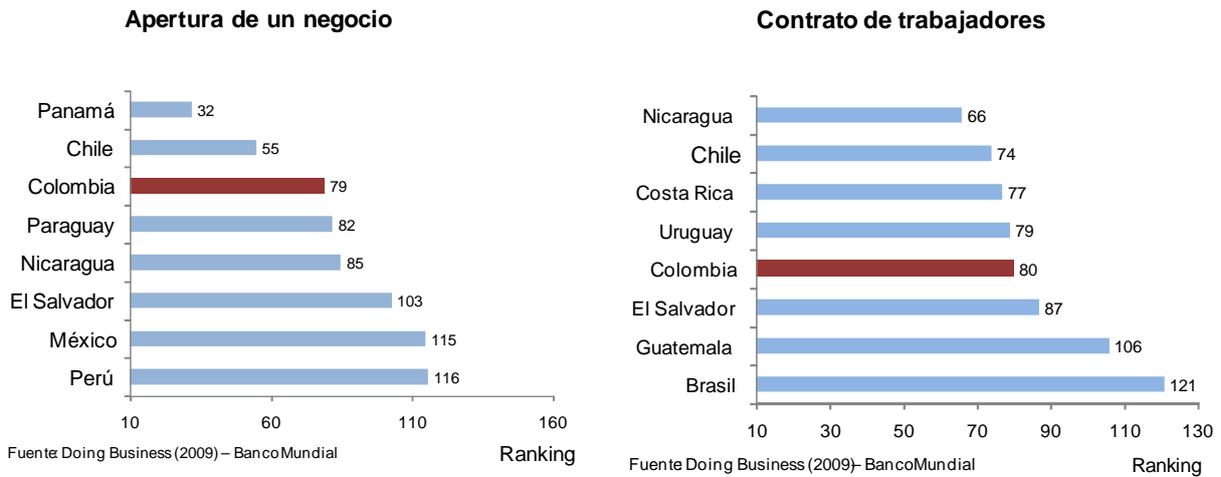
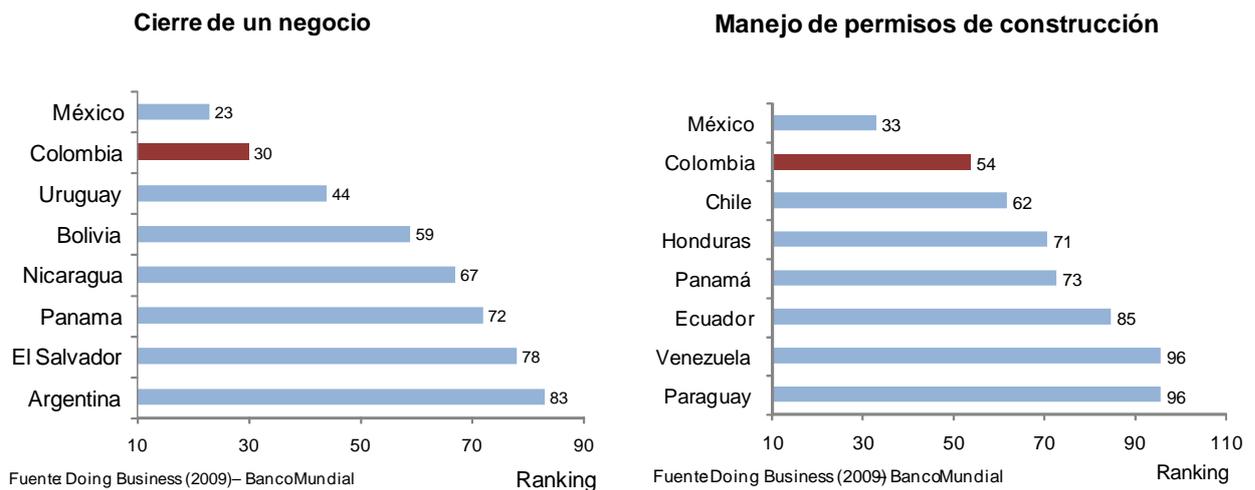


Gráfico 16
Componentes del Indicador *Doing Business*

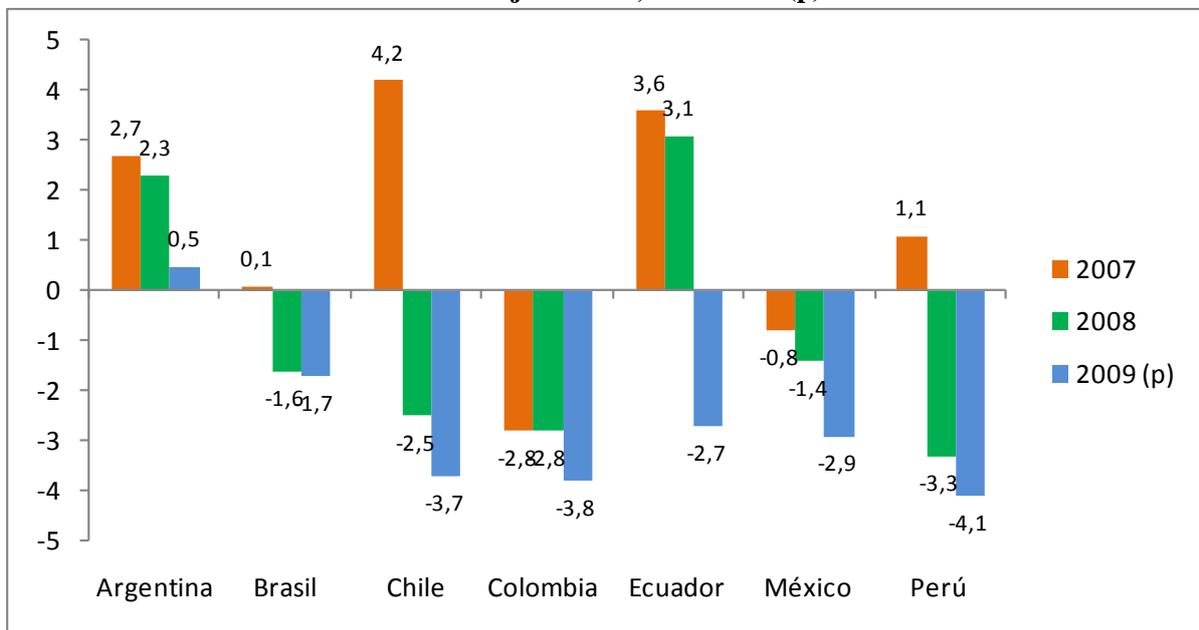


En términos de desarrollo industrial, el país también ha mostrado avances significativos. Colombia ascendió tres lugares en el ranking de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, convirtiéndose en uno de los ocho países entre 122 que han mejorado su ranking en el mundo y ubicándose en la posición número 70. Esta mejora obedece, entre otras causas, a que las exportaciones manufactureras per cápita se triplicaron entre 2000 y 2007, al pasar de US\$ 134 a US\$ 326, y a que el valor agregado manufacturero per cápita aumentó 26% durante este mismo periodo.

Al igual que las demás economías de América Latina, Colombia tiene un déficit en la Cuenta Corriente de su Balanza de Pagos relativamente alto, lo que genera una necesidad de atraer recursos internacionales que se ha acentuado con la crisis económica internacional

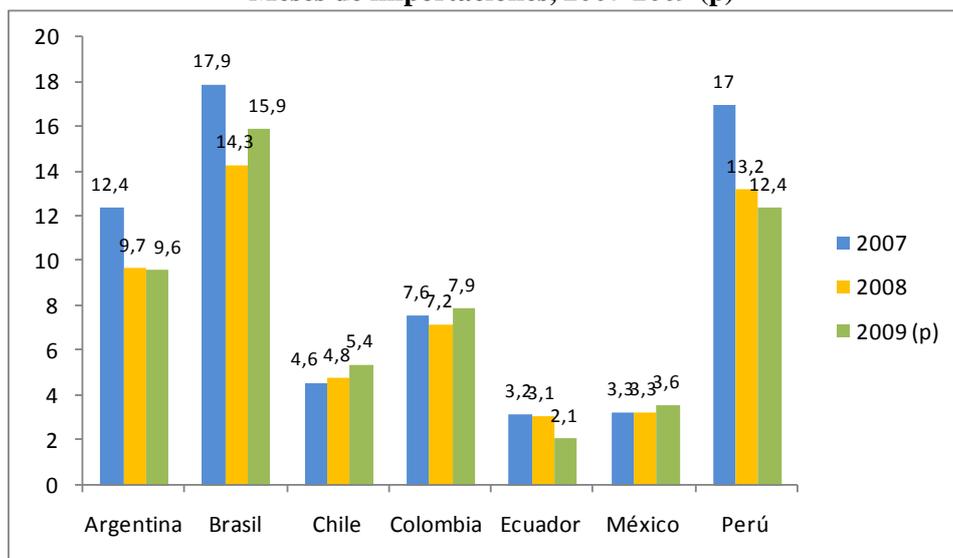
(Gráfico 17). Sin embargo, el país cuenta con mecanismos que le permiten suplir esta necesidad de capitales. En primer lugar, como se mencionó anteriormente, Colombia se ha convertido en uno de los mejores destinos de inversión en América Latina, lo que hace que pueda financiar buena parte de su déficit externo con divisas provenientes de esta fuente. En segundo lugar, Colombia también cuenta con suficientes reservas internacionales para resistir posibles choques externos. Según el *Latin American Consensus Forecast* de Abril de 2009, las reservas de Colombia equivalieron a 7,9 meses de importaciones en 2008, lo que ubica al país en un nivel intermedio entre los países de América Latina (Gráfico 18).

Gráfico 17
Déficit en cuenta corriente
Porcentaje del PIB, 2007-2009 (p)



Fuente: LatinFocus Consensus Forecast, Abril 2009.

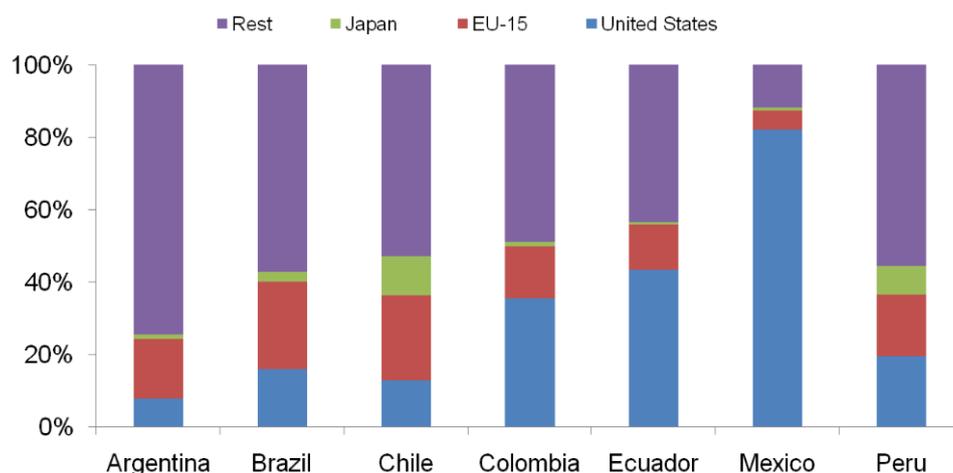
Gráfico 18
Reservas internacionales
Meses de importaciones, 2007-2009 (p)



Fuente: LatinFocus, Consensus Forecast, Abril 2009.

Es importante mencionar también que en el caso de Colombia el impacto de la crisis sobre las exportaciones es menos fuerte que en el caso de otros países. Los países más afectados son aquellos para los cuales las exportaciones dependen en una proporción importante de Estados Unidos, Europa y Japón. En Colombia aproximadamente la mitad de las exportaciones dependen de estos países, mientras que, por ejemplo en México más del 80% se exporta a estas regiones (Gráfico 19).

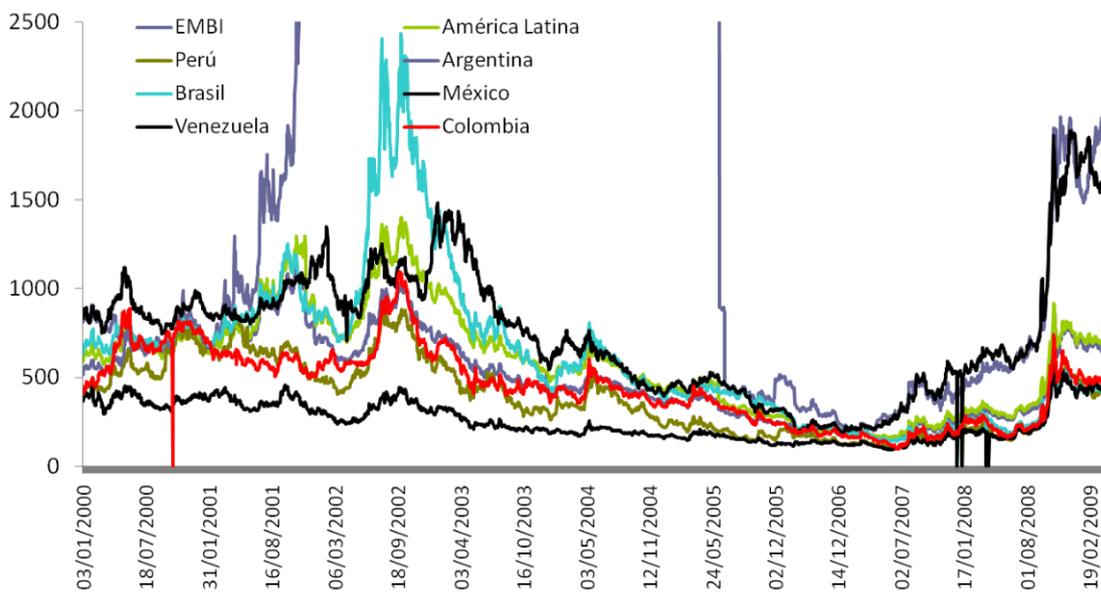
Gráfico 19
Participación de Estados Unidos, Unión Europea-15 y Japón en países de América Latina (2007)



Fuente: Fedesarrollo con base en datos de Comtrade

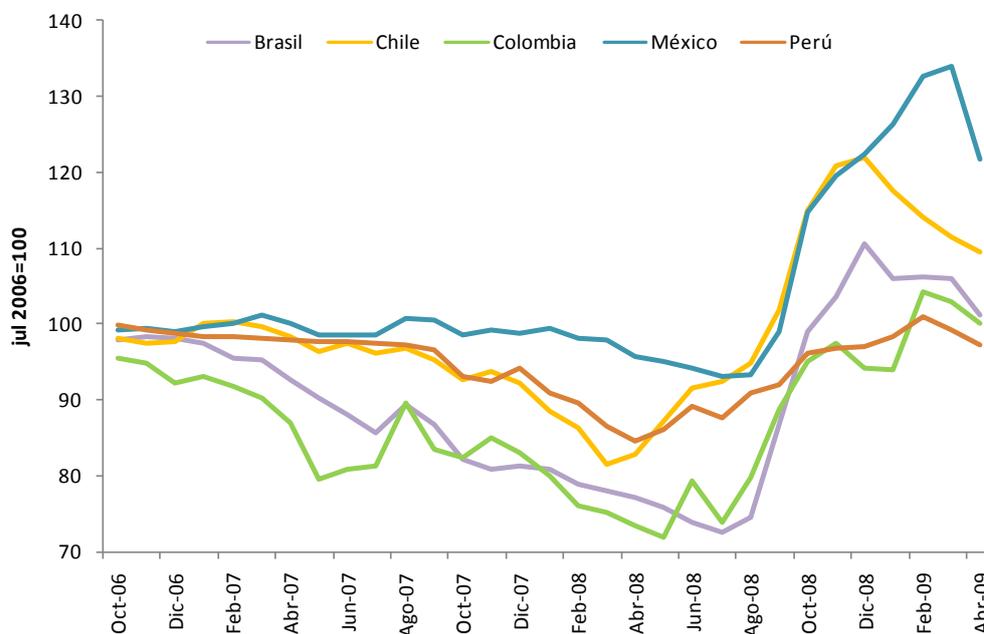
Así mismo, a pesar de las restricciones crediticias generadas por la crisis financiera internacional, los mercados tienen una percepción relativamente favorable sobre la deuda Colombiana. Aunque los *spreads* de deuda han aumentado, el Índice de Mercado Emergentes (Embi) para Colombia es menor que el del promedio de América Latina, y se encuentra en condiciones similares a Brasil y Perú (Gráfico 20). De igual modo, el proceso de devaluación ha sido menos pronunciado en Colombia que en otros países, lo que puede indicar que los inversionistas internacionales todavía confían en el país para invertir sus capitales (Gráfico 21).

Gráfico 20
Spreads de deuda (EMBI)



Fuente: Bloomberg

Gráfico 21
Devaluación
Índice (Julio 2006=100)



Fuente: Bancos centrales de cada país y cálculos Fedesarrollo.

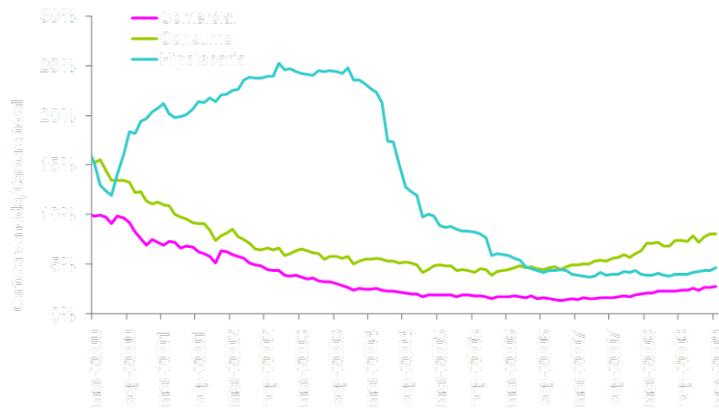
Por último, es importante resaltar que en medio de la turbulencia financiera internacional de los últimos tiempos, el sector financiero colombiano sigue siendo saludable y muestra un comportamiento estable. El crecimiento de la cartera, que durante un tiempo registró tasas de crecimiento bastante elevadas, hace tiempo se ha estabilizado (Gráfico 22). Por otra parte, a pesar de la desaceleración reciente de la economía, el indicador de cartera vencida no ha aumentado y se mantiene en niveles que oscilan entre 3% y 8% para los diferentes tipos de cartera, nivel muy inferior al registrado a finales de los años noventa (Gráfico 23). Finalmente, el indicador de provisiones de cartera se ubica alrededor de 114%, lo que significa que las reservas de los bancos son más que suficientes para cubrir la cartera vencida (Gráfico 24).

Gráfico 22
Comportamiento de la cartera de créditos



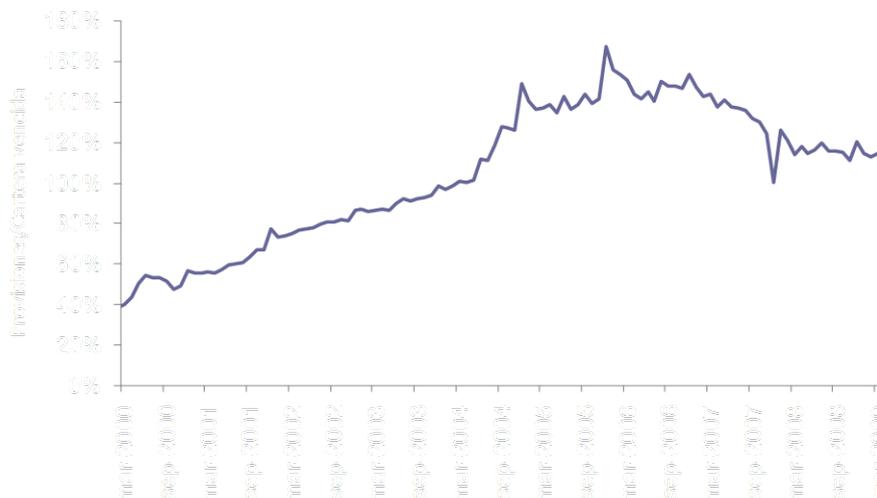
Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia

Gráfico 23
Comportamiento del Indicador de cartera vencida



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia

Gráfico 24
Indicador de provisiones de cartera



Fuente: Superintendencia Financiera de Colombia

Así las cosas, la recuperación de la economía colombiana una vez se supere la crisis económica internacional será menos difícil que la de otros países de la región. Según el más reciente reporte regional del Fondo Monetario Internacional (FMI)⁷, Colombia es menos vulnerable ante la crisis debido una serie de factores que han consolidado la economía en los últimos años: i) un desempeño macroeconómico sólido y un crecimiento del PIB robusto; ii) un marco institucional sólido; iii) un régimen de metas de inflación de un dígito; iv) la disminución de la deuda interna gracias al anclaje a un marco fiscal de mediano plazo; v) la reducción de la vulnerabilidad del balance en cuenta corriente gracias al régimen de tipo de cambio flexible y la prudente gestión de la deuda externa; vi) la estricta supervisión y regulación financiera que han permitido que el sistema sea sólido y no haya experimentado grandes tensiones desde el inicio de la crisis mundial; y vii) el acceso a los mercados internacionales de capital en condiciones favorables.

Además, la reciente caída de los precios de los productos básicos y el comercio mundial ha puesto de presente el riesgo para las finanzas públicas de países que durante casi cinco años habían impulsado sus ingresos fiscales gracias al incremento en el precio de los productos básicos por la vía de impuestos, inversión extranjera directa y la actividad económica en general. Sin embargo, en un ejercicio realizado por el FMI en el que se midió la sensibilidad de los ingresos fiscales al descenso en los precios de los productos de las materias primas, Colombia se encuentra en un punto medio con Argentina y México, mientras que en países como Chile, Ecuador, Perú y Venezuela el impacto será mucho más fuerte⁸. Por otra parte, la sensibilidad del gasto fiscal ante los cambios en los precios de los productos básicos es más baja en Colombia y Perú.

Gracias a estas políticas macroeconómicas estables y al marco institucional sólido, el FMI aprobó una línea de crédito flexible (LCF) para Colombia por cerca de US\$10.500 millones. La LFC se otorga a países que han demostrado un historial sano como el de Colombia. Este LFC fue el segundo acuerdo que se dio en América Latina después de México y el tercero en el mundo (Polonia también obtuvo este arreglo) y constituye una ayuda para el país en sus esfuerzos de prevención de crisis, ya que le permite tener acceso a los recursos de la línea de crédito en cualquier momento.

Todos los anteriores factores llevan a que las proyecciones de crecimiento de Colombia también se encuentren por encima de las del resto de la región. Si bien se estima que el

⁷ Fondo Monetario Internacional, Regional Economic Outlook, Mayo 2009

⁸ Ibid. Pág.32

crecimiento en 2009 será cercano a cero, este comportamiento es relativamente mejor que el de los demás países y se espera un repunte en 2010 cuando el PIB se incremente en 1,3% (Gráfico 1).

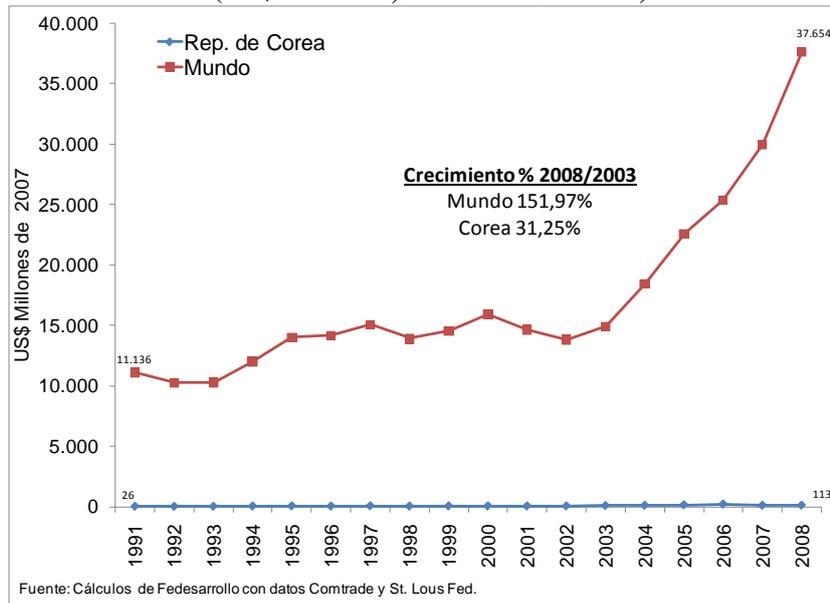
2.2 Flujos comerciales de bienes y servicios

En esta sección se evalúan los principales indicadores de comercio entre la República de Corea y Colombia y los diferentes países de América Latina y Asia, respectivamente, así como las cifras de inversión bilateral, con el fin de arrojar luces sobre los potenciales comerciales y financieros desaprovechados entre los dos países y seleccionar los sectores con posibilidades para profundizar los lazos comerciales. Como se verá más adelante, el comercio colombiano ha tenido una fuerte expansión en los últimos años, pero esto no se ha reflejado en la relación comercial con Corea.

Comportamiento del comercio

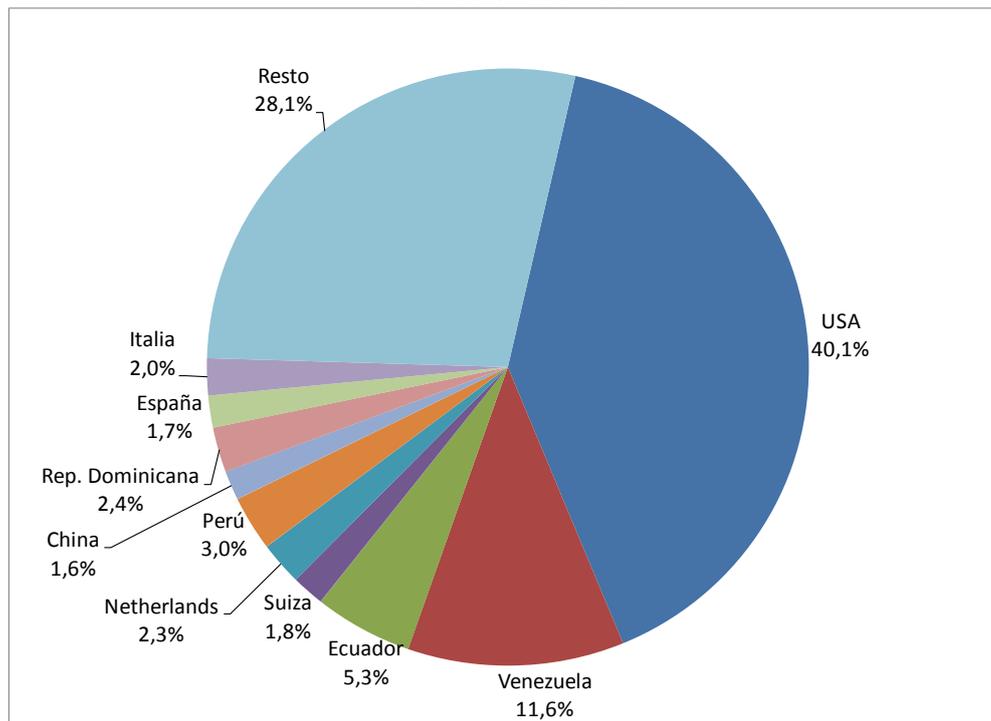
Al observar las exportaciones de Colombia en el pasado reciente sobresale el periodo 2003-2008, cuando éstas crecieron cerca de 152% a pesar de la revaluación observada durante los últimos años (Gráfico 25). Sin embargo, el dinamismo observado en las exportaciones totales no se ha reflejado en las relaciones con Corea. Entre 2003 y 2008 las ventas a este país se incrementaron en 31%. Además, las ventas a Corea no han significado más de 0,82% de las exportaciones totales de Colombia. Lo anterior evidencia las posibilidades de aumentar el comercio colombo-coreano.

Gráfico 25
Exportaciones de Colombia
(US\$ Millones, constantes de 2007)



Por otra parte, sólo un país asiático (China) tiene una participación relativamente significativa dentro de los principales destinos de las exportaciones de Colombia. Como se observa en el Gráfico 26, las ventas a China representan 1,6% de las ventas externas colombianas. Los principales destinos de las importaciones son Estados Unidos con un 40,1% y Venezuela con un 11,6%.

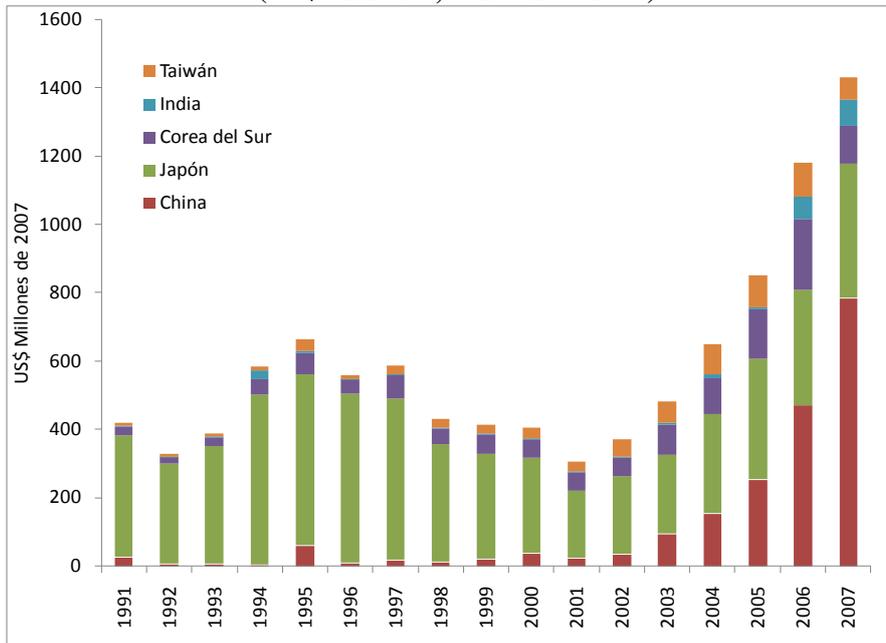
Gráfico 26
Principales destinos de las exportaciones
Precios constantes
Promedio 2003-2007



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos COMTRADE.

Si se compara con el resto de países asiáticos, las exportaciones a Corea han sido prácticamente nulas. Mientras las ventas externas a China, Japón y Taiwán han registrado un incremento entre 1991 y 2007 y oscilan entre US\$50 millones y US\$ 700 millones, el comercio con Corea no representan más de US\$110 millones de dólares (Gráfico 27).

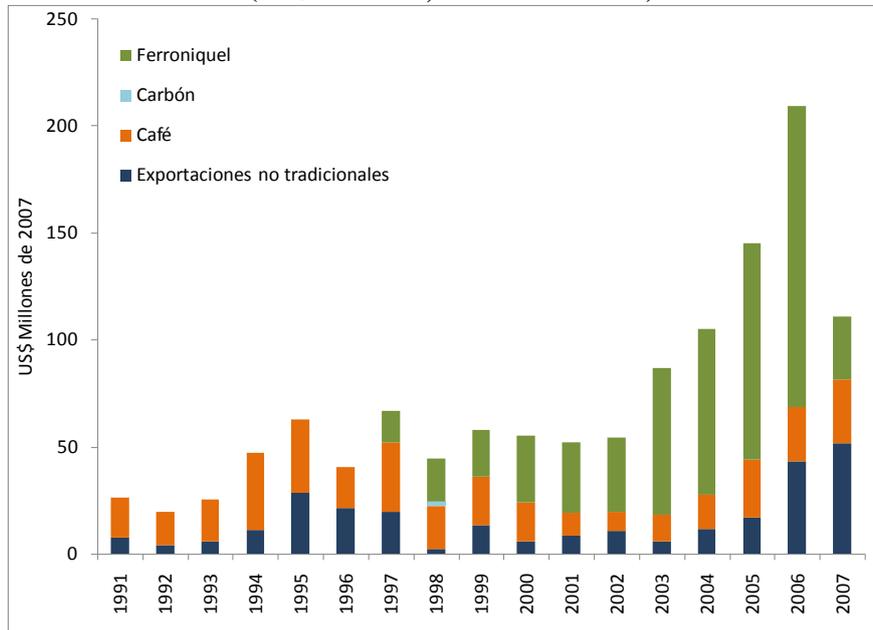
Gráfico 27
Exportaciones de Colombia a países asiáticos
(US\$ Millones, constantes 2007)



Fuente: DANE y cálculos de Fedesarrollo

El año 2006 fue el de mayor dinamismo en el comercio con la República de Corea, cuando se exportaron cerca de US\$210 millones. Entre los productos exportados a Corea, los productos tradicionales como el café y el ferróniquel representan una parte importante. (Gráfico 28).

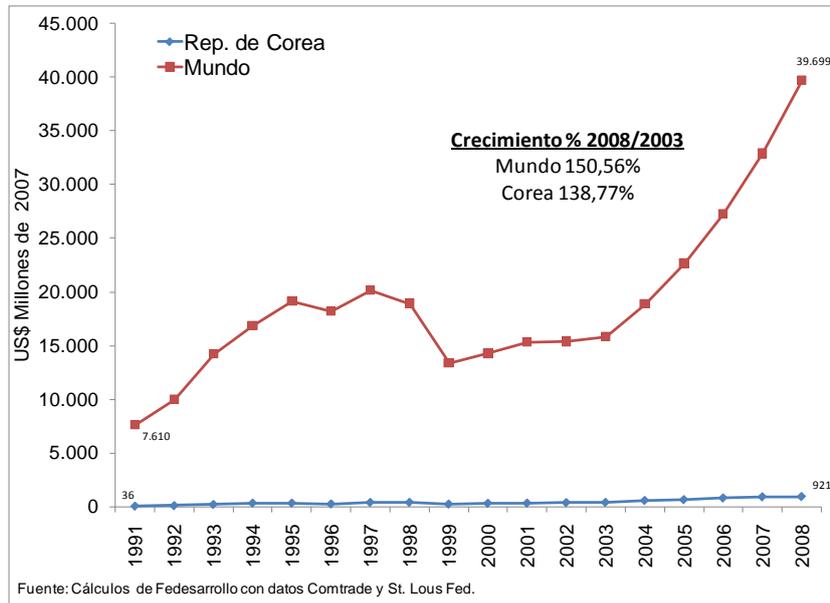
Gráfico 28
Exportaciones Tradicionales y no tradicionales de Colombia a la República Democrática de Corea
(US\$ Millones, Constantes 2007)



Fuente: DANE y cálculos de Fedesarrollo.

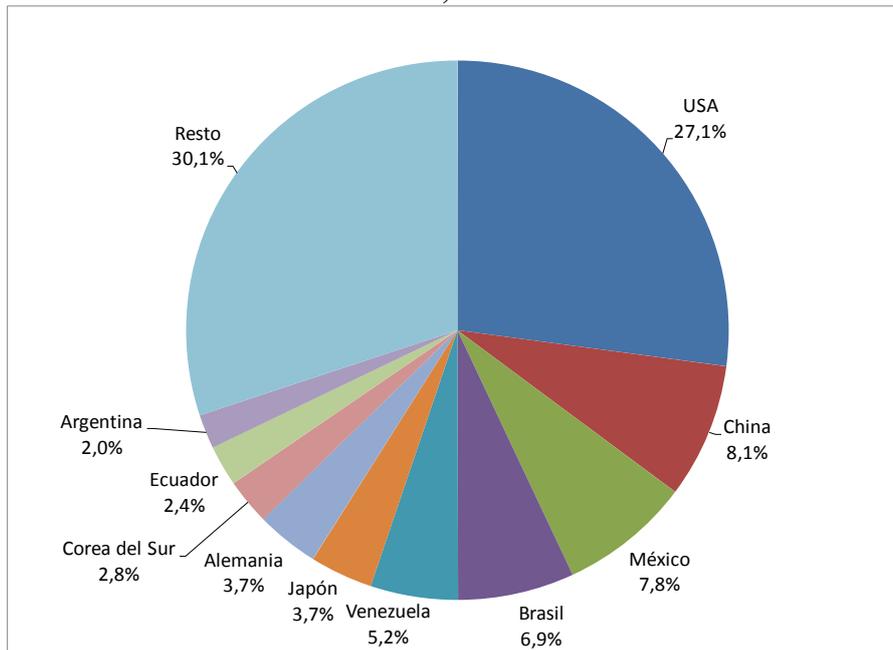
Aunque las importaciones provenientes de la República de Corea sí aumentaron con el ritmo de las importaciones totales, el monto no es significativo en términos relativos. Entre 2003 y 2008 las importaciones totales de Colombia crecieron en términos reales 150,6%, mientras que las de origen coreano aumentaron 138,7%. Sin embargo, las compras a Corea significaron únicamente el 2,3% de las importaciones totales de Colombia (Gráfico 29).

Gráfico 29
Importaciones de Colombia
(US Millones, constantes de 2007)



A diferencia de lo descrito para el caso de las exportaciones, en el caso de las importaciones colombianas de la República de Corea sí se encuentra entre los principales países de origen. Sin embargo, su participación aun es reducida (2,8%) si se compara con la contribución de las importaciones provenientes de Estados Unidos (27,1%), China (8,2%) y México (7,8%) (Gráfico 30).

Gráfico 30
Principales orígenes de las importaciones
Precios constantes, Promedio 2003-2007



Fuente: cálculos de Fedesarrollo con datos COMTRADE.

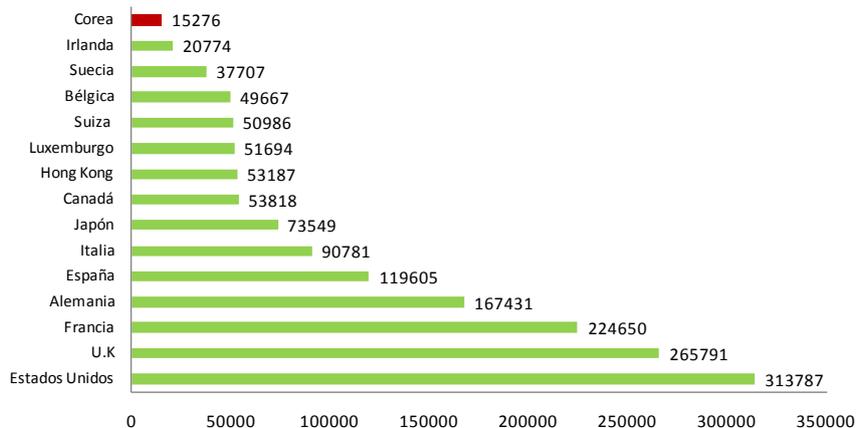
Inversión extranjera Directa

Como se mencionó en la primera sección de este capítulo, Colombia se ha convertido en un destino atractivo para la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina, y paradójicamente la República de Corea, que es un exportador de capitales en el mundo, no ha dinamizado los flujos de inversión hacia el país de manera significativa, lo que sugiere que existe un potencial por explotar en la inversión coreana hacia el país.

La República de Corea es uno de los grandes exportadores de capitales hacia el mundo. Según los datos de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Corea se encuentra entre los veinte primeros inversionistas globales. En 2007 este país invirtió US\$ 15.276 millones, equivalentes al 0,8% de la IED global (Gráfico 31).

Gráfico 31

**Salida de IED por país de origen
(US\$ Millones, 2007)**

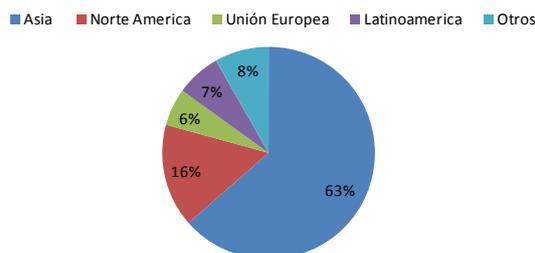


Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 2008

Cerca de 7% de los flujos de inversión Coreana han sido destinados a Latinoamérica. Aunque la inversión en Asia y Estados Unidos es más importante (63% y 16% respectivamente), en 2005 aumentaron los flujos hacia Latinoamérica gracias a inversiones en el sector de petróleo a través de la Corporación Coreana de Petróleo y en el sector de aparatos electrónicos.

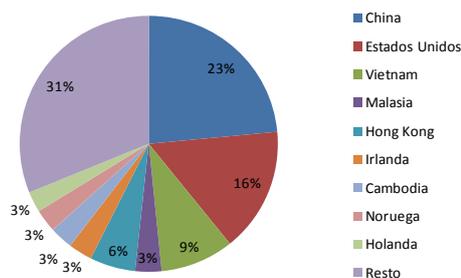
Gráfico 32

Corea: Salida de IED por región de destino



Fuente: Ministerio de Finanzas y Estrategia de Corea (2005)

Corea: Salida de IED por principales países de destino

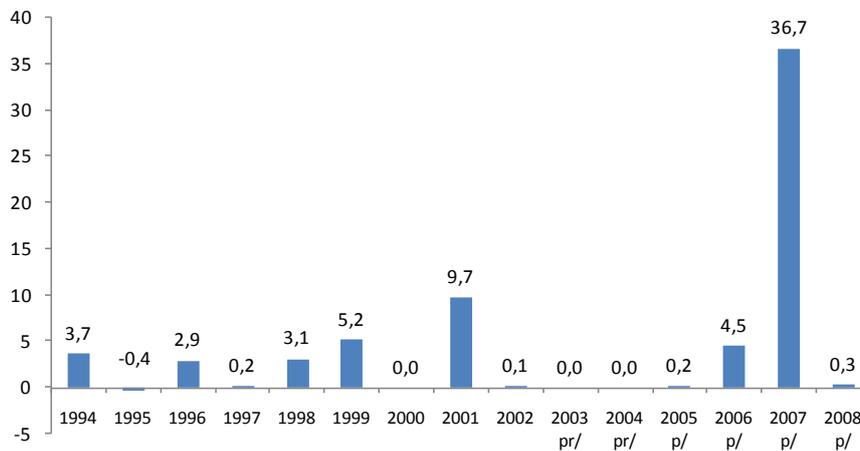


Fuente: Ministerio de Finanzas y Estrategia de Corea (2007)

Sin embargo, ningún país de América Latina se encuentra entre los principales destinos de inversión de la República de Corea. La lista está encabezada por China (23%) y le siguen Estados Unidos (16%) y Vietnam (9%) (Gráfico 32). Además, en este contexto, Colombia no ha sido un destino notable de inversión Coreana. De los US\$27,64 miles de millones invertidos por la República de Corea en el mundo en 2007, tan sólo US\$36,7 millones

llegaron a Colombia, es decir, mucho menos del 0,5% de las exportaciones de capital coreano hacia el mundo.

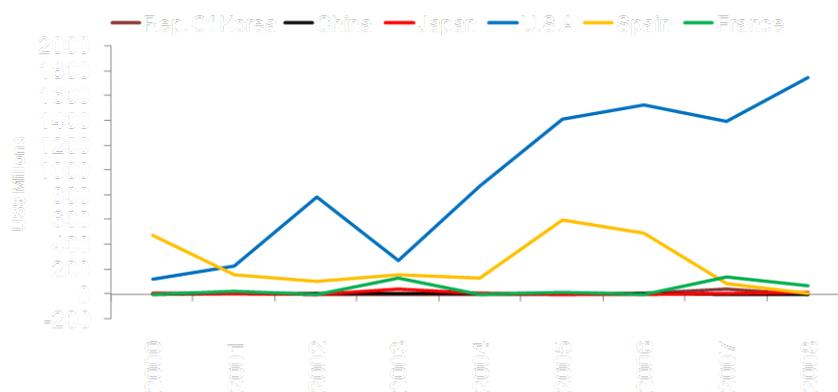
Gráfico 33
Flujos inversión de la República de Corea en Colombia
(Millones de US\$)



Fuente: Banco de la República de Colombia

Mientras la inversión Coreana en Colombia es muy baja, hay otros países que sí han invertido significativamente en el país. Los datos del Gráfico 34 indican que Estados Unidos y España han sido los más importantes inversionistas en Colombia con 16% y 5% respectivamente. El aporte de Corea, por su parte, es casi insignificante.

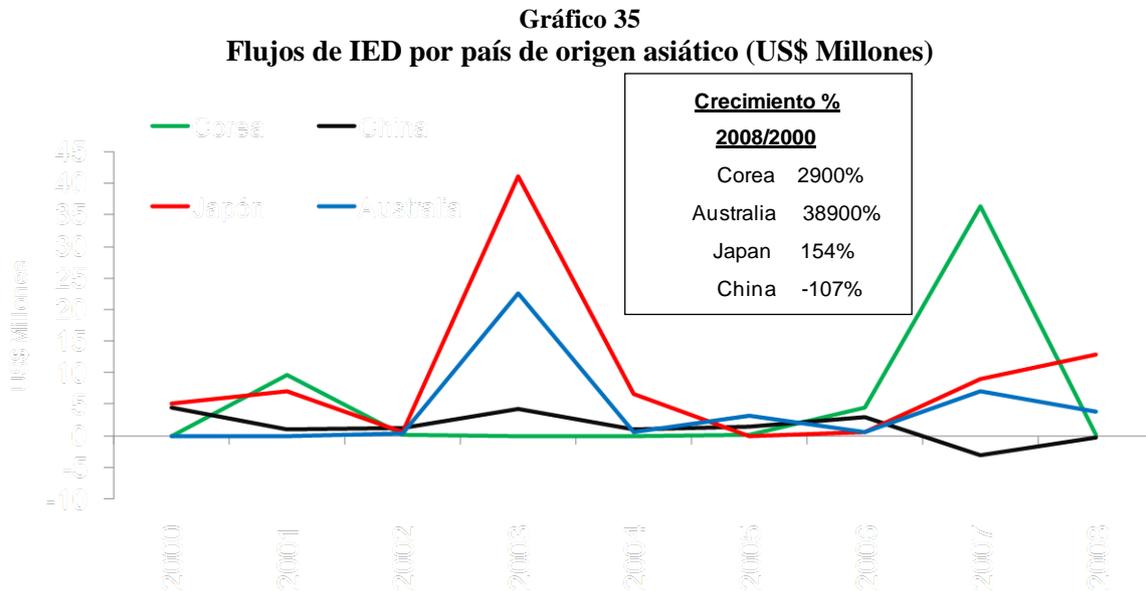
Gráfico 34
Flujos de IED en Colombia por país de origen



Fuente: Balanza de pagos, Banco de la República

Al analizar la inversión de los países asiáticos en Colombia, es posible ver que en el periodo 2000-2008 los flujos de la República de Corea se mantuvieron relativamente bajos, a excepción del 2007, cuando llegó a US\$36,7 millones (Gráfico 35). Durante este periodo, la

inversión coreana registró un incremento importante, al pasar de no haber inversión alguna a abarcar capitales por US\$0,3 millones. Entre tanto, la inversión Japonesa registró un comportamiento positivo en 2003, y entre el 2000 y el 2008 se incrementó en 154%. La inversión China, por su parte, es relativamente baja.



Fuente: Balanza de pagos, Banco de la República

Además, el stock de inversión asiática en Colombia muestra que, por lo general, los capitales provenientes de estos países representan un porcentaje pequeño del total de la inversión en Colombia (cerca del 0,73% del total). Japón lleva la delantera con una participación de 0,41% y le sigue Corea con cerca de 1,7% de la inversión que llega al país (Cuadro 1).

Cuadro 1
Stock de inversión de Asia-Pacífico en Colombia

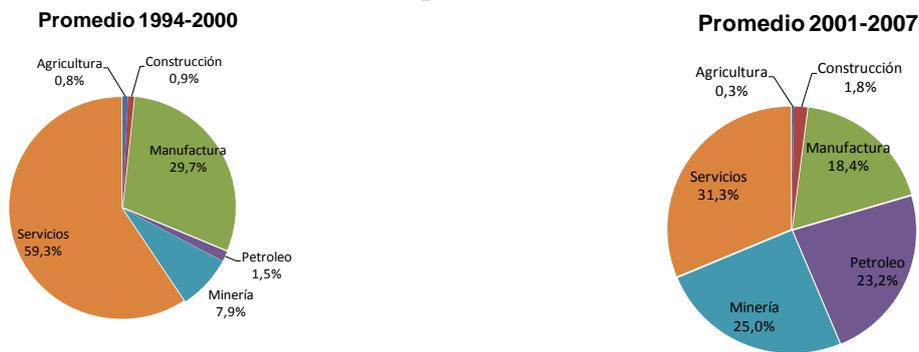
País	Acumulado 1994-2008	Participación
Japón	178,7	0,3%
Corea del Sur	65,9	0,1%
Australia	39	0,1%
China	15	0,0%
Hong Kong	6,3	0,0%
Taiwan	2,8	0,0%
Subtotal	307,7	0,5%
Total	63794,3	100%

(*) Total sin reinversión de utilidades, ni sector petrolero

Fuente: Banco de la República

Cuando se observan los destinos de la IED que ha llegado a Colombia en los últimos años, se hace evidente que estos se han diversificado. En la actualidad, alrededor de la mitad de la IED que llega al país está orientada al sector petrolero y a la minería, mientras que una década atrás la inversión extranjera estaba destinada principalmente al sector de servicios. Entre 1994 y el 2000 los sectores de petróleo y minería representaban cerca de 1% y 8% respectivamente, mientras que entre 2001 y 2007 su participación dentro del total fue cercana a 23% y 25% respectivamente (Gráfico 36).

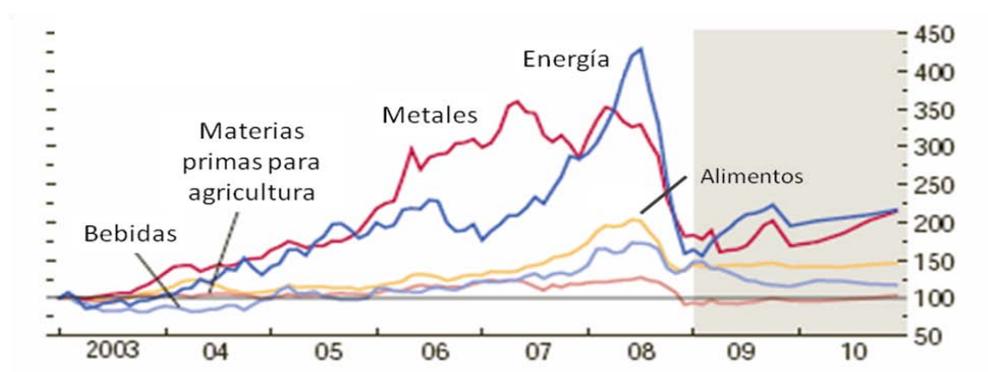
Gráfico 36
IED por sector



Fuente: Banco de la República

La diversificación de sectores receptores de inversión hacia la explotación de productos energéticos es importante si los precios internacionales de este tipo de bienes siguen en niveles atractivos para atraer a exploración y explotación en países como Colombia. Según las proyecciones del último reporte del Fondo Monetario Internacional (*World Economic Outlook, Abril 2009*), incluso en medio de la crisis internacional los precios de los productos energéticos estarán por encima de sus promedios históricos (Gráfico 37).

Gráfico 37
Índice de precio de los productos básicos. Índice enero 2003 = 100



Fuente: World Economic Outlook, Abril 2009

3. Desarrollo de la política internacional de comercio e implicaciones sobre la relación bilateral

En esta sección se presenta un análisis del régimen comercial y de inversión en Colombia, las políticas de aranceles y otros requerimientos legales, con el fin de dar a conocer los instrumentos del marco legal nacional e internacional existente en Colombia que puede producir un efecto real en la inversión y en el comercio colombo-coreano.

3.1 Desarrollo histórico de la política comercial

Durante la segunda mitad del siglo veinte Colombia adoptó una estrategia de industrialización por sustitución de importaciones que permitió diversificar la estructura productiva de la economía. Sin embargo, hacia finales de los años ochenta la estrategia proteccionista se agotó y esta política de economía cerrada se reflejó en una serie de distorsiones tales como propiedades altamente concentradas, precios altos, una baja calidad de los productos, y pocos incentivos a la innovación.

Fue así como a finales de los años ochenta y comienzos de los noventa se llevó a cabo una política de liberalización de comercio que condujo a la apertura comercial. Esta estrategia de liberalización comprendía la eliminación de restricciones cuantitativas a las importaciones, la disminución de tarifas y niveles arancelarios y la reducción de trámites. Adicionalmente, como respuesta a las distorsiones de los mercados internacionales, bajo esta nueva política comercial se previó un tratamiento especial para el sector agrícola, a través de la construcción de unas Franjas de Precios, que consiste en un arancel variable para un buen número de estos productos.

Bajo este mecanismo de Franjas de Precios, que cuenta con un arancel fijo y uno variable, cuando los precios internacionales caen por debajo de un cierto nivel (calculado sobre la base de promedios históricos móviles) los aranceles se elevan automáticamente. De manera análoga, cuando los precios internacionales aumentan por encima de un nivel determinado, los aranceles se reducen. Este mecanismo fue armonizado entre los países andinos y cubre 13 productos principales y cerca de 150 partidas arancelarias de productos derivados o sustitutos⁹. Si bien el objetivo original del Sistema Andino de Franjas de Precios

⁹ Los principales productos agrícolas cubierto por el sistema andino de franjas de precios son carnes, aceites, trigo, lácteos, maíz, arroz, soya y azúcar, así como sus productos derivados y sustitutos.

era aislar a las economías regionales de las fluctuaciones de los precios agrícolas internacionales, el diseño de estos instrumentos condujo a un sesgo proteccionista. Esto ha hecho que parte del sector agrícola se mantenga relativamente al margen de las tendencias aperturistas iniciadas durante los años noventa.

Por otra parte, en la década pasada se profundizaron los procesos de integración regional. El principal factor, aparte de la apertura comercial que transformó la estructura arancelaria colombiana, fueron las negociaciones tendientes a consolidar los lazos comerciales con los países de la región. Entre los procesos que se llevaron a cabo se destacan la profundización de la integración andina, la negociación con México en el marco del Grupo de los Tres y la suscripción de un acuerdo con Chile.

Finalmente, se llevaron a cabo una serie de reformas institucionales. La más destacada de ellas fue la creación de Ministerio de Comercio Exterior (hoy Ministerio de Comercio, Industria y Turismo) en 1991. Esta entidad asumió el control de la aplicación de las políticas y procedimientos relacionados con el comercio exterior, y la formulación y ejecución de las estrategias de negociación regional.

3.2 Actual Política comercial y de Inversión

Como se mencionó en la sección anterior, las medidas tomadas a principios de los años noventa redujeron el porcentaje de posiciones arancelarias sujetas a restricciones cuantitativas del 73% al 1%, mientras que el arancel nominal promedio de la economía cayó de niveles cercanos al 100% al 11,1% y la protección efectiva se ubicó en un 26,2%.

En la actualidad los aranceles de las importaciones colombianas se ubican, en su gran mayoría, en tres niveles tarifarios: i) entre 0% y 5% para bienes de capital, bienes industriales, y materias primas no producidas en Colombia; ii) 10% para los bienes manufacturados (con algunas excepciones); iii) 15% a 20% en bienes de consumo y bienes “sensibles” tales como materias grasas, legumbres, frutas, cordero, gallo, gallinas, entre otros. Existen excepciones para los productos como los automotores que tienen un arancel del 35%, los envases y productos lácteos que tienen un arancel del 40%, estómagos, tripas y vejigas tienen un arancel del 70% y algunos cortes de carnes y arroces que tienen un arancel del 80%. Como se mencionó anteriormente, para los productos agrícolas se aplica el Sistema de Franjas de Precios en el cual los aranceles tienen un componente fijo y uno variable que depende de las fluctuaciones de los precios internacionales de estos bienes. La arquitectura de las franjas tiene un sesgo proteccionista para el sector pues no se limita a aislar los precios

internos de las oscilaciones internacionales sino que protege excesivamente los productos. Estos aranceles varían quincenalmente. Para el caso de Colombia, durante el primer semestre de 2009 han alcanzado en promedio cerca de un 30%, un máximo de 154% para los trozos de pollo y un mínimo de 0% para la cebada, la soya y el trigo (cuadro 2). Si bien la leche en polvo y el arroz están sujetos a las franjas de precios, el mecanismo para estos productos fue suspendido y en la actualidad se aplica un arancel fijo.

Cuadro 2

Sistema andino de franjas de precios
Arancel %
Acumulado año 2009

		Aceite crudo de palma	Aceite crudo de soya	Arroz blanco	Azúcar blanco	Azúcar crudo	Carne de cerdo	Cebada	Leche entera	Maíz amarillo	Maíz blanco	Soya	Trigo	Trozos de pollo
Enero	1 al 15	20	20	80	21	20	20	0	40	15	30	6	12	154
	16 al 30	20	20	80	21	20	33	0	40	0	30	0	1	135
Febrero	1 al 15	20	10	80	20	20	41	0	40	0	30	0	0	129
	16 al 30	20	16	80	20	20	33	0	40	0	30	0	0	123
Marzo	1 al 15	20	12	80	20	20	30	0	40	2	30	0	2	123
	16 al 30	20	19	80	20	20	32	0	40	8	3	2	5	119
Abril	1 al 15	20	20	80	20	20	41	0	40	15	15	15	15	132
	16 al 30	20	20	80	20	20	42	0	40	15	15	15	15	123
Mayo	1 al 15	20	20	80	20	20	32	0	40	15	15	14	15	109
	16 al 30	20	20	80	20	20	31	0	40	15	15	10	15	100
Junio	1 al 15	15	20	80	16	13	35	0	40	15	12	1	15	85
	16 al 30	20	20	80	15	11	37	0	40	15	9	0	15	65

Fuente: Agronet con base en las estadísticas de la Comunidad Andina

Adicionalmente, en Colombia se aplican unas medidas diferentes a las tarifas arancelarias tales como las licencias de importación discrecional, que se utilizan para restringir las importaciones de leche en polvo y las partes del pollo. De igual modo, Colombia no permite la importación libre de ropa usada; para hacerlo, los importadores de estos bienes deben solicitar una licencia para traer los productos a Colombia bajo circunstancias limitadas. Por lo general, según los reportes de las industrias, estas licencias no son otorgadas, lo que implica una prohibición efectiva de la importación de este tipo de bienes.

Por otra parte, Colombia cuenta con un régimen de inversiones extranjeras abierto. Este régimen abarca la inversión directa y de portafolio realizada por personas naturales o jurídicas no residentes en Colombia. La inversión se define como “los aportes en divisas y bienes tangibles e intangibles (incluyendo las marcas y las patentes), y la capitalización de recursos en moneda nacional con derecho de giro al exterior (incluyendo las regalías debidas por concepto de contratos de licencia)”¹⁰.

Existen algunas excepciones a este régimen de inversión abierta. Aunque por lo general las inversiones extranjeras no requieren autorización previa, los sectores, financiero, minero y

¹⁰ Organización Mundial del Comercio, Examen de las políticas Comerciales, 2006.

de hidrocarburos sí la requieren. Por otra parte, no se permiten las inversiones extranjeras en las actividades de defensa y seguridad nacional, y en el procesamiento, disposición y desecho de basuras tóxicas, peligrosas o radioactivas que no hayan sido producidas en Colombia. De igual modo, la inversión extranjera en las empresas que presten servicios de televisión abierta está sujeta al principio de reciprocidad y está limitada al 40% del capital social de la empresa. Las empresas extranjeras de consultoría en geología no pueden ofrecer sus servicios en Colombia a menos que estén asociadas con una empresa colombiana. Finalmente, la inversión privada, incluyendo la extranjera, en la prestación de servicios públicos de acueducto y alcantarillado, saneamiento ambiental y de distribución a domicilio de energía eléctrica y gas por red está sujeta a restricciones en la medida en que el Estado establezca "áreas de servicio exclusivo" en las que solamente una empresa esté autorizada para prestar alguno de estos servicios.

Aunque Colombia cuenta con un régimen de inversiones extranjeras abierto, algunos inversionistas que participaron en una encuesta realizada por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en 2006 consideraron que una de las dificultades principales que enfrentan en Colombia es el nivel elevado de inestabilidad jurídica que resulta de la frecuente emisión de regulaciones y decisiones administrativas. A este respecto, las autoridades colombianas han llevado a cabo una serie de cambios que buscan ofrecer mayores garantías a los inversionistas extranjeros. Por ejemplo, como se verá en detalle más adelante, desde mediados de 2005 Colombia ofrece a los inversionistas la posibilidad de suscribir Contratos de Estabilidad Jurídica. Además, aunque el Gobierno mantiene la facultad de identificar cualquier sector para limitar la participación del capital extranjero, nunca la ha utilizado. La Constitución garantiza la propiedad privada y los inversionistas extranjeros tienen derecho de remitir al exterior en moneda convertible las utilidades que genere su inversión. Las condiciones para la remisión de utilidades al exterior y el reembolso de una inversión extranjera no se pueden modificar de manera adversa para el inversionista a menos que las reservas internacionales de Colombia sean inferiores a tres meses de importaciones.

3.3 Ventajas de Colombia para la inversión y como plataforma Comercial

Como se mencionó en la sección anterior, Colombia cuenta con un régimen de inversiones abierto. Adicionalmente, en Colombia existen una serie de incentivos atractivos para los inversionistas. Por otra parte, Colombia tiene una serie de ventajas competitivas que lo convierten en una plataforma de exportación. Aparte de ser la quinta economía de

Latinoamérica en términos de producto interno bruto (US\$ 143.000 millones), Colombia tiene la tercera población más grande de la región (44,5 millones de habitantes) y representa acceso preferencial a 1.200 Millones de Consumidores Gracias a los Acuerdos de Libre Comercio (ALC)

Entre los incentivos para la inversión Colombia tiene un régimen de zonas francas que hace atractiva la inversión frente a otros países de América Latina. De igual modo, los inversionistas pueden suscribir contratos de estabilidad jurídica con el Gobierno colombiano, se pueden aplicar deducciones tributarias y se establecieron una serie de incentivos específicos por sectores. En la siguiente sección se explica de manera detallada cada uno de estos mecanismos.

De igual modo, en Colombia también existen instrumentos del marco legal internacional que pueden producir un efecto real en la inversión y en el comercio colombo-coreano, y dejar sentadas las bases para una estrategia de largo plazo. Estos son los *Acuerdos de Libre Comercio (ACL)*, los *Acuerdos Bilaterales de Inversión (ABI)* y los *Acuerdos de Doble Tributación (ADT)*. En la siguiente sección se revisan de manera detallada los principales instrumentos existentes hasta el momento.

4. Medidas que afectan el comercio y la inversión

4.1 Medidas directas que afectan el comercio y la inversión

En esta sección se hace un análisis de las medidas explícitas que afectan el comercio y la inversión entre Colombia y la República de Corea. Para tal fin, se hace una evaluación detallada de la política de inversión y comercio internacional aplicada por Colombia. De igual modo, se presentan las condiciones generales que enfrentan los flujos de comercio e inversión en el mercado coreano. Finalmente, se presenta una comparación de las estructuras y tasas arancelarias de los dos países para algunos sectores específicos. A partir de los análisis realizados es posible destacar la situación relativa de la República de Corea en Colombia frente a otros países que puedan recibir un trato preferencial y las condiciones que enfrentan los productos colombianos en el mercado coreano.

4.1.1 Incentivos para la inversión en Colombia

A continuación se presentan los diferentes mecanismos adoptados por el gobierno colombiano para incentivar la inversión extranjera en el país. Las condiciones expuestas

beneficiarían los flujos de capital provenientes de Corea en la medida que se cumplan con los requisitos establecidos.

Zonas Francas

Colombia cuenta con un nuevo régimen de Zonas Francas (ZF) que hace atractiva la inversión en el país frente a otros países de América Latina. En primer lugar, las ZF cuentan con una tarifa única del impuesto sobre la renta gravable del 15%, lo que permite realizar ventas al mercado local. En segundo lugar, no se causan ni se pagan tributos aduaneros (ni IVA, ni arancel). En tercer lugar, hay una exención de IVA para materias primas, insumos y bienes terminados que se vendan desde el territorio aduanero nacional a usuarios industriales de las Zonas Francas. En cuarto lugar, las exportaciones desde las Zonas Francas a terceros países se benefician de los acuerdos comerciales internacionales (excepto las provenientes de Perú). Finalmente, la maquinaria ingresada desde el exterior relacionada directamente con la operación del negocio no causa tributos aduaneros.

Por otra parte, existen zonas Francas Uniempresariales (ZFU), que se pueden aplicar a empresas que cumplan con los siguientes requisitos: i) tener una inversión de US\$32 millones o la vinculación de 600 empleos directos, o ii) tener una inversión US\$16,4 millones o vincular 500 empleos directos para el caso del sector agroindustrial. Con este esquema, las empresas pueden aprovechar los beneficios de las Zonas Francas ubicándose incluso fuera de las Zonas Francas Permanentes.

Contratos de Estabilidad Jurídica

Los inversionistas pueden suscribir Contratos de Estabilidad Jurídica con el gobierno colombiano. Mediante estos contratos, el gobierno colombiano garantiza a los inversionistas que si durante la vigencia de los mismos se modifican de forma adversa las condiciones o normas identificadas en el contrato como determinantes de la inversión, los inversionistas tienen derecho a que se mantengan las mismas normas por el término de la duración del contrato respectivo. Para suscribir estos acuerdos, las empresas deben cumplir con los siguientes requisitos: i) una inversión mínima de USD 1.500.000¹¹; ii) el inversionista debe

¹¹ El monto de inversión requerido para suscribirse a un Contrato de Estabilidad Jurídica se calcula en Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (S.M.M.L.V.). La información está expresada en dólares con una tasa equivalente a COP 2.500 = USD 1, y el salario mínimo para el 2009 es de COP 496.900. Tanto el S.M.M.L.V. como la tasa de cambio pueden variar.

pagar al gobierno una prima equivalente al 1% de la inversión realizada, y iii) el período del contrato puede tener una duración entre 3 y 20 años.

Deducciones tributarias

Para incentivar la inversión en el país también se establecieron una serie de deducciones en el impuestos de renta, entre las cuales se encuentran: i) una deducción del 40% del valor de las inversiones realizadas en Activos Fijos Reales Productivos (AFRP) adquiridos; ii) el 100% de los impuestos de industria, comercio, avisos y tableros y predial, siempre y cuando se hayan pagado en el año respectivo gravable y tengan relación con la actividad económica del contribuyente; iii) una deducción del 25% del gravamen a los movimientos financieros independientemente de su relación con la actividad económica del contribuyente.

Incentivos por sectores

El gobierno colombiano estableció una serie de incentivos por sectores en algunos de los cuales se dan exenciones de renta hasta por 20 años (cuadro 3).

Cuadro 3
Incentivos tributarios por sectores

Sector	Exención
Turismo	Renta exenta hasta por 30 años en proyectos hoteleros nuevos o proyectos de remodelación de hoteles.
Ecoturismo	Renta exenta por 20 años empezando en el 2003.
Cultivos de tardío rendimiento	Exención de renta en nuevos cultivos de palma de aceite, caucho, cacao, cítricos, y demás frutales de tardío rendimiento que tengan vocación exportadora sembrados entre 2003 y 2013.
Forestal	Exención permanente para inversiones en nuevas plantaciones forestales, aserríos y en plantaciones de árboles maderables.
Editorial	Las empresas editoriales dedicadas a la edición de libros, revistas, folletos o coleccionables seriados de carácter científico o cultural están exentas hasta el 2013.

Fuente: Proexport

4.1.2 Colombia como plataforma comercial

Colombia ha suscrito una serie de Acuerdos de Libre Comercio, Acuerdos Bilaterales de Inversión y Acuerdos de Doble Tributación con diferentes países del mundo como parte de su inserción al comercio internacional.

Acuerdos de Libre Comercio (ALC)

Colombia tiene acceso preferencial a 1.200 millones de consumidores por medio de Acuerdos de Libre Comercio (ALC) suscritos. Desde la liberalización comercial de los noventa Colombia ha adquirido acuerdos preferenciales con la Comunidad Andina y ha suscrito acuerdos de alcance parcial con Chile y México, y con los países miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM) y el Mercado Común Centroamericano (MCCA). Además, suscribió un acuerdo de comercio preferencial con los países del MERCOSUR en diciembre de 2003 junto con Ecuador y Venezuela.

De igual modo, Colombia y Estados Unidos concluyeron las negociaciones hacia un tratado de libre comercio en febrero de 2006. El acuerdo abarca el acceso a los mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, defensa comercial, contratación pública, inversiones, servicios transfronterizos, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, propiedad intelectual, política de competencia, aspectos laborales, medio ambiente, transparencia y solución de controversias. Así mismo, se han concluido negociaciones con Canadá y los países de la Asociación Europea de Comercio Justo – EFTA por sus siglas en inglés- Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein. En 2007 fue concluido el pacto con El Salvador, Guatemala y Honduras (TLC Triángulo del Norte). Por otra parte, el acuerdo de libre comercio con la Unión Europea se encuentra en negociación y se espera que culmine dentro de pocos meses.

Finalmente, Colombia es beneficiario de los planes del Sistema Generalizado de Preferencias de Bulgaria, Canadá, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Rusia, Turquía, Suiza y la Unión Europea.

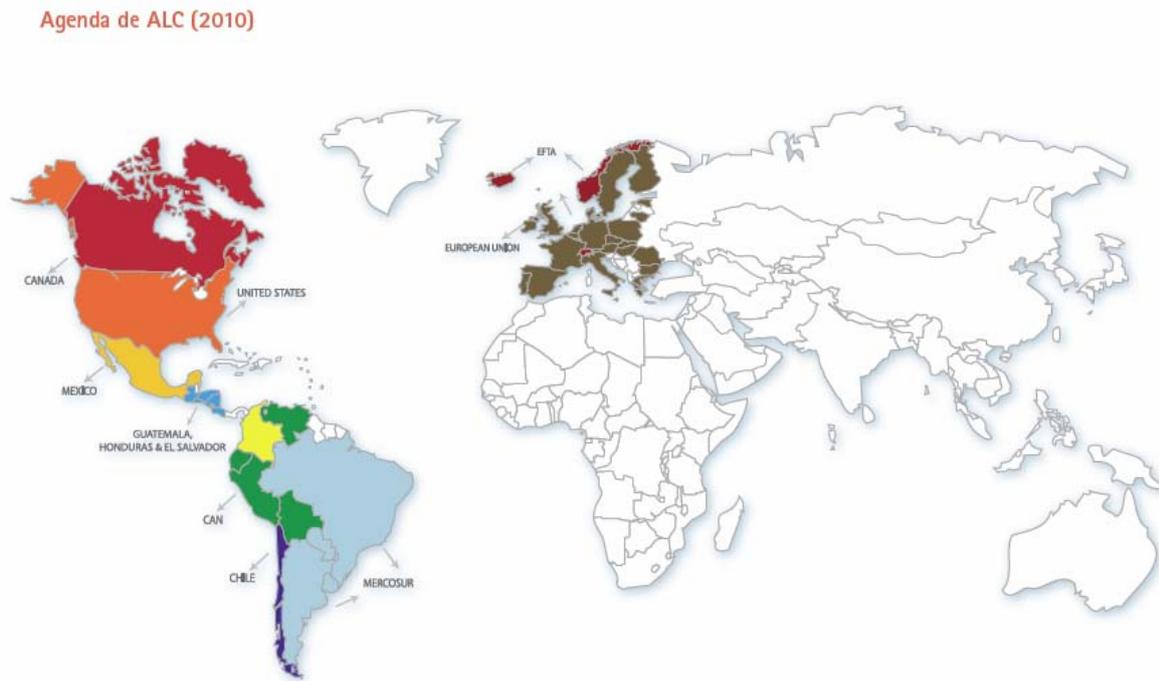
Algunos de los acuerdos que están bajo revisión actualmente son:

Acuerdo	Estado
G-2	Vigente desde 1995
TLC-Estados Unidos de América	Firmado en 2006
TLC-Chile	Firmado en 2006
TLC Triángulo del Norte- Honduras, Salvador y Guatemala	Firmado en 2007
Unión Europea	En negociación
Canadá	Firmado en 2008
EFTA	Firmado en 2008

Fuente: Proexport

Según documentos sobre inversión de Proexport de Abril de 2009, la agenda comercial para 2010 incluye 9 acuerdos con 45 países y el gobierno se ha fijado como meta establecer ALC con países estratégicos con el fin de generar las mejores condiciones posibles para la inversión y el comercio (Gráfico 38).

Gráfico 38



Fuente: Proexport

Acuerdos Bilaterales de Inversión (ABI)

Los acuerdos bilaterales de inversión (ABI) ofrecen estándares jurídicos internacionales estables que generan confianza en los inversionistas de los dos países e incentivan la inversión en Colombia. Los ABI protegen a los inversionistas de cada Estado contra la expropiación y la discriminación frente a otros inversionistas nacionales y extranjeros. Además, establecen un mecanismo de solución de controversias ágil entre el Estado y los inversionistas. Las obligaciones de respeto a las inversiones extranjeras junto con la posibilidad de acudir a un tribunal internacional de arbitraje en caso de una controversia, contribuyen a fortalecer la confianza de los inversionistas. Cabe señalar que Colombia ya está negociando ABI con India, Alemania, Francia, Reino Unido y la República de Corea ha concluido las negociaciones Guatemala, tiene acuerdos vigentes con Perú, Bélgica y España y

firmados con Suiza, China y Bélgica. Además, se espera que para 2010 se estén negociando 24 Acuerdos Internacionales de Inversión (AII) con 39 Países (Gráfico 39).

Los beneficios de esta clase de acuerdos suelen abarcar:

- Amplio alcance: es esencial una definición amplia ya que las formas de inversión cambian rápidamente
- No discriminación: trato nacional o el de nación más favorecida (NMF)
- Prohibición de requisitos de operación: debe eliminarse una amplia gama de requisitos de operación que distorsionan el mercado y la inversión
- Libertad para las remesas financieras: ello incluye repatriación de utilidades, pagos de capital e interés, beneficios derivados de la liquidación o venta de la inversión, gastos de administración y licencias y pagos de importaciones
- Movimiento de personal clave: los inversionistas deben tener derecho a nombrar y movilizar el personal clave
- Circulación de información: se debe fomentar la libre circulación de datos
- Expropiación: protección a los inversionistas extranjeros contra la expropiación directa e indirecta y la nacionalización
- Monopolios: debe alentarse la desmonopolización de sectores, incluso aquellos tradicionalmente sujetos a competencia limitada en los países desarrollados, como las telecomunicaciones
- Trato justo y equitativo
- Solución de controversias

Acuerdos de Doble Tributación (ADT)

Los Acuerdos para Prevenir la Doble Tributación (ADT) son convenios bilaterales o multilaterales entre diferentes Naciones, encaminados a establecer reglas claras que eviten o mitiguen que se cobren impuestos al empresario dos veces por una misma actividad internacional. Estos tratados se rigen por principios de derecho internacional público. Por lo tanto, las disposiciones del tratado prevalecen sobre el ordenamiento tributario interno, lo que faculta al residente de un Estado contratante a invocar las disposiciones de un tratado vigente en sustitución de las normas internas de dicho Estado.

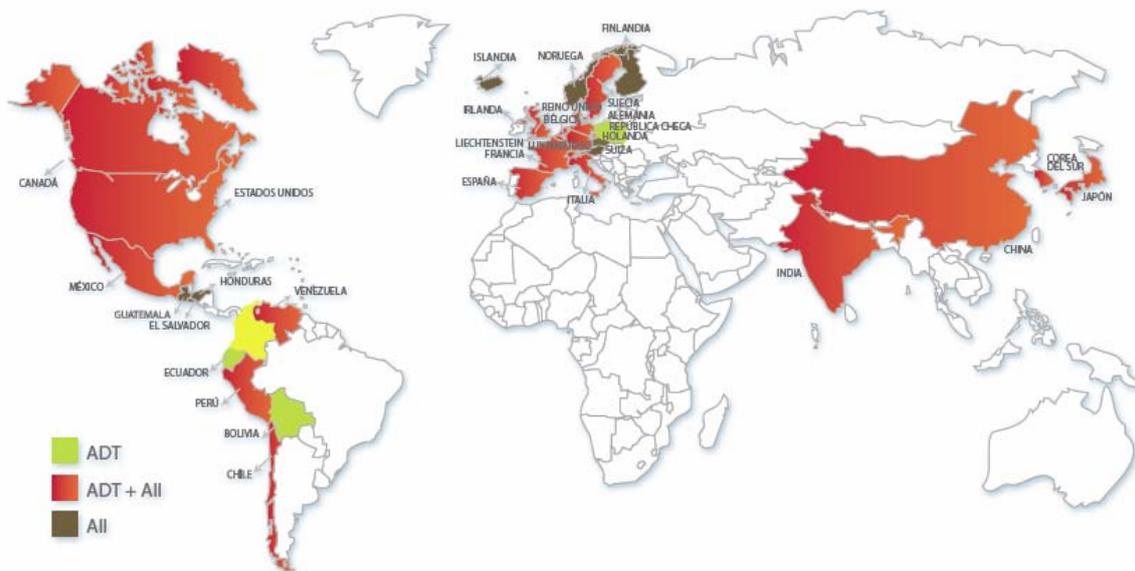
Los tratados de doble tributación proveen al inversionista extranjero los siguientes beneficios:

- Estabilidad jurídica sobre las condiciones mínimas de operación entre residentes fiscales de dos países particulares
- Reducción de la carga tributaria efectiva consolidada, vía acceso a tasas de retención reducidas
- No hay doble tributación sobre una misma renta
- Posibilidad de exonerar un ingreso determinado no sólo en cabeza de la compañía operadora sino también en beneficio del inversionista (accionista)
- Acceso a equilibrio en los ajustes que se hagan efectivos por operaciones entre vinculados económicos de las dos jurisdicciones comprometidas, al proveerse acceso a ajustes recíprocos de transferencias entre los dos países.

En Colombia existen acuerdos vigentes con la CAN (Perú, Ecuador, Bolivia) y España, y convenios suscritos con Suiza, Chile y Canadá. Por otra parte, están en proceso de negociación acuerdos con México, Venezuela, Alemania, Países Bajos e India. Hacia 2010 se espera estar negociando 21 Acuerdos para Prevenir la Doble Tributación (ADT) con 22 Países (Gráfico 39).

Gráfico 39

Agenda de AII y ADT (2010)



Fuente: Proexport

Finalmente, Colombia también ha contraído convenios Internacionales de protección de la Inversión Extranjera. En primer lugar, Colombia está suscrita desde 1985 a la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC). La Corporación tiene como objetivo principal promover y fomentar las inversiones de Estados Unidos hacia los países en desarrollo. Para lograr este fin, la OPIC brinda seguridad y financiación a proyectos inversión contra riesgos como inestabilidad política e inconvertibilidad de divisas.

Colombia también hace parte de la Agencia Multilateral de Garantía de Inversiones -MIGA-, del Banco Mundial. Este es un organismo multilateral que brinda respaldo contra riesgos comerciales como los disturbios y guerras civiles, inconvertibilidad de divisas y expropiación discriminatoria.

Mediante la ratificación por parte del Congreso de la República del convenio constitutivo del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones -CIADI-(o ICSID por sus siglas en ingles), Colombia tiene la posibilidad de recurrir a un mecanismo de conciliación y arbitramento internacional, especializado en las disputas entre inversionistas y los gobiernos receptores de las inversiones.

4.1.3 Condiciones de acceso al mercado de la República de Corea

En términos de políticas comerciales, la República de Corea apoya firmemente las normas de comercio multilateral basado en el sistema de la OMC. Desde su adhesión al GATT en 1967, Corea ha buscado fortalecer su sistema de comercio multilateral. Según el análisis de las políticas comerciales y de inversión coreanas realizado para el estudio de factibilidad de un tratado de comercio con Perú¹², Corea es uno de los mayores beneficiarios del sistema de comercio multilateral abierto y por ende ha sigue plenamente comprometida con el esfuerzo global para promover un comercio más libre.

En el mismo estudio se afirma que la República de Corea ha hecho más de 70 presentaciones con el fin de promover una mayor liberalización y el fortalecimiento de las normas y disciplinas del sistema de la OMC para el beneficio mutuo de países desarrollados y en desarrollo. Además, si bien Corea apoya firmemente la supremacía del comercio multilateral para salvaguardar el entorno comercial mundial, recientemente ha venido haciendo esfuerzos para utilizar el regionalismo como un medio para reforzar los esfuerzos de liberalización en el plano multilateral. Por esto, la República de Corea también está participando activamente en los mecanismos de cooperación regional, incluida la

¹² Confiep, Graduate School of International Studies Seoul National University (2008). "Korea-Peru Free Trade Agreement: Joint feasibility study.

Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Reunión Asia-Europa (ASEM), y procesos de la ASEAN +3. Corea fue el país anfitrión de la APEC en 2005, año en el que los países miembros se habían programado para llevar a cabo una revisión de los progresos hacia el logro de los objetivos de Bogor de comercio libre y abierto y la inversión en la región Asia-Pacífico.

Buena parte del desarrollo económico coreano de los últimos años ha sido posible gracias al dinamismo en el comercio con economías extranjeras. Al ser una economía orientada hacia el comercio, desde el 2003 Corea ha venido ampliando sus mercados de exportación a través de la negociación activa de tratados de libre comercio. Según el estudio de Confiep (2008), los acuerdos de libre comercio de Corea se encuentran en un nivel relativamente alto en términos de grado de liberalización y amplio en términos de cobertura y alcance. Actualmente La República de Corea tiene cinco acuerdos de libre comercio en vigor y dos por entrar en vigencia, y las negociaciones de acuerdos con otros países están en proceso (cuadro 4).

Recientemente, se firmó de un tratado de libre comercio de facto entre Corea e India que busca la apertura de los mercados de servicios e inversión y la eliminación o reducción de los aranceles en los próximos 10 años. Según el Korea Times, los funcionarios coreanos esperan que el pacto entre en efecto el próximo enero de 2010 una vez la legislación coreana lo ratifique. Se firmará un Acuerdo de Asociación Económica (AAE). El AAE es prácticamente lo mismo que un TLC, pero los aranceles se reducen por etapas. De este modo, la República de Corea será el segundo país después de Singapur en firmar un acuerdo con la India. Este es también el primer acuerdo comercial que Corea firma con un miembro de la BRIC (el grupo de rápido crecimiento de Brasil, Rusia, India y China). India acordó abrir los sectores de telecomunicaciones, contabilidad, medicina, la publicidad y los mercados bancarios a Corea. Ambas partes también permitirán una mayor libertad de la migración temporal de trabajadores profesionales, incluyendo profesores de inglés, ingenieros y programadores de computadoras.

Cuadro 4

Acuerdo	Estado
TLC Corea Chile	Vigente desde Abril de 2004
TLC Corea Singapur	Vigente desde Marzo de 2006
TLC Corea EFTA	Vigente desde Septiembre de 2006
TLC Corea Asia en Bienes	Vigente desde Junio de 2007
TLC Corea Asia en servicios	Vigente desde Noviembre de 2007
TLC Corea Estados unidos	Vigente desde Abril de 2007
TLC Corea Asia en Inversión	Vigente desde Junio de 2009
TLC Corea Unión Europea	Entrada en vigencia a finales de 2009
CEPA Corea India	Entrada en vigencia en enero de 2010
TLC Corea Perú	Negociaciones
TLC Corea Canadá	Negociaciones
SECA Corea Mexico	Negociaciones
TLC Corea Japón	Negociaciones
TLC Corea China	Estudio de factibilidad
TLC Corea Mercosur	Estudio de factibilidad
TLC Corea GCC	Estudio de factibilidad

Fuente: Confiop (2008), Proexport

Tarifas arancelarias

Según los datos de la OMC, la tasa coreana promedio en 2008 aplicada a la Nación Más Favorecida fue del 12,6% (53,5 % para los productos agrícolas y 6,5 % para los productos no agrícolas) y Corea le ha adjudicado la tasa máxima permitida por la OMC al 94,5% de sus líneas arancelarias.

La República de Corea mantiene aranceles elevados en un buen número de productos agrícolas y pesqueros de alto valor. De acuerdo con el *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers (2009)* en Corea se imponen tarifas arancelarias del 30% o más en la mayoría de las frutas y nueces, verduras frescas, almidones, maní, mantequilla de maní, diversos aceites vegetales, zumos, mermeladas, cerveza y algunos productos lácteos. Por otra parte, las manzanas, el sector de la carne, algunos quesos, algunos peces, el jugo de uva y el concentrado de jugo de uva, el té de hierbas, las peras, las uvas de mesa, y una variedad de cítricos, están sujetos a una tasa arancelaria del 35% o más. Existen además, otros productos para los cuales Corea impone aranceles elevados de más de 35%, a pesar de la ausencia de producción nacional. Entre estos se encuentran las cerezas, algunas bebidas alcohólicas, los congelados de maíz, las papas fritas congeladas, el peperoni, y las papas preparadas o el puré de papas.

De otra parte, la República de Corea ha establecido aranceles-cuotas en cerca del 2% de sus líneas arancelarias con el fin de establecer un acceso mínimo a mercados que usualmente

eran cerrados o para mantener el acceso que había antes de la Ronda de Uruguay. Para los productos que entran por debajo de la cuota, las tarifas son muy bajas o cercanas a cero, mientras que las importaciones que exceden la cuota son gravadas con aranceles muy elevados y a menudo prohibitivos. Por ejemplo, la miel natural y artificial están sujetas a una tarifa del 243 %, la leche descremada y en polvo tienen una tasa de 176%, la cebada una de 324%, la cebada perlada está gravada en un 513%, las papas y preparaciones de papas tienen una tarifa superior al 304% y las palomitas de maíz una del 630%¹³.

Corea utiliza "tarifas de ajuste" e impuestos adicionales en algunos productos agrícolas y pesqueros, y en la madera contrachapada, lo que aumenta las tasas arancelarias aplicadas. La mayor parte del ajuste en las tarifas se impone sobre los productos agrícolas y los productos marítimos, incluida la corvina congelada¹⁴.

Según el *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers (2009)*, en 2008 Corea ajustó las tarifas de 15 artículos y redujo los aranceles para 7 de estos. Corea ha eliminado los aranceles sobre la mayoría o todos los productos en los siguientes sectores: papel, juguetes, acero, muebles, maquinaria agrícola, equipos de construcción, y productos de tecnología de la información (tal como se define en el Acuerdo de Tecnología de la Información Acuerdo de la OMC). De otra parte, Corea ha armonizado sus aranceles cobrados a los productos químicos, dejando tasas de 0%, 5,5 % o 6,5%, dependiendo del producto.

Los aranceles sobre productos textiles y prendas de vestir siguen siendo relativamente altos: 30% en fibras e hilados hechos a mano; 30% en muchos tejidos y la mayoría de bienes finales y misceláneos (por ejemplo, las fundas de las almohada y revestimientos para el suelo); y 35% por ciento en la mayoría de los artículos de vestuario.

En la Ronda Uruguay, Corea negoció una excepción a la "arancelización" de las importaciones de arroz por 10 años a cambio de la extensión de una Cuota Mínima de Acceso a Mercados (MMA) que terminó en 2005. La extensión exige que Corea duplique el total de sus importaciones de arroz durante los próximos 10 años, al aumentar la cuota de 225.575 toneladas métricas en 2005 a cerca de 409.000 en 2014. Además el arroz comercializado como arroz de mesa fue incluido por primera vez como parte de la cuota de MMA y debe pasar de representar el 10% en 2005 a constituir el 30% en 2010¹⁵.

¹³ National trade estimate report on foreign trade barriers (2009)

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Ibid

Finalmente, de acuerdo con el estudio del Confiep (2008), Corea prohíbe algunas importaciones, principalmente para proteger la salud, la seguridad, la moral pública, el medio ambiente y los recursos naturales, y para evitar prácticas engañosas de conformidad con el comercio multilateral y otros acuerdos. Los productos prohibidos incluyen pornografía y otros materiales considerados inaceptables, bienes que revelan información confidencial del gobierno o las actividades de inteligencia, y la falsificación de moneda o instrumentos financieros.

Otras medidas no arancelarias

En el *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers (2009)* se hace un análisis de las medidas no arancelarias que tiene Corea y que pueden afectar el comercio de bienes y servicios. A continuación se presentan algunas de estas medidas.

Estándares y procedimientos. Corea mantiene ciertas normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación que también tienen un efecto sobre las importaciones. Por ejemplo, el *Korean Food and Drug Administration (KFDA)*, define las categorías de productos específicos para los aditivos alimenticios de manera muy estricta, lo que hace difícil obtener la aprobación de muchos de estos productos. Además, a diferencia de los estándares que tienen otros países miembros de la OECD, la KFDA considera que un producto es nuevo si se modifica la fórmula de los coeficientes o se sustituyen ingredientes. Por otra parte, las leyes y reglamentos coreanos exigen que las pruebas de inocuidad y certificación de los productos sean hechas por organismos de certificación designados por el gobierno. Esto a su vez dificulta el comercio de ciertos bienes.

Requisitos de etiquetado. Corea tiene onerosos requisitos de etiquetado que constituyen barreras a la entrada de una gran variedad de mercancías. Por ejemplo, para las bebidas alcohólicas, cuyas etiquetas cambian con frecuencia, el costo de cumplir con los requisitos de etiquetado es muy elevado. Estos requisitos también exigen que las etiquetas proporcionen datos como la dirección del importador y las instrucciones de almacenamiento, lo que dificulta aún más el proceso.

La KFDA requiere etiquetas que contienen información con respecto al contenido de los productos, como la información nutricional por porción y no permite que se usen etiquetas adhesivas sino permanentes. Así, cuando se produce algún cambio en alguna especificación del producto, los fabricantes tienen que sustituir toda la etiqueta del mismo. Además, en octubre de 2008, la KFDA propuso una revisión de la normas para el etiquetado

de los alimentos que exigen una etiqueta al interior del empaque de los productos que están empaquetados individualmente dentro de una bolsa o caja (por ejemplo los dulces).

De igual modo, en octubre de 2008 la KFDA propuso una nueva ampliación del etiquetado obligatorio para productos alimenticios enriquecidos por medio de biotecnología que contienen maíz, soya, algodón, canola, y remolacha azucarera. Cualquier producto alimenticio hecho de ingredientes biotecnológicos, incluidas las enzimas o aditivos, tiene que ser etiquetados como tal, así en el bien final no existan proteínas de este tipo.

Estándares de telecomunicaciones. El gobierno coreano ha sido un participante activo en el desarrollo del mercado de equipos de telecomunicaciones, ya sea directamente a través la concesión de licencias que requieren estándares particulares y el uso de tecnologías particulares, o indirectamente, a través de asociaciones industriales y organizaciones cuasi gubernamentales como institutos de investigación afiliados.

Protección a los derechos de propiedad. La estricta protección de los derechos de propiedad intelectual en la República de Corea se ha incrementado debido a que, la digitalización de la economía ha aumentado significativamente la capacidad de producir y difundir reproducciones no autorizadas. El control de los derechos de autor está a cargo del Ministerio de Cultura, Deportes y Turismo, y el cumplimiento de las normas relacionadas es una de las políticas más importantes del gobierno. De igual modo, la Oficina de Propiedad Intelectual de Corea (KIPO) ha modificado las leyes pertinentes relativas a las restricciones sobre el plazo de extensión de las patentes para determinados productos farmacéuticos, agroquímicos, la salud animal y los productos que sean objeto de amplios ensayos clínicos y pruebas nacionales.

Barreras a los servicios

Al igual que para las barreras no arancelarias, en el *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers (2009)* se hace un análisis de las barreras a los servicios existentes en Corea. A continuación se presentan algunas de estas medidas.

Cuotas de pantalla y Difusión. La República de Corea mantiene una cuota en la que cualquier pantalla de cine debe presentar las películas nacionales por lo menos 73 días al año. En cuanto a las cuotas para contenidos extranjeros, en general, no pueden superar el 20% de la televisión nacional y radio o el 50% del tiempo de emisión por cable o por satélite.

Servicios legales. En la actualidad, sólo los abogados con licencia coreana pueden proporcionar cualquier tipo de asesoramiento jurídico en Corea, incluyendo recomendaciones

sobre la legislación extranjera. Los extranjeros con licencia de abogados no pueden establecer una oficina o prestar una asesoría sobre la ley de la jurisdicción en la cual tienen licencia, ni pueden asociarse o contratar abogados coreanos con licencia. El gobierno coreano planea abrir su mercado de servicios jurídicos en etapas.

Telecomunicaciones. La República de Corea prohíbe a los proveedores de servicios extranjeros de satélite la venta de servicios directamente a los usuarios finales sin pasar por una sociedad establecida en Corea. Esta prohibición restringe significativamente la capacidad de los proveedores de prestar servicios de satélite y competir en el mercado coreano.

Banca y seguros. Las leyes de Corea y los reglamentos permiten a los proveedores extranjeros de servicios financieros establecer filiales o sucursales en Corea.

Barreras a la inversión

Uno de los pilares del actual gobierno consiste en adoptar medidas para atraer más inversión extranjera a Corea. Desde que el Presidente Lee asumió el cargo en febrero de 2008, los inversionistas extranjeros han notado un mayor interés por abordar los temas de preocupación y por eliminar las barreras u obstáculos a la inversión en Corea.

Las reformas del mercado de capitales han eliminado o aumentado los límites a la propiedad extranjera en el capital global e individual y en la inversión extranjera en el gobierno, empresas y mercados especiales de bonos. Estas reformas también han liberalizado la compra por parte de extranjeros de instrumentos financieros de corto plazo emitidos por las empresas y las instituciones financieras.

Además, el gobierno coreano ha abierto *Free Economic Zones* (FEZ) y ha proporcionado una serie de incentivos a la inversión incluidas las desgravaciones fiscales, la importación libre de aranceles, la relajación de las normas de trabajo, y la mejora de las condiciones de vida de los expatriados en ámbitos como la vivienda, la educación y los servicios médicos.

En la actualidad, sin embargo, la República de Corea mantiene un límite de participación extranjera en el total de la inversión del 49% en operadores de telecomunicaciones, operadores de sistemas de red y proveedores de programas. Para las emisiones por satélite, la participación extranjera está limitada al 33% por ciento y la retransmisión por satélite de canales extranjeros está limitada al 20% ciento del número total

de canales de funcionamiento. La inversión extranjera no está permitida en las operaciones terrestres de televisión.

Por último, la República de Corea prohíbe la inversión extranjera en los sectores del arroz y la cebada, e impone un límite de 50% de capital extranjero para el comercio mayorista de carne. Por otra parte, Corea limita la inversión extranjera en la generación, distribución y ventas de energía eléctrica a un 50% de capital foráneo. Además, limita la inversión extranjera en las áreas de servicios de agencias de noticias y edición e impresión, donde el tope de capital extranjero es del 30% del total del capital para las empresas que publican periódicos y 50% del total de la inversión para las empresas que hacen otro tipo de publicaciones.

4.2 Análisis y comparación de la estructura arancelaria de los dos países

En esta sección se hace un análisis de la estructura de las tasas arancelarias que enfrenta cada país en el mercado del otro con base en la información proporcionada en los acápites anteriores y los datos de aranceles de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) para Colombia y la Organización Mundial del Comercio (OMC) para Corea. Dado que Corea y Colombia no han establecido ningún acuerdo comercial, los aranceles que se cobran a los productos de cada país corresponden a aquellos que pagan las naciones más favorecidas, (Most Favored Nation), es decir, los aranceles generales.

Como se mencionó en la sección anterior, en Colombia los aranceles de los productos se ubican, en su gran mayoría, en tres niveles tarifarios que oscilan del 0% al 20% a 30%. En algunas excepciones están por encima del 35% y para algunos productos agrícolas existen franjas de precios que llevan a aranceles de más del 100%. Por su parte, en Corea la tarifa promedio en 2008 fue del 12,6% (53,5 % para los productos agrícolas y 6,5 % para los productos no agrícolas).

En el cuadro 5 se presentan los aranceles promedio que cobran Colombia y Corea a la nación más favorecida en los 38 sectores transables de la economía establecidos en las cuentas nacionales de Colombia. Estos aranceles promedio por sector corresponden al promedio de las partidas arancelarias agrupadas en cada uno de estos 38 sectores. Un ejercicio análogo se realizó para el caso de Corea, en el cual se agruparon las partidas arancelarias de la OMC.

Según las cifras, el arancel que cobra la República de Corea es más alto que el que cobra Colombia en 10 de los 38 sectores. Las mayores diferencias se encuentran en los

productos lácteos (26% frente a 61,4%), los productos de molinería y sus productos (21,4% frente a 139%), los productos de tabaco (20% frente a 39,4%), las bebidas (18,5 frente a 35,9%) y el café transformado (17% frente 40%). Para el resto de los sectores Colombia tiene un arancel superior al de Corea en cerca de 6% promedio. En los casos en los cuales la diferencia es mayor, como por ejemplo los impresos y artículos análogos, o la pasta de papel y cartón, esta alcanza alrededor de 12%.

Cuadro 5
Aranceles correspondientes a la Nación Más Favorecida

	Arancel de Colombia	Arancel de Corea
1 Café sin tostar no descafeinado	10,0	2,0
2 Otros productos agrícolas	13,9	61,9
3 Animales vivos y productos animales	10,3	11,7
4 Productos de silvicultura y extracción de madera	8,5	11,4
5 Pescado y otros productos de la pesca	14,2	12,1
6 Hulla y lignito; turba	5,0	1,0
7 Petróleo crudo, gas natural y minerales de uranio y torio	7,0	2,6
8 Metales metálicos	5,7	2,3
9 Otros minerales no metálicos	7,3	3,8
10 Electricidad y gas de ciudad	2,5	5,0
12 Carne y pescado	23,1	19,1
13 Aceites, grasas animales y vegetales, borras y tortas	17,2	8,0
14 Productos lácteos	26,0	61,4
15 Productos de molinería y almidones y sus productos	21,4	139,0
16 Azúcar	18,3	17,1
17 Café transformado	17,3	42,3
18 Cacao, chocolate y productos de confitería preparados con azúcar	18,6	8,8
19 Otros productos alimenticios ncp	17,8	30,0
20 Bebidas	18,5	35,9
21 Productos de tabaco	20,0	39,4
22 Hilados e hilos; tejidos de fibras textiles, incluso afelpados	17,8	8,9
23 Artículos textiles (excepto prendas de vestir)	18,0	10,1
24 Tejidos de punto o ganchillo; prendas de vestir	19,8	12,0
25 Cuero y productos de cuero; calzado	16,1	8,4
26 Productos de madera, corcho, paja y materiales trenzables	12,3	7,2
27 Pasta de papel, papel y cartón	11,8	0,8
28 Impresos y artículos análogos	13,0	1,1
29 Productos de petróleo refinado; combustibles nucleares y productos de horno de coque	8,0	4,6
30 Productos químicos básicos y elaborados (excepto productos de plástico y caucho)	6,9	6,2
31 Productos de caucho y productos plásticos	16,3	7,5
32 Vidrio y productos de vidrio y otros productos no metálicos ncp	12,8	7,7
33 Muebles; otros bienes transportables ncp	16,3	6,5
34 Desperdicios y desechos	9,0	3,6
35 Metales comunes y productos metálicos elaborados, excepto maquinaria y equipo	10,8	4,7
36 Maquinaria para usos generales y especiales	10,1	6,2
37 Otra maquinaria y suministro eléctrico	8,4	5,9
38 Equipo de transporte	14,7	5,6

Fuente: DIAN, Organización Mundial de Comercio y cálculos Fedesarrollo

Es importante mencionar que actualmente la estructura de aranceles de cada país hace que los costos de entrada en algunos sectores sean elevados y esto puede desincentivar el comercio entre los dos países. Esto ocurre especialmente en el caso de las franjas de precios en Colombia y las cuotas en Corea, que buscan proteger algunas industrias nacionales de la competencia internacional. Si bien Corea ha venido ajustando sus tarifas y ha buscado homogeneizarlas, por el momento en términos tarifarios la entrada de productos colombianos a este país sería altamente costosa. Si además se tienen en cuenta las demás barreras no arancelarias existentes, la entrada puede hacerse aun más costosa.

4.3 Percepciones empresariales sobre el comercio de bienes e inversión

Dado que las políticas comerciales explícitas no siempre abarcan todos los obstáculos existentes a los flujos de comercio e inversión, con el fin de determinar las medidas no explícitas que pueden tener algún efecto relevante en las relaciones económicas entre los dos países se llevaron a cabo dos ejercicios. En primer lugar, se diseñó un cuestionario que incluyó preguntas de información general sobre el tipo de empresa, las restricciones que los empresarios encuentran para el comercio bilateral, las relaciones comerciales con otros países de Asia, los obstáculos y restricciones a la inversión extranjera y las ventajas potenciales de tener un tratado de libre comercio con la República de Corea, entre otros. Los cuestionarios fueron respondidos por 12 empresarios, en su mayoría afiliados a la Cámara Colombo Coreana de Comercio e Industria, pertenecientes a empresas cuyas ventas oscilan entre US\$10.000 dólares hasta más de 1 millón de dólares, su nómina es de 20 a más de 100 empleados y pertenecen a los sectores de servicios, comercio, automotor u otros. De estas empresas, en 7 el origen del capital es nacional, en 4 es extranjero y en 1 mixto.

En segundo lugar, se realizaron sesiones de trabajo y discusión con representantes de empresas de diferentes sectores que tienen nexos comerciales con la República de Corea. En estas reuniones se conoció la opinión de los empresarios sobre las condiciones que se enfrentan a la hora de comerciar entre los dos países. A continuación presentamos los principales resultados de los ejercicios realizados.

Cuestionarios a los empresarios

En términos de las relaciones comerciales de estas empresas con la República de Corea, aunque la mitad de está interesada en exportar, ninguna de ellas le vende productos a Corea. Los obstáculos que mencionan para exportar a Corea están relacionados con logística y transporte, aduana, altos aranceles y, en un caso, la mala percepción de Colombia en el exterior.

Para resolver dichos obstáculos, los empresarios proponen promover el intercambio comercial entre los empresarios de Colombia y Corea a través de foros, seminarios, ruedas de negocios, y misiones comerciales y exploratorias. Algunos van más allá y proponen la firma de un TLC o, al menos la firma de un tratado que permita la disminución de los aranceles. Adicionalmente, consideran necesario brindar estabilidad y seguridad jurídica y financiera a

los inversionistas y que el exceso de normativa técnica y legislación, que en ciertos casos consideran improvisada podría reducirse a través de un TLC.

Por lo general los empresarios califican la oferta exportable de Colombia como buena o potencialmente buena, excepto en 2 casos en los cuales la consideran insuficiente. Los empresarios citan los sectores de turismo, alimentos y minería como sectores con un potencial alto, mientras que la mayoría de los empresarios concuerdan en que el sector de Tecnologías de la Información y Telecomunicación (TICs) y software, el de autopartes y el de servicios tienen un potencial bajo. Entretanto, no hay posiciones definidas sobre sectores como el de manufacturas, y medio ambiente. Mientras algunos concuerdan en afirmar que tienen un potencial alto, otros los consideran de bajo potencial.

De otra parte, nueve de los doce empresarios respondieron que importan bienes finales o servicios desde la República de Corea. Los inconvenientes que han encontrado a su actividad son también logísticos o de transporte y los altos aranceles. Además, mencionan el exceso de reglamentación como un obstáculo para realizar los negocios. Para resolver los obstáculos los empresarios proponen aumentar el comercio bilateral, en particular las exportaciones, para que haya mejores rutas de transporte aéreo entre los dos países y, por consiguiente, mejores tarifas. En este sentido, afirman que un Tratado de Libre Comercio permitiría que aumentaran las exportaciones y en menor medida las importaciones. En caso de que no se diera un TLC de la más reciente generación, los empresarios dicen que un tratado similar al que se tiene con México, en el que se reduzcan los aranceles, permitiría resolver muchos de estos inconvenientes. Los principales sectores en los cuales los empresarios consideran que Colombia tiene potencial importador son el de autopartes, servicios, TICs, manufactura y minería.

Cinco de las doce empresas que contestaron el cuestionario han tenido o tienen relaciones comerciales, de importación, con otros países de Asia (todos han tenido comercio con China, y algunos con Indonesia, India, Taiwán, Japón y Tailandia). Las ventajas que citan los empresarios de tener relaciones comerciales con estos países frente a Corea es que se ofrecen los productos a menores precios. Por ejemplo para el sector automotor, en India se ofrecen menores precios en vehículos pequeños. Además, afirman que en otros países las tarifas son más bajas, hay un mayor número de puertos de exportación y la mano de obra es más barata.

En términos de los obstáculos y restricciones a la inversión, la mayoría de empresarios considera que es viable un incremento significativo de la inversión directa coreana en Colombia, ya que hay diversos sectores con un gran potencial y Colombia ofrece condiciones

favorables para los inversionistas extranjeros. Además, consideran que se deben aprovechar los lazos existentes entre los dos países desde la guerra de Corea. Por otra parte, afirman que Colombia es un mercado en desarrollo, en el cual la mano de obra es buena y barata, y la situación geográfica es privilegiada. Entre los sectores que destacan como potenciales para la inversión se encuentran el de electrónica/software, minería, automotriz/metalmecánica, turístico, petróleo y carbón.

Entre las condiciones favorables que tiene Colombia para la inversión, los empresarios citan la ubicación geográfica, y califican la oferta laboral, la mano de obra y la educación como buenas o potencialmente buenas. De igual modo la estabilidad macroeconómica y la institucionalidad política (para ésta última sólo en un caso se considera negativa) son vistos como buenos, y todos concuerdan en que los servicios de comunicaciones, conectividad e inmobiliarios son eficientes. La seguridad es considerada en algunos casos como buena o potencialmente buena y en muy pocos como deficiente, y en muchos casos la infraestructura se considera potencialmente buena y en otros deficientes. Sobre los servicios financieros, seguros y legales no hay un consenso, ya que en algunos casos son considerados eficientes y en otros deficientes. Finalmente, la gran mayoría de los empresarios considera que la normatividad y el servicio de patentes son deficientes y la tributación es excesiva.

Finalmente, ninguna de las empresas tiene inversiones en Corea, pero cuatro de ellas estarían interesadas en invertir, dos de ellas en el sector automotor.

Por último, once de las doce empresas están de acuerdo con la firma de un TLC entre Colombia y la República de Corea. Según los empresarios, el TLC permitiría que se aprovechen las complementariedades entre ambos países y le serviría a Colombia como puerta de entrada al Asia. Además, en caso de darse un TLC los productos que Colombia le venda a Corea serán un indicador de lo que se puede vender a Asia. De igual modo, afirman que los productos coreanos ganarían competitividad al ser comercializados en Colombia (por ejemplo, una reducción de aranceles permitiría compensar los altos costos logísticos), y esto puede significar un potencial incremento en la inversión directa desde Corea, ya que Colombia está en una posición estratégica para cubrir el cono norte suramericano a través de las zonas francas. Además, consideran que con un TLC se podría empezar a concretar seriamente una oferta exportable (como en el caso de las flores) que por razones logísticas no se comercian y se abaratarían los costos de transporte de Corea hacia Colombia. Adicionalmente, afirman que con la entrada de mayor inversión coreana se realizaría mas intercambio de tecnología, se profundizaría el conocimiento de las materias primas y se retaría a los empresarios colombianos a ser más competitivos.

Finalmente, la mayoría de las empresas consideran que los TLCs que Colombia está negociando con otros países y regiones representan una oportunidad comercial para la República de Corea. Por una parte, Colombia podría convertirse en una plataforma comercial para Corea, favoreciendo el ingreso de productos coreanos a otros países con los que Colombia tiene y podría tener acceso preferencial. Adicionalmente, estos tratados negociados representan un camino abonado en términos de aprendizaje para adelantar negociaciones con países industrializados y avanzados que exigen normas internacionales y que son altamente competitivos.

Comentarios sobre algunos sectores específicos

Existen algunos sectores para los cuales tiene una gran importancia estrechar las relaciones comerciales con la República de Corea, bien sea porque son sectores para los cuales hay un flujo de importación significativo o porque son sectores para los cuales la apertura hacia este nuevo mercado permitiría dinamizar las exportaciones y por tanto tienen interés en que se desarrollen las negociaciones.

En el sector automotor, por ejemplo, más del 44% de los automotores es de origen coreano. Chevrolet, el líder del mercado, tiene participación del 40% y aproximadamente el 68% de su abastecimiento proviene de la República de Corea (Spark, Aveo, Optra, Captiva). Renault tiene cerca del 17% y algunas de sus marcas como el Koleo provienen de Corea y Hyundai que representa cerca del 13% del mercado.

La importancia de la República de Corea como proveedor de automotores en Colombia se debe al incremento en la competitividad de dicho país en esta industria ya que son productos cuya relación calidad-precio es atractiva. Entre 1994 y 2008 las importaciones de productos de la industria automotriz provenientes de Corea han crecido un 167%. El crecimiento de las importaciones provenientes de Corea ha contribuido a la masificación de la Tecnología de Inyección, lo que ha mitigado el deterioro ambiental y ha optimizado el consumo de combustible.

Es importante resaltar que las importaciones han aumentado a pesar de que los vehículos en Colombia son los de mayor gravamen en Latinoamérica (Venezuela tiene un IVA de 16% y Ecuador un IVA de 12%), hasta el 2004 regía un esquema de IVA diferencial en autos para proteger la Industria Nacional (25% versus 35%). Posteriormente, la Comunidad Económica Europea solicitó formalmente un trato equitativo en materia

impositiva ante la OMC y actualmente se tiene un IVA unificado en 25%. A este respecto, los empresarios aluden al problema de acceso de estos bienes al mercado y sugieren la necesidad de poner plazos máximos de desgravación para los vehículos coreanos.

Por otra parte, los representantes del sector, consideran que muchos de los parámetros establecidos por la DIAN, los ministerios y la misma Presidencia van en contravía del libre comercio. Entre este tipo de prácticas específicas se encuentran las acusaciones de *dumping* poco sustentadas, restricciones de puertos o el establecimiento de precios mínimos. Así, los empresarios argumentan que muchas de estas medidas se constituyen en obstáculos que le impiden al sector progresar. De igual modo, hacen alusión a la inestabilidad jurídica del sector, que lleva a que los gremios terminen paralizando el mercado. Por ejemplo, los decretos en los cuales no se permitía registrar camiones, o las leyes de los biocombustibles que conducen a que haya monopolios en el mercado pues sólo aquellos que cuentan con la tecnología indicada pueden subsistir.

Consideran además que, aunque la normatividad y la regulación se pueden cumplir, estos parámetros generan demoras y costos financieros. De acuerdo con los empresarios mucha de esta normatividad es excesiva, especialmente la técnica, y hace que los empresarios pierdan tiempo ajustando y revisando las normas en lugar de dedicarse a la producción. Son leyes consideradas “antojadizas” como la 1281 del 5 de enero de 2009 en la cual se prohibía a los importadores vender carros del modelo del año anterior. Dado que la ley sólo regía para los importadores era evidente la división del sector y el interés de proteger la industria local. Por todo lo anterior, los empresarios consideran que un TLC abriría las puertas a una mayor estabilidad jurídica y la internacionalización de la normatividad. De igual modo, consideran que deben firmarse los convenios de inversión adecuados de manera previa o simultánea al TLC. Además afirman que una apertura de mercados exigiría una importante reconversión industrial para los productores especializados y ante todo propendería por brindar productos más asequibles en costos y tiempos a cliente final, lo cual, a la postre, tiene un impacto en la calidad del parque automotor, inclusive llegando a impactar positivamente temas tales como los seguros. En la actualidad, los tratados de Libre Comercio que ha suscrito Colombia, incluido el Acuerdo Automotor Andino, han venido impactando el negocio gradualmente y cada vez con mayor intensidad. Actualmente el G2, suscrito con México permite la importación con arancel 0% al producto de esta fuente. Por ejemplo, las plantas de Volkswagen y Nissan se surten de este país para el mercado colombiano. Así, la firma de un acuerdo con la República de Corea permitiría a Colombia ser un actor clave en la logística para América Latina dada su posición geográfica privilegiada.

Adicionalmente, los empresarios afirman que se hace aun más necesaria la negociación y aprobación de un TLC con la República de Corea si se tienen en cuenta que en caso de que el TLC con la Unión Europea sea aprobado, la competencia europea en el mercado automotor será importante, empresas como FIAT se verán robustecidas y la participación de mercado del producto coreano disminuiría.

Para algunos agroexportadores colombianos, como los del sector de flores, cerca del 37% de las exportaciones están dirigidas a Estados Unidos, lo que hace que el sector busque diversificar los destinos de las ventas al exterior. En este sentido, la República de Corea se convierte en un socio muy atractivo. Sin embargo, hasta el momento las exportaciones a este país son muy bajas, como lo muestra el que en 2008 alcanzaron cerca de 73.000 dólares. El sector ha encontrado obstáculo como los altos aranceles, que son del 35% y que en algunos productos son diferenciados. Esta situación hace que la negociación de un tratado de libre comercio sea un mecanismo idóneo para dinamizar las ventas de flores a este país. Corea además será la puerta de entrada a otros países asiáticos. Algo similar sucede en el sector de las esmeraldas, para el cual no sólo se pagan aranceles sino sobre-aranceles del 25%. El sector turístico también se ha mostrado interesado en dinamizar las relaciones con Corea pues considera que se abren grandes posibilidades de negocios. Finalmente los representantes de la embajada de Corea mencionan 6 minerales estratégicos (Cobre, níquel, uranio, hierro, oro y carbón), pero argumentan que una de las grandes limitaciones para la inversión es la lejanía de los dos países. Un tratado que reduzca ciertos costos y haga más atractiva la inversión favorecería estos sectores.

En el sector de tubos colombiano, los empresarios manifestaron su sensibilidad ante una potencial liberalización del sector. Los argumentos expuestos son, en primer lugar, que Colombia y Corea tienen distintos niveles de desarrollo y estas asimetrías se hacen aún más evidentes si se considera que la producción coreana de tubos de acero ha aumentado considerablemente, alcanzando volúmenes del orden de 4.4 millones de toneladas por año, es decir, 31 veces la producción colombiana. Por otra parte, Corea no tiene aranceles para los tubos de acero y, por tanto, según los empresarios, una liberación arancelaria sólo aseguraría un trato preferencial efectivo para los productos coreanos, sin beneficio alguno para los productos colombianos. Además, en los últimos años la balanza comercial de tubos de Colombia con Corea ha sido deficitaria, así como en el total país. Ante esta situación, será la labor de los potenciales negociadores del tratado determinar que trato dar a esta sensibilidad y establecer si debería darse una desgravación más lenta o una exclusión de las negociaciones.

5. Impacto económico de la liberalización bilateral en bienes

5.1 Análisis cualitativo

En esta sección, se hace un análisis cualitativo sobre las ventajas de hacer negocios con la República de Corea, haciendo énfasis en el reciente desarrollo económico de los dos países y la potencial complementariedad entre sus sectores productivos. En segundo lugar, se identifican los sectores atractivos para la inversión coreana en Colombia a partir de la estrategia de atraer inversión foránea para sectores productivos de clase mundial a partir de sectores que han sido identificados por el gobierno colombiano para tal fin.

5.1.1 Las ventajas de hacer negocios con la República de Corea

Al igual que muchos países del mundo, Colombia y la República de Corea han venido buscando la inserción en los mercados internacionales y el estrechamiento de los lazos con diferentes economías con el fin de dinamizar su comercio e inversión. Tanto Colombia como la República de Corea están interesados en profundizar los lazos comerciales con la región de Asia y América Latina respectivamente y por tanto es preciso crear las circunstancias para que se den las negociaciones de un tratado de libre comercio.

Por una parte, Colombia ha venido desarrollando una estrategia de inserción de largo plazo a la región de hacia Asia-Pacífico, definida como los países asiáticos y de Oceanía en el *Asia Pacific Economic Cooperation- APEC* e India. El interés por acceder a estos mercados se basa no sólo en que esta región es el lugar de convergencia de las grandes potencias mundiales y que su población representa cerca del 48% de la población mundial, sino porque en la actualidad es la región económica mas dinámica del mundo al representar cerca del 22% del PIB mundial y proveer cerca del 61% de las reservas internacionales del mundo.

Como parte de la estrategia Colombia ha venido estrechando relaciones con ciertos países, en el ámbito político económico y de cooperación, a la vez que ha venido participando en los Foros del Pacífico en los grupos de trabajo de la APEC, en la presidencia del grupo de trabajo de política, cultura, educación y deporte del FOCALAE, en el PECC (Consejo de Cooperación Económica del Pacífico y como coordinador del grupo de promoción y protecciones del ARCO (Arco del Pacífico Latinoamericano), entre otros. De igual modo, se han firmado Acuerdos Bilaterales de Inversión con China e India, se están negociando BITs con Corea y Japón, y hay un acuerdo de doble tributación con India. Además, al observar los

flojos de comercio es evidente que tanto las importaciones como las exportaciones han registrado un incremento en los últimos años.

Para tal fin, la República de Corea se convierte en una puerta de entrada a esta región no sólo por el dinamismo de su economía sino porque recientemente ha estrechado los lazos con algunos de sus países vecinos por medio de la firma del TLC con Asia y un Acuerdo de Asociación Económica (EEA) con India. Además de las estrechas relaciones que sostiene con otros mercados como China y Japón. Después de la crisis de la balanza de pagos que sufrió a finales de 1997, la economía coreana registró una rápida recuperación en 1999 y desde entonces ha registrado un crecimiento estable en los últimos años, con una tasa promedio cercano a 5% de 2000 a 2008. De igual modo, la inflación se mantuvo por debajo del 4% después de 2002. Además, después de la crisis de balanza de pagos y la gran devaluación del tipo de cambio en 1998, Corea fue capaz de mantener un superávit en la cuenta corriente y sus reservas internacionales aumentaron de US\$20,4 millones en 1997 a US\$ 262,2 millones en 2007.

Como se mencionó anteriormente, Corea es un uno de los principales exportadores de capitales al mundo. La IED de Corea ha aumentado rápidamente desde 2002, y en el 2007 alcanzó US\$15.276 millones de dólares. El incremento de la inversión fue impulsado principalmente por la estrategia de gestión global de las empresas coreanas para mejorar el acceso a los diferentes mercados y la promoción del gobierno de la inversión en recursos debido a los altos precios de los productos básicos. Finalmente, en la actualidad la economía de La República de Corea bajo el lema DYNAMIC KOREA lidera importantes segmentos de la economía mundial, con énfasis en tecnología de telecomunicaciones, construcción de barcos, automotriz y soluciones integradas de transporte.

Por otra parte, los nexos de hermandad entre los dos países, que vienen desde tiempo atrás, son una ventaja que debe aprovecharse ya que Corea tiene un alto grado de agradecimiento con Colombia por el apoyo en la Guerra Civil posterior a la segunda guerra mundial.

Por su parte, Corea también ha mostrado un interés por estrechar los lazos comerciales con Colombia, no sólo porque es una economía dinámica en el contexto latinoamericano sino por las ventajas específicas que el país le ofrece dados los intereses específicos de Corea. Además, Corea está siguiendo una agenda comercial muy activa, sobre una base bilateral y multilateral.

Aun a pesar de la crisis internacional, la economía colombiana registra un comportamiento relativamente favorable frente al promedio de la región y se posiciona como

una de las economías más fuertes. Colombia había mostrado un desempeño sobresaliente hasta 2007, año en que alcanzó su mayor tasa de expansión de las últimas tres décadas con un crecimiento cercano a 8%, mientras que la América Latina creció 5,7%. Además, en los últimos dos años la inversión ha crecido alrededor de tres veces más que el PIB, convirtiéndose en el motor más dinámico del crecimiento económico. El dinamismo en la inversión se debe sobre todo a las mejoras en las condiciones de seguridad y al mejor entorno para hacer negocios. El segundo motor más dinámico del crecimiento colombiano reciente han sido las exportaciones que han crecido por encima del PIB en los últimos tres años, aunque con una expansión menor que la de la inversión. Este equilibrio relativo entre fuentes de dinamismo internas y externas representa una ventaja para Colombia frente a otros países latinoamericanos, cuyo desempeño ha estado muy atado al de sus exportaciones y por tanto está más expuesto a la crisis internacional.

En cuanto a los intereses específicos de Corea, según el informe de la Cámara de Comercio Colombo Coreana denominado “Colombia: hacia un tratado de libre comercio con Corea del sur”, el gobierno ha promovido activamente los Tratados de Libre Comercio con diversos socios para crear una herramienta para desarrollar el país hacia una nación de avanzada en materia de intercambio. Desde el año 2003, la Política de tratados de Libre Comercio de Corea se ha orientado hacia la realización de ajustes en su economía doméstica para alcanzar los estándares y las tendencias de los mercados globales a través de la expansión de tratados bilaterales y de preferencia regional. El Gobierno de Corea está haciendo esfuerzos para construir Tratados de Libre Comercio mediante una red que incluye las grandes potencias económicas mundiales y está promoviendo el desarrollo de Tratados con economías emergentes ricas en recursos naturales y estratégicamente importantes.

En ese sentido, el Gobierno Coreano ha creado mecanismos para estimular la transferencia de *know-how* para la integración de su economía en otras regiones del mundo. Corea tiene industrias altamente competitivas en diversos renglones como las telecomunicaciones, vehículos, logística, infraestructura y transporte marítimo, entre otras. En este sentido, Colombia puede convertirse en un mercado interesante para explotar los *clusters* que existen en la materia. En segundo lugar, Corea está interesado en dinamizar la inversión extranjera y, aparte de las ventajas que tiene Colombia como receptor de capitales foráneos, el país es un mercado atractivo en áreas como la exploración petrolera en la cual Corea ya se ha mostrado interesado.

Así las cosas, además del gran interés que tiene cada país por estrechar las relaciones, cada cual representa un socio interesante en la región para el otro tanto por las ventajas económicas como por su ubicación estratégica y lazos comerciales con los países vecinos.

5.1.2 Sectores atractivos para la inversión coreana en Colombia

El estado Colombiano ha identificado una serie de sectores atractivos para la inversión basado en la Política de Transformación Productiva, que cuenta con dos estrategias: “Más y mejor de lo bueno” y “Sectores nuevos y emergentes para alcanzar un crecimiento sostenido de la economía y el empleo”. Después de un análisis realizado con el apoyo de la firma consultora McKinsey, se identificaron algunos sectores que representan una gran oportunidad para los inversionistas y que cuentan con el apoyo del Gobierno para su desarrollo. Entre los sectores que cuentan con un potencial para los inversionistas se encuentran los que se presentan en el (cuadro 6).

Cuadro 6
Sectores atractivos para el inversión coreana en Colombia

Sector	Potencial
Biocombustibles	<ul style="list-style-type: none"> • Exención del Impuesto a la Renta por diez años. • 6,5 millones de hectáreas para la producción de biocombustibles. • Quinto productor mundial de aceite de palma. • Productividad de 9.000 litros de etanol por hectárea año. • Mercado creciente: para el 2020, producción de 1.400 millones de litros de etanol y 1.200 millones de litros de biodiesel anualmente. • Creación de un “sello verde” para identificar la producción Nacional con buenas prácticas sociales.
Cosméticos	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado de USD 2.600 millones y producción de USD 2.370 millones. • Las exportaciones de cosméticos crecieron un 23% entre 2003 y 2007. • Segundo país con mayor diversidad de flora en América Latina. • Se espera que el mercado masculino crezca el 20% anual. • Las mujeres colombianas gastan más del doble que las mujeres europeas (como proporción de su ingreso). • Más de 242.000 profesionales y técnicos disponibles para trabajar en la industria de cosméticos. • Productos con ingredientes naturales crecieron 9% entre 2003 y 2008.
Servicios de TI	<ul style="list-style-type: none"> • 27.000 graduados de Administración y 13.000 graduados de Ingeniería al año. • Siete ciudades con más de 500.000 habitantes. • Acento español neutral. • Mercado: USD 1.000 millones, creció 42% en tres años.
Turismo	<ul style="list-style-type: none"> • 1,45 Millones de extranjeros visitaron Colombia en el 2008. • El crecimiento del turismo en Colombia (9,73%) más que duplicó el mundial (2%). • Exención Impuesto a la Renta para hoteles nuevos/remodelados.
Turismo Médico	<ul style="list-style-type: none"> • Programa Pionero en la reproducción inmunológica; el primer bebé de probeta nacido en A.L.; el primer marcapasos del mundo. • Colombia es el segundo país en Infraestructura Científica y de Salud de América Latina: (IMD, 2008). • 3.000 médicos generales graduados al año.
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> • Proyectos de infraestructura que sólo en 2009 suman más de USD 25 mil millones.

Fuente: Proexport

Además de los sectores de clase mundial que el gobierno busca incentivar, hay una serie de sectores adicionales que, por sus condiciones propias, pueden ser de interés para los inversionistas coreanos. En el cuadro 7 se presentan estos sectores.

Cuadro 7
Sectores de clase mundial

Sector	Porqué Colombia
Industria automotriz	<ul style="list-style-type: none"> Alta calidad de la mano de obra colombiana. Aunque en este sector el mercado coreano ya ha penetrado el mercado, se puede profundizar. Empresas Hyundai, Kia, SsangYong Corea es nuestro tercer proveedor, después de México y Japón, por un valor promedio anual de USD\$209 millones entre 2003 y 2007
Metalmecánica y maquinaria e industria de equipos	<ul style="list-style-type: none"> El principal producto que importa Colombia es maquinaria
Industria de dispositivos médicos Petroquímica	<ul style="list-style-type: none"> Colombia es exportador de estos productos La ampliación de la refinería de Cartagena ofrece oportunidades en toda la cadena petroquímica, en la que Corea podría ser un importante proveedor
Recursos naturales e infraestructura conexas	<ul style="list-style-type: none"> Proyectos de exploración de carbón, desarrollo de infraestructura conexas (por ejemplo, puertos y carreteras, etc. para la explotación y comercialización) y los servicios necesarios en esta industria
Agroindustria específica de productos de nicho	<ul style="list-style-type: none"> Concentrados de frutas y flores (por ejemplo, los claveles azules) son dos de los principales productos de exportación en Colombia, después de los productos tradicionales como el café y níquel

Fuente: Proexport , Fedesarrollo.

Teniendo en cuenta que Colombia se ha convertido en un polo de atracción de inversión extranjera directa, Corea debería aprovechar activamente al país como uno de los destinos de sus inversiones. Como se mencionó en el primer capítulo, hasta el momento otros países han tomado la delantera.

5.2 Análisis cuantitativo

El análisis cuantitativo que se presenta a continuación consta de dos ejercicios. Primero, se identifican los sectores con potencial para la profundización de las relaciones comerciales entre Colombia y Corea. Para tal fin, se identifican los sectores de exportación en los que Colombia ha demostrado tener una ventaja comparativa revelada, identificando en cuáles de ellos algunos países latinoamericanos han logrado penetrar el mercado coreano y los exportadores colombianos no. De igual modo, se hace un análisis desde el punto de vista de las importaciones, evaluando qué productos compra Colombia a otros países asiáticos en

los que Corea tenga un potencial de venta al país. Adicionalmente se identifican los rubros que Corea vende a países latinoamericanos similares a Colombia, pero que no han penetrado nuestro mercado. El objetivo del ejercicio es contar un inventario detallado de las oportunidades de exportación e importación por explotar entre los dos países. En segundo lugar, se estima el impacto económico de un TLC entre Colombia y Corea por medio del Modelo de Equilibrio General de Fedesarrollo con el fin de dimensionar el impacto potencial que un acuerdo de este estilo podría tener.

5.2.1 Sectores con posibilidades de profundizar los lazos comerciales

¿Qué puede vender la República de Corea a Colombia?

Con el fin de evaluar en qué medida los productos competitivos de la República de Corea del Sur tienen un mercado potencial en Colombia se utilizaron dos indicadores. Por medio del *Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR)*¹⁶ se identificaron los sectores en los que Corea es competitivo en el comercio exterior, y posteriormente se calculó para Colombia el *Índice de Intensidad Importadora (III)*¹⁷. En el Cuadro 8 se resumen los criterios usados en este análisis.

Cuadro 8
Criterios de análisis

Clasificación	Criterios
Caracterización competitiva de los sectores de Japón: Competitivos	IVCR>1
Especialización de Colombia en compras del bien: Vocación importadora por parte de Colombia	III>1

Fuente: Fedesarrollo. Notas: IVCR: Índice de Ventaja Comparativa Revelada. III: Índice de intensidad importadora del mercado. Las formulas utilizadas para la estimación de estos indicadores se encuentra en el Anexo 1.

Los indicadores se calcularon para un promedio de cinco años (2003-2007), con el fin de mostrar comportamientos de mediano plazo y aislar potenciales distorsiones resultantes de movimientos coyunturales en las cantidades exportadas, en los precios de los productos de los

¹⁶ El índice siempre tiene un valor mayor a cero. Si el valor del índice es superior a uno (IVCR>1), la región tiene una ventaja comparativa en el producto analizado, y si es menor a uno (IVCR<1), la región tiene una desventaja comparativa en la provisión del producto.

¹⁷ El III permite identificar los países que se especializan en la importación de determinado bien (esto sucede cuando en términos relativos el país analizado importa más de lo que se comercia mundialmente). El índice siempre tiene un valor mayor a cero. Cuando el III es superior a la unidad, puede decirse que el mercado analizado es un importador significativo del bien en cuestión, puesto que en términos relativos importa una proporción de él mayor que la que se intercambia mundialmente del mismo.

mercados internacionales y en las tasas de cambio de los diferentes países. Los datos utilizados en este ejercicio hacen parte de la base de datos de las Naciones Unidas-Comtrade. Cabe anotar que no es posible calcular los indicadores incluyendo el 2008, ya que en la fecha de elaboración de este proyecto sólo se han reportado los flujos comerciales para el 68% de los países, por lo que se subvaloraría la cifra total de comercio mundial utilizada para la construcción de los indicadores.

Es necesario advertir que existen limitaciones en cuanto a la identificación de sectores o productos competitivos de un país mediante el cálculo de los indicadores mencionados. Éstos se basan en cifras de comercio registrado, y por lo tanto reflejan la competitividad relativa *observada* en los flujos comerciales mundiales. Esto significa que los indicadores no capturan la competitividad *potencial* de sectores que no se hayan volcado hacia los mercados externos o aquella que en un futuro podría derivarse de un proceso de cambio tecnológico o de una reducción en las restricciones al comercio en los países de destino.

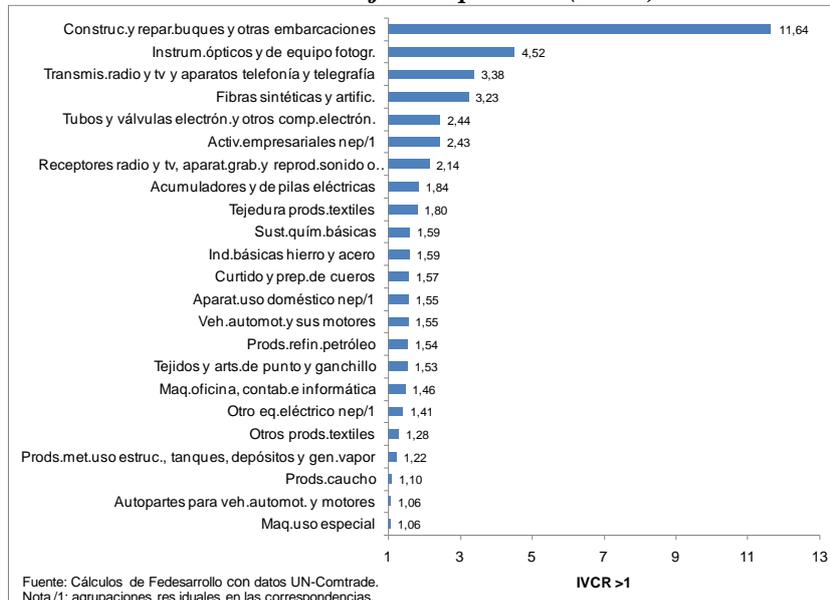
Los sectores analizados en este proyecto se dividen así: 14 agropecuarios y agroindustriales, 7 mineros, 4 petroleros y 62 industriales, para un total de 89 sectores, en los que se registran exportaciones en alguno o en todos los años de análisis, según la *Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) revisión 3 a 3 dígitos*¹⁸.

Resultados

El *Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR)* muestra que Corea del Sur tiene 23 sectores competitivos ($IVCR > 1$) entre los que se destaca el sector de *construcción y reparación de buques y otras embarcaciones* (IVCR: 11,64). Le sigue el sector de *instrumentos ópticos y equipo fotográfico* (IVCR: 4,52), el de los *aparatos de transmisión de radio y televisión y los aparatos de telefonía y telegrafía* (3,38), el de *fibras sintéticas y artificiales* (3,23), el de *tubos y válvulas electrónicas y otros componentes electrónicos* (2,44), el de las *actividades empresariales* (2,43) y el de los *receptores de radio y televisión y los aparatos para grabar y reproducir sonido* (2,14), entre otros (Gráfico 40).

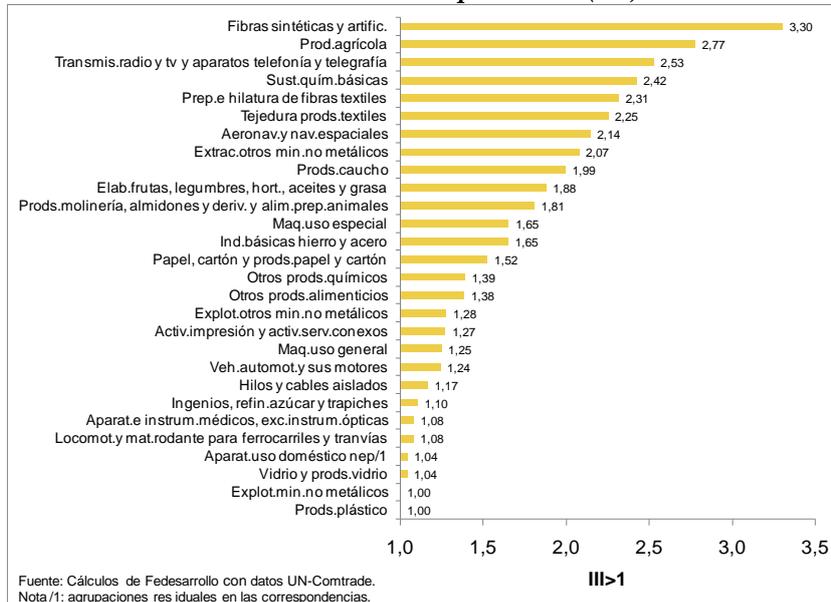
¹⁸ La base de las Naciones Unidas- Comtrade tiene un nivel de desagregación de partidas arancelarias a 6 dígitos del Sistema Armonizado, por lo que Fedesarrollo utilizó la correlativa CIIU Rev3 a 3 dígitos que el DANE adaptó para Colombia.

Gráfico 40
Corea del Sur: Sectores agro, agroindustriales, mineros, petroleros e industriales competitivos
Promedio del periodo 2003-2007
Índice de Ventaja Comparativa (IVCR) >1



Por otra parte, al estimar el indicador referente a la demanda de Colombia, el *Índice de Intensidad Importadora (III)* muestra que el país es comprador intensivo de 28 sectores, entre los cuales están el de *fibras sintéticas y artificiales* (III: 3,3), el de *producción agrícola* (2,77), el de *aparatos de transmisión de radio y televisión y los aparatos de telefonía y telegrafía* (2,53), el de *sustancias químicas básicas* (2,42), el de *preparación e hilatura de fibras textiles* (2,31), el de *tejedura de productos textiles* (2,25), el referente a la *aeronaves y naves espaciales* (2,14) y el sector de *extracción de otros minerales no metálicos* (2,07), entre otros (Gráfico 41)

Gráfico 41
Colombia: Sectores agro, agroindustriales, mineros, petroleros e industriales con potencial
Promedio del periodo 2003-2007
Índice de Intensidad Importadora (III) >1



Para facilitar el análisis de la relación existente entre el *Índice de Ventaja Comparativa Revelada* (IVCR) y el *Índice de Intensidad Importadora* (III) de los 89 sectores, los indicadores se combinaron de la siguiente manera (Gráfico 42): el *Índice de Ventaja Comparativa Revelada* (IVCR) en el eje horizontal y el *Índice de Intensidad Importadora* (III) en el eje vertical.

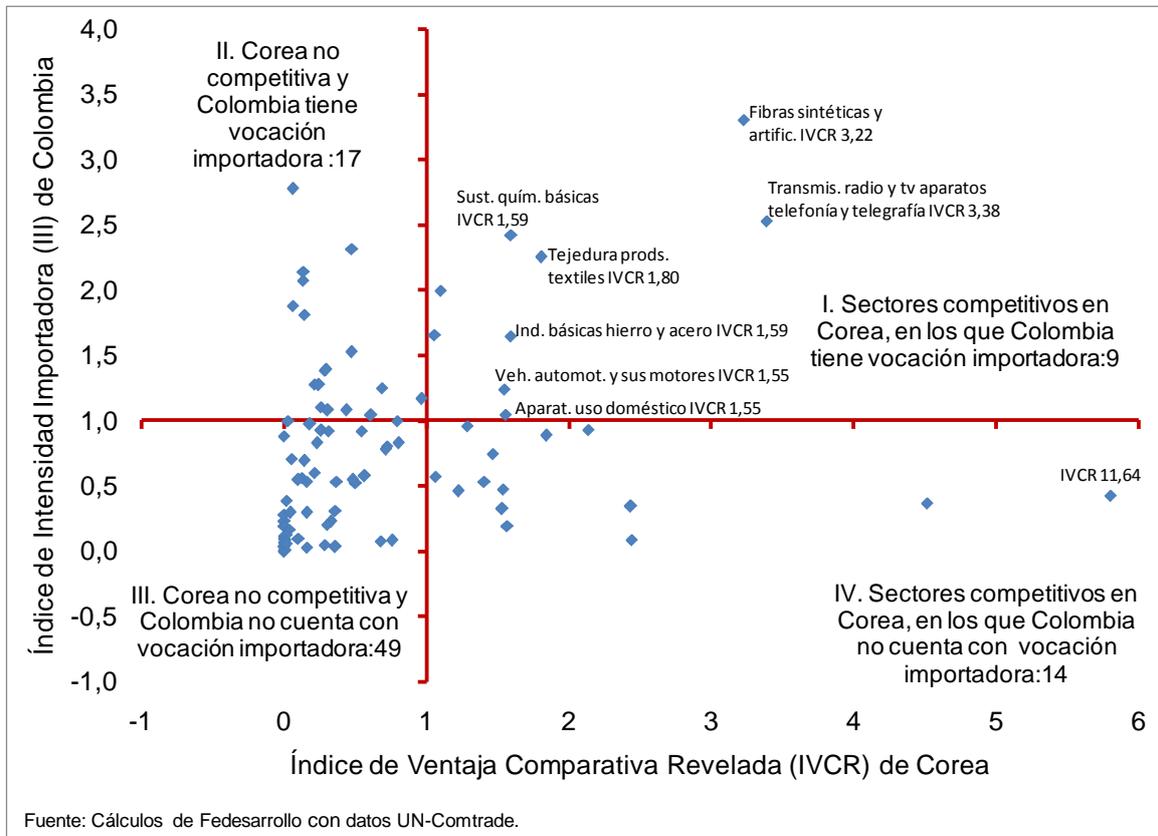
Gráfico 42
Combinación de los indicadores



Es importante resaltar que 9 de los 23 sectores competitivos de Corea del Sur presentan complementariedad comercial con el mercado colombiano (III > 1 e IVCR > 1, cuadrante I del Gráfico 43). En los 14 sectores competitivos restantes Colombia es un comprador menos intensivo (III > 1 e IVCR < 1, cuadrante IV). Por su parte, de los 28 sectores en los que Colombia registra una demanda mundial relativa importante, es decir, tiene un III > 1, como ya se mencionó, Corea del Sur es competitivo en 9 sectores (cuadrante I) y poco competitivo en 17 (III < 1 e IVCR > 1, cuadrante II). Finalmente, el cuadrante III muestra los 49 sectores restantes en los que Corea del Sur no es competitivo en el mercado internacional y Colombia no compra intensivamente.

El anterior análisis permite concluir que hay nueve sectores en los que deberían existir lazos comerciales fuertes entre los dos países, ya que Colombia es un comprador intensivo y Corea del Sur un vendedor competitivo. Sin embargo, Corea del Sur no ha aprovechado satisfactoriamente el mercado colombiano como sí lo ha hecho en otros mercados en América Latina. Cabe anotar que a los nueve sectores con complementariedad comercial se deben adicionar los sectores que surjan por un acuerdo comercial, sin embargo, como se dijo anteriormente, el análisis de comercio registrado no permite identificar los sectores con competitividad potencial.

Gráfico 43
Índice de Intensidad Importadora de Colombia (III) e
Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Corea del Sur (IVCR)
Promedio 2003-2007



Los siguientes gráficos (Gráfico 44) sugieren que aunque Colombia se encuentra en algunos casos entre los seis principales destinos de las exportaciones de Corea del Sur a Latinoamérica en los sectores con complementariedad comercial, las exportaciones al país no son significativas. Por ejemplo, en el caso del sector de *aparatos de transmisión de radio y televisión, aparatos de telefonía y telegrafía*. Si bien Colombia es el cuarto destino de las exportaciones de Corea del Sur a Latinoamérica, el país sólo participa del 6,3% de dichas exportaciones, mientras que México y Brasil, países a los que Corea del Sur exportó un promedio anual de US\$337 millones y US\$289 millones respectivamente entre 2003 y 2007, concentran el 73,5% de las exportaciones a Latinoamérica.

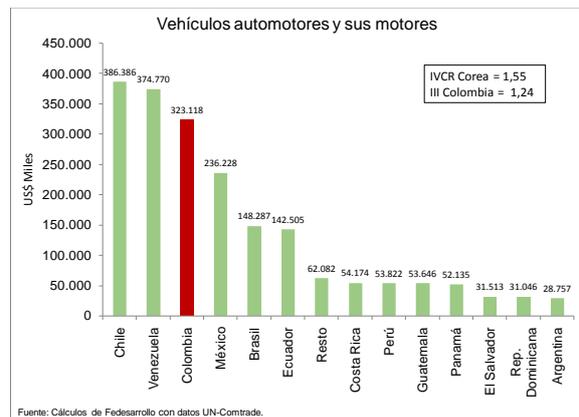
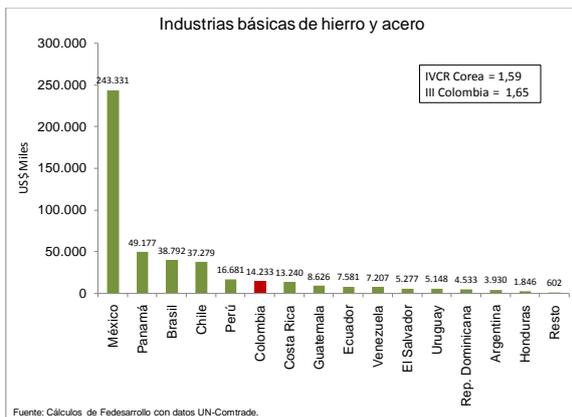
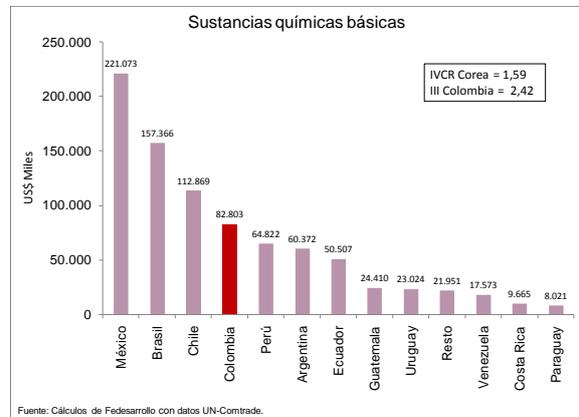
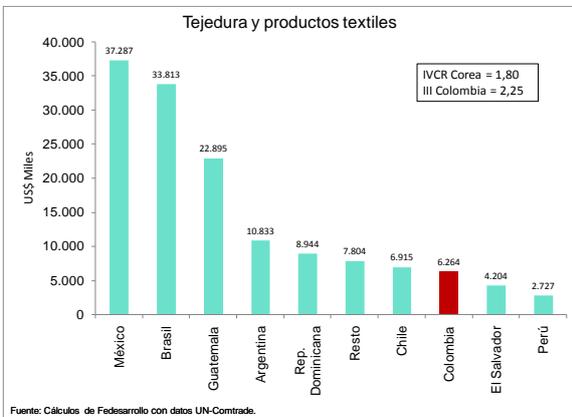
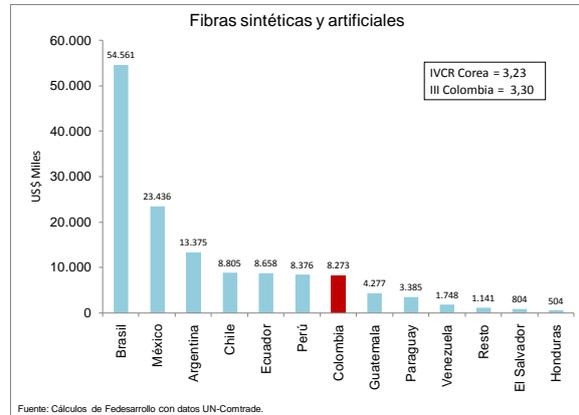
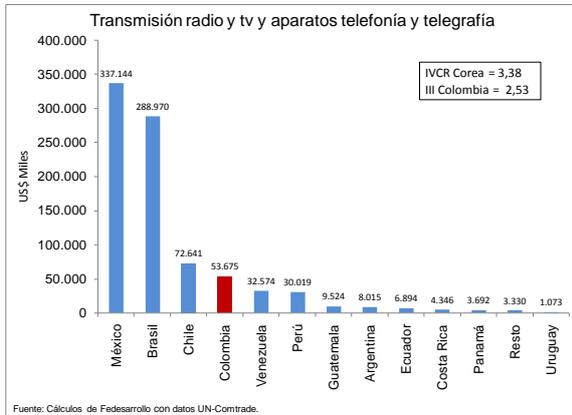
De igual modo, en el sector de *fibras sintéticas y artificiales*, segundo producto competitivo de Corea del Sur (IVCR: 3,23) Colombia es el séptimo destino de las exportaciones de América Latina en términos absolutos. Los principales destinos son Brasil y México quienes concentran el 56,8% de las exportaciones de *fibras sintéticas y artificiales* de Corea del Sur a la región.

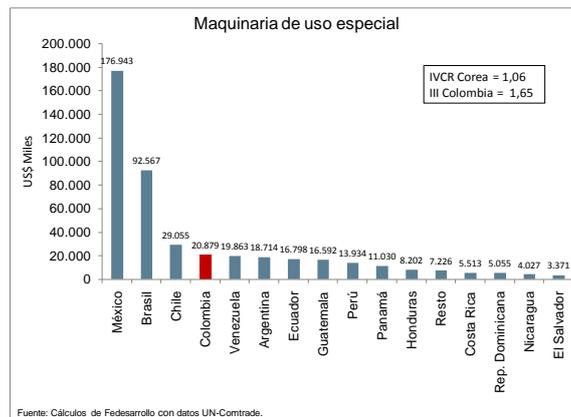
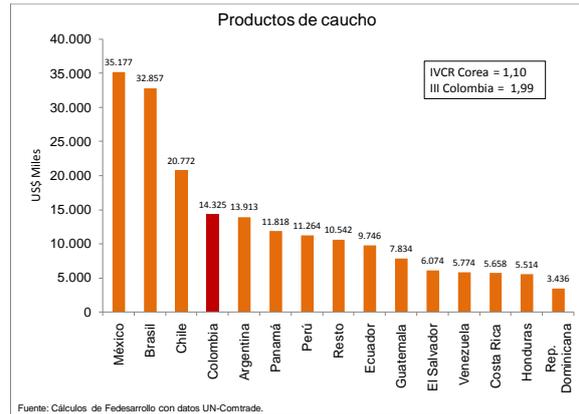
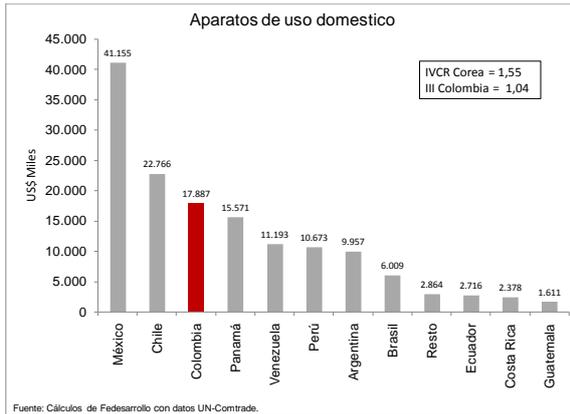
En el sector de *tejeduras y productos textiles*, México y Brasil importan cinco veces más de lo que importa Colombia. En el sector de *sustancias químicas básicas*, Colombia es el cuarto importador después de México, Brasil y Chile. En el caso del sector de la *industria básica de hierro y acero*, México es el principal destino de las exportaciones provenientes de Corea e importa 17 veces lo que compra Colombia.

En el sector de *aparatos de uso doméstico*, Colombia es el tercer importador de la región, después de México y Chile, y concentra el 12,3% de las compras externas de la región. Aunque la anterior cifra es significativa podría ser mayor con la existencia de un Tratado de Libre Comercio entre los dos países. Respecto a los dos sectores restantes con complementariedad comercial *productos de caucho y maquinaria de uso especial*, México, Brasil y Chile importan más que Colombia.

Finalmente, en el sector de *vehículos automotores y sus motores*, Colombia es el tercer importador de la región, después de Chile y Venezuela. En este caso se podría afirmar que Corea del Sur ha explotado la complementariedad comercial entre los dos países, pues Colombia registra comercio por valores similares a los de los dos principales importadores de la región, aunque aún queda un largo camino por recorrer.

Gráfico 44
Corea del Sur: Exportaciones a América Latina por país de destino en productos *competitivos* de Corea del Sur (IVCR>1) donde Colombia es un comprador intensivo (III>1)
Promedio 2003 – 2007





En suma, hay nueve sectores con complementariedad comercial entre Corea del Sur y Colombia, en los cuales las exportaciones de Corea del Sur tienen un alto potencial en el mercado colombiano. Si bien existe esta complementariedad, el comercio en estos sectores no se ha aprovechado, como si lo han hecho otros países de América Latina como México y Brasil, principales compradores de productos coreanos en la región.

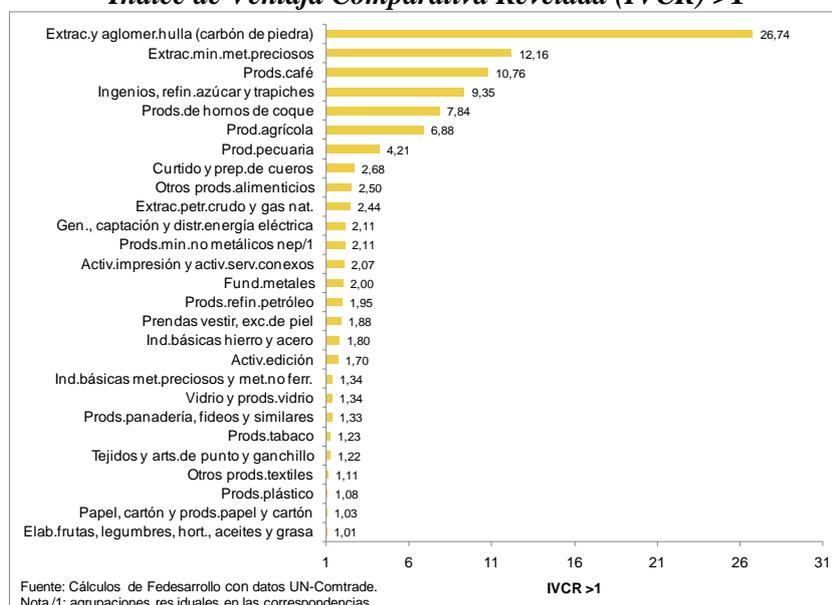
1.1 ¿Qué puede vender Colombia a Corea del Sur?

A continuación se muestran los resultados del ejercicio inverso al de la sección anterior, es decir, el análisis de los sectores en que Colombia es competitiva y Corea del Sur es un importador intensivo.

Según el IVCR Colombia tiene 27 sectores competitivos entre los que se encuentran sectores como la *extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra)* (IVCR: 26,74), la *extracción de minerales y metales preciosos* (12,16), *productos de café* (9,35), *ingenios de*

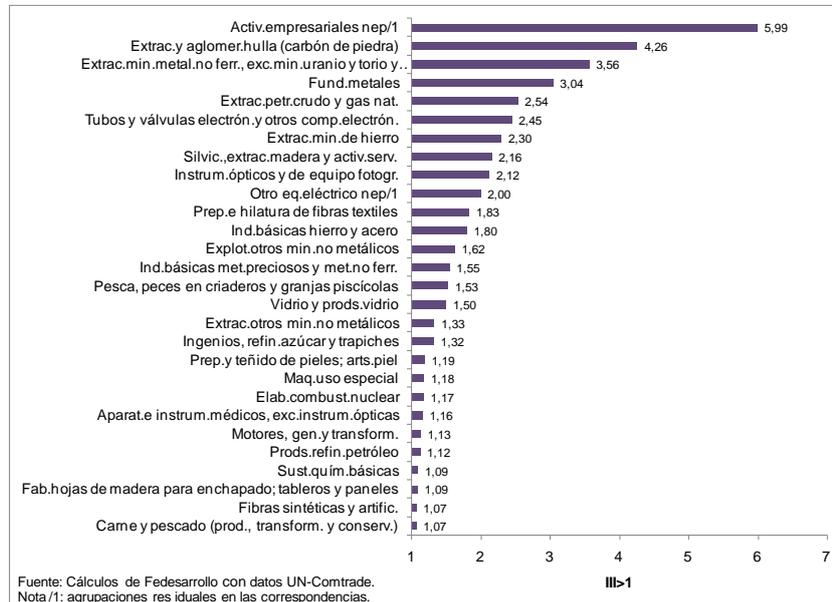
refinería de azúcar y trapiches (9,35), los productos de horno de coque (7,84), los productos agrícolas (6,88) y la producción pecuaria (4,21), entre otros (Gráfico 45).

Gráfico 45
Colombia: Sectores agro, agroindustriales, mineros, petroleros e industriales
Promedio del periodo 2003-2007
Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) >1



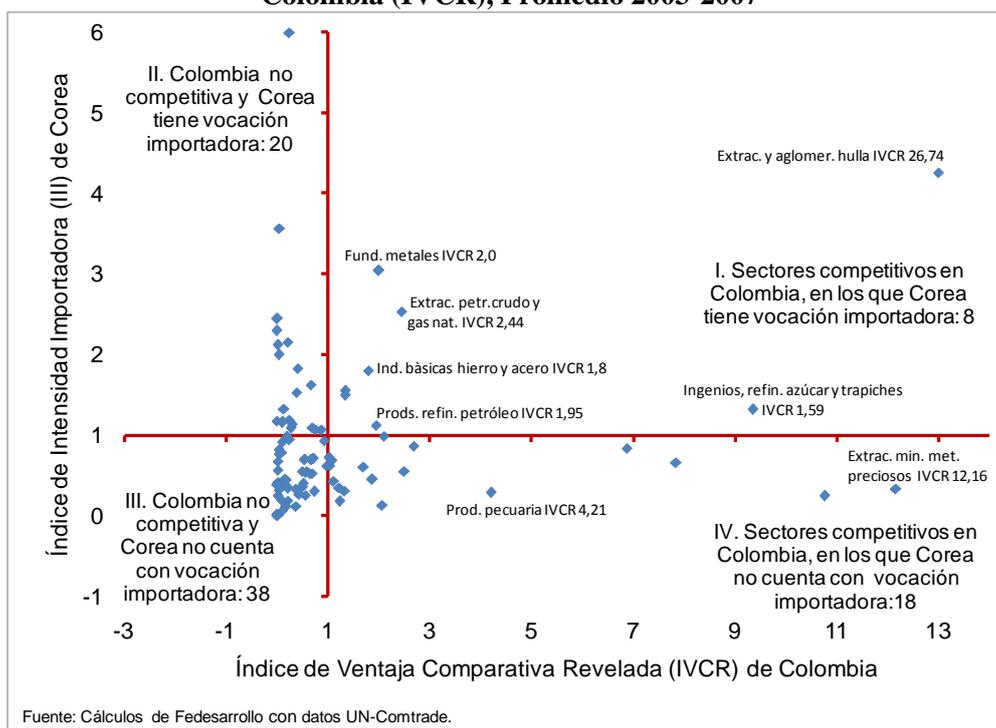
Al calcular, el III para Corea del Sur se encuentra que dicho país es un comprador intensivo en 28 sectores, entre los cuales se destacan: las *actividades empresariales* (III: 5,99), la *extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra)* (4,26), la *extracción de minerales metálicos no ferrosos, la extracción de uranio y torio y metales preciosos* (3,56), el sector de *fundición de metales* (3,04), la *extracción de petróleo crudo y gas natural* (2,53), los *tubos y válvulas electrónicas y otros componentes electrónicos* (2,45), la *extracción de minerales de hierro* (2,3), la *silvicultura, extracción de madera y actividades de servicios conexas* (2,15), los *instrumentos ópticos y equipo de fotografía* (2,12), entre otros (Gráfico 46).

Gráfico 46
Corea del Sur: Sectores agro, agroindustriales, mineros, petroleros e industriales
Promedio del periodo 2003-2007
Índice de Intensidad Importadora (III) >1



Tal como se hizo en la sección anterior, para simplificar el ejercicio se ilustra en el Gráfico 47-1 el IVCR en el eje horizontal y el III en el vertical. El cruce de los indicadores permite identificar que de los 27 sectores en los que Colombia es competitivo en el mercado internacional, en 8 de ellos Corea del Sur muestra una vocación importadora intensiva (Cuadrante I). Los 18 sectores competitivos restantes, en los que Corea del Sur no es un comprador intensivo, se encuentran en el Cuadrante IV. No obstante, en estos 18 sectores en que Corea del Sur no es un importador relativamente intensivo, hay una oportunidad para las exportaciones colombianas, debido al gran crecimiento económico del país, que le permitió ubicarse entre las 11 economías más grandes del mundo. Respecto al cuadrante II, se encuentra que Corea del Sur es un importador intensivo en 28 sectores, pero Colombia no es competitiva en el comercio exterior de 20 de ellos.

Gráfico 47
Índice de Intensidad Importadora de Japón (III) e Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Colombia (IVCR), Promedio 2003-2007



Para profundizar el análisis sobre los productos en los que Colombia tiene potencial de venta en el mercado coreano, se seleccionaron los sectores agro, agroindustriales, mineros, petroleros e industriales en los que Colombia es competitiva ($IVCR > 1$) y Corea del Sur un comprador intensivo ($III > 1$), es decir aquellos en los que existe complementariedad comercial entre los dos países, y se identificaron los países de Latinoamérica a los cuales Corea del Sur está comprando estos bienes. Cabe anotar que los sectores con complementariedad corresponden en su mayoría a materias prima: *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.*

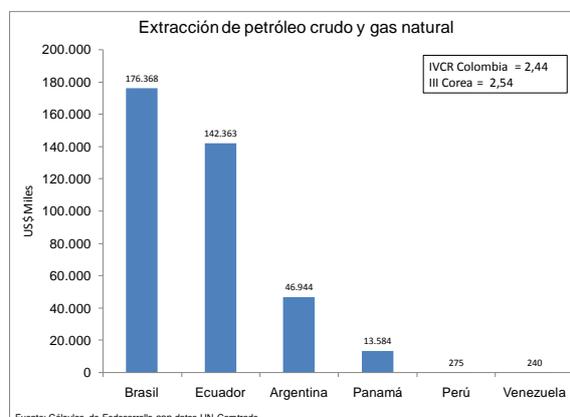
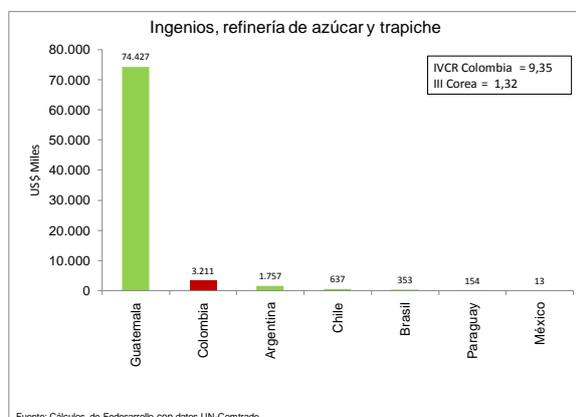
El análisis de la información registrada en el Gráfico 48 permite ver que Corea del Sur no importa de ningún país de la región *carbón de piedra*. Sus principales proveedores son Australia, China e Indonesia que en promedio entre 2003 y 2007 representaron el 83% de las importaciones de *carbón* del mencionado país. Al respecto se considera, que aunque exista complementariedad comercial, sería ineficiente para Colombia incurrir en los costos de transporte ya que, por ser un producto primario, registra un precio bajo.

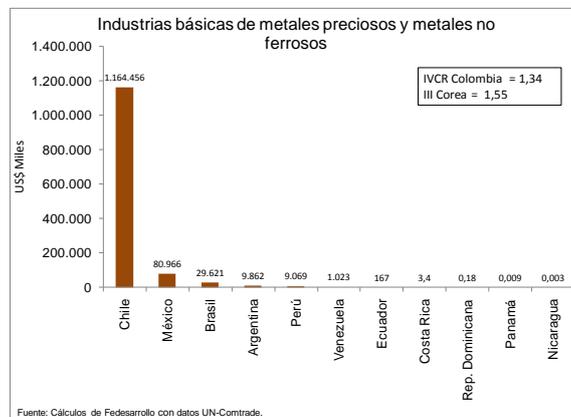
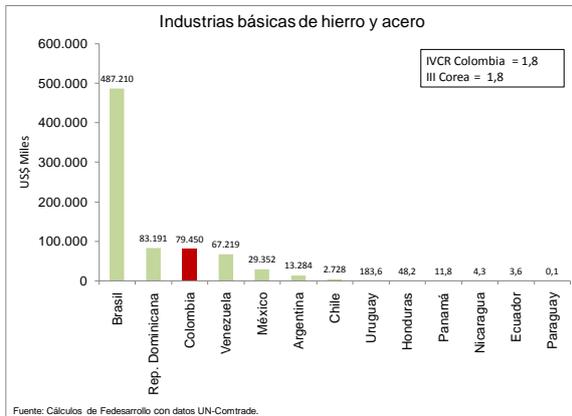
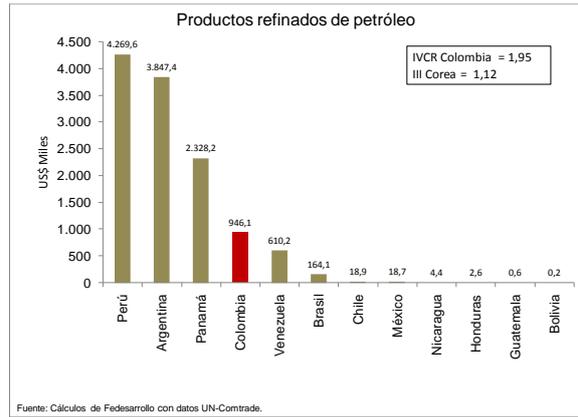
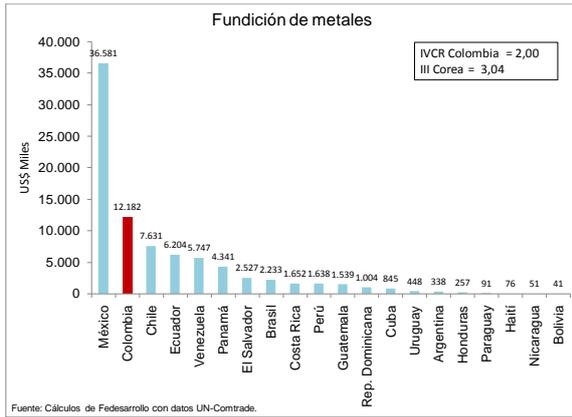
El principal proveedor de la región en Corea del Sur del sector *ingenios, refinería de azúcar y trapiche* es Guatemala, país que exporta 23 veces lo que exporta Colombia, segundo proveedor en el mercado. Respecto a la exportación de productos del sector de *extracción de petróleo crudo y gas natural*, cabe señalar que durante los cinco años de análisis (2003-2007) Colombia no registró exportaciones a Corea del Sur, mientras que Brasil exportó un promedio anual de US\$176 millones y Ecuador \$142 millones.

En el sector de *fundición de metales* es México el primer proveedor de la región en el mercado coreano. Le sigue Colombia, que exporta la tercera parte de lo que exporta México. En el caso de los *productos refinados de petróleo*, Perú, Argentina y Panamá le llevan la delantera al país, pues en promedio exportaron anualmente US\$4.269 miles, US\$3.847 miles y US\$2.328 respectivamente entre 2003 y 2007, mientras que Colombia exportó anualmente US\$946 mil.

Al examinar la *industria básica de hierro y acero y vidrios y productos de vidrio*, se hace evidente que las exportaciones de Colombia a Corea del Sur no son significativas. En el primer caso Brasil exporta anualmente en promedio US\$487 millones, mientras que Colombia vende cerca de US\$79 mil. En el segundo caso, México exporta anualmente US\$752 mil y Colombia US\$17,5 mil. En el sector de *industria básica de metales preciosos y metales ferrosos*, Corea del Sur no registró importaciones provenientes de Colombia entre 2003 y 2007. En el caso de este sector el principal proveedor es Chile, país que exportó anualmente un promedio de US\$1.164 millones.

Gráfico 48
Corea del Sur: Importaciones de América Latina por país de origen en productos competitivos en Colombia (IVCR>1) donde Corea del Sur es un comprador intensivo (III>1)
Promedio 2003 – 2007





Así, mientras las exportaciones y las importaciones colombianas crecieron a un ritmo sobresaliente en los últimos cinco años, la relación comercial entre Colombia y Corea del Sur es pobre, lo que indica que hay una oportunidad real de profundizar el comercio entre los dos países. Como lo indica el análisis de flujos comerciales, hay oportunidades para nueve productos coreanos los que este país ya ha penetrado otros mercados de América Latina pero no suficientemente el colombiano. En concreto, los *aparatos de transmisión de radio y televisión y los aparatos de telefonía y telegrafía, las fibras sintéticas y artificiales, la*

tejedura y productos textiles, las sustancias químicas básicas, las industria básica de hierro y hacer, el sector de vehículos automotores y sus motores, los aparatos de uso domestico, los productos de caucho y la maquinaria de uso especial.

De otro lado, las exportaciones colombianas tienen oportunidades en el mercado coreano en siete sectores: la *extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra)*, el sector de *ingenios, refinería de azúcar y trapiches*, la *extracción de petróleo crudo y gas natural*, la *fundición de metales*, la *producción de refinación de petróleo*, la *industria básica de hierro y acero*, la *industria básica de metales preciosos y metales no ferrosos* y la *industria del vidrio y productos de vidrio*. En todos los casos, menos en el sector de *extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra)*, otros países de la región han tomado la delantera en el mercado coreano, especialmente Brasil, México y Chile.

5.2.2 Impacto económico de un TLC entre Colombia y la República de Corea

En esta sección se estimará la magnitud del impacto que podría tener un Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur sobre la economía colombiana en un plazo de diez años, a partir de simulaciones del Modelo de Equilibrio General Computable de Fedesarrollo (MEGF), que ha sido calibrado para este proyecto. Se hizo un análisis de equilibrio general, teniendo en cuenta que los procesos de liberalización comercial pueden llegar a tener efectos directos e indirectos sobre múltiples sectores de una economía. Así, por ejemplo, la eliminación de barreras arancelarias puede afectar la estructura de costos de los sectores productivos que usan las importaciones de bienes intermedios y de capital como insumo de producción, al mismo tiempo que puede introducir mayor competencia para los sectores de bienes de consumo.

El análisis de problemas económicos a través del equilibrio general se fundamenta en la idea de que todos los individuos de un sistema económico toman las decisiones que resultan más convenientes (óptimas) para sí mismos y, dado que tienen en cuenta las decisiones de los demás, llegan a una decisión óptima o de equilibrio para toda la economía. Este tipo de estudios se basan en las relaciones matemáticas que conforman los Modelos de Equilibrio General Computable (MEGC), que describen el comportamiento de los componentes de la oferta (los productores), la demanda (los consumidores), los sectores institucionales (el gobierno) y el sector externo¹⁹.

¹⁹ Para más detalles consultar el Anexo 2.

Esencialmente, un análisis de equilibrio general permite simular los efectos de un choque exógeno sobre el comportamiento de todos los agentes y sectores de una economía, para lo cual se modifican las variables más relevantes relacionadas con la política comercial objeto de estudio. En este caso, se estimó el impacto de dos choques en particular: a) la eliminación de los aranceles de Colombia a las importaciones de Corea del Sur, y b) la caída de los aranceles cobrados por Corea del Sur a las exportaciones colombianas. En este punto vale la pena resaltar que la adopción de un Tratado de Libre Comercio con otro país implica la negociación de políticas comerciales y económicas en frentes muy diversos, por lo que limitar el análisis del TLC al acceso a mercados y la liberalización del comercio puede resultar en un impacto subestimado, como se explicará con más detalle en la sección de resultados.

5.2.2.1 Aranceles de Colombia

El primer choque simulado dentro del modelo fue la eliminación de los aranceles que cobra Colombia a las importaciones provenientes de Corea del Sur. Como hasta la fecha no se ha establecido ningún calendario de desgravación preliminar ni se han definido qué sectores productivos estarían sujetos a la eliminación de aranceles, dentro del modelo se supone una eliminación total de las tarifas arancelarias cobradas a Corea. Ésta es una de las razones por las que se usa la versión estática del modelo, que simula un choque arancelario único y permanente en el tiempo.

Para simular la apertura comercial con la República de Corea, lo primero que se requiere es calcular la tarifa arancelaria promedio que cada sector transable de la economía nacional le cobra a ese país. Como se explicó anteriormente, el promedio se obtuvo mediante información sobre las tarifas arancelarias cobradas a Corea por partida arancelaria, las cuales fueron agregadas dentro de los 38 sectores productivos transables mediante una correlativa construida anteriormente por Fedesarrollo. En el Cuadro 9 se puede observar la tarifa arancelaria promedio por sector económico introducida en el modelo.

Cuadro 9
Tarifa arancelaria cobrada a las importaciones de Corea del Sur, por sector económico

	Tasa arancelaria promedio (%)
1 Café sin tostar no descafeinado	10,0
2 Otros productos agrícolas	13,9
3 Animales vivos y productos animales	10,3
4 Productos de silvicultura y extracción de madera	8,5
5 Pescado y otros productos de la pesca	14,2
6 Hulla y lignito; turba	5,0
7 Petróleo crudo, gas natural y minerales de uranio y torio	7,0
8 Minerales metálicos	5,7
9 Otros minerales no metálicos	7,3
10 Electricidad y gas de ciudad	2,5
12 Carne y pescado	23,1
13 Aceites, grasas animales y vegetales, borras y tortas	17,2
14 Productos lácteos	26,0
15 Productos de molinería y almidones y sus productos	21,4
16 Azúcar	18,3
17 Café transformado	17,3
18 Cacao, chocolate y productos de confitería preparados con azúcar	18,6
19 Otros productos alimenticios ncp	17,8
20 Bebidas	18,5
21 Productos de tabaco	20,0
22 Hilados e hilos; tejidos de fibras textiles, incluso afelpados	17,8
23 Artículos textiles (excepto prendas de vestir)	18,0
24 Tejidos de punto o ganchillo; prendas de vestir	19,8
25 Cuero y productos de cuero; calzado	16,1
26 Productos de madera, corcho, paja y materiales trenzables	12,3
27 Pasta de papel, papel y cartón	11,8
28 Impresos y artículos análogos	13,0
29 Productos de petróleo refinado; combustibles nucleares y productos de horno de coque	8,0
30 Productos químicos básicos y elaborados (excepto productos de plástico y caucho)	6,9
31 Productos de caucho y productos plásticos	16,3
32 Vidrio y productos de vidrio y otros productos no metálicos ncp	12,8
33 Muebles; otros bienes transportables ncp	16,3
34 Desperdicios y desechos	9,0
35 Metales comunes y productos metálicos elaborados, excepto maquinaria y equipo	10,8
36 Maquinaria para usos generales y especiales	10,1
37 Otra maquinaria y suministro eléctrico	8,4
38 Equipo de transporte	14,7

Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo y Cálculos Fedesarrollo.

La eliminación total de la tarifa arancelaria no tiene un impacto homogéneo sobre cada sector económico, dado que depende del peso que tenga Corea dentro de sus importaciones totales. Así, por ejemplo, la eliminación de las barreras arancelarias tiene un efecto significativo sobre los sectores de maquinaria de transporte y de artículos textiles (excepto prendas de vestir), donde las importaciones coreanas tienen una participación cercana al 7% del total, mientras que el impacto va a ser nulo sobre sectores como los productos lácteos y el azúcar, en los que no existen importaciones desde la República de Corea.

5.2.2.2 Aranceles de Corea del Sur

El segundo conjunto de choques aplicados para simular los efectos de un TLC con Corea del Sur se basan en la desgravación arancelaria en Corea a productos provenientes de Colombia. Dado que en la actualidad no existe ningún convenio comercial con Corea, se suponen como las tarifas arancelarias que cobra ese país las correspondientes a la Nación Más Favorecida (NMF), las cuales se obtuvieron desagregadas por partida arancelaria en la base de datos de las Organización Mundial de Comercio (OMC). Posteriormente se agruparon las tarifas por sector económico, obteniendo así una tasa arancelaria equivalente cobrada por Corea a cada sector.

Ahora bien, al no ser el MEGF un modelo multi-país, no es posible modelar explícitamente la economía coreana, por lo que la eliminación de las tarifas arancelarias cobradas por Corea se hace de forma tangencial, simulando sus efectos mediante la modificación de los precios relativos percibidos por los exportadores. En este sentido, se supone que la demanda de Corea del Sur por productos colombianos es perfectamente elástica, por lo que cualquier cambio en los aranceles coreanos se traslada completamente al precio que recibe el exportador nacional, el cual es un parámetro del modelo. Dados estos supuestos, se puede demostrar que:

Ecuación 1

Relación entre el arancel de Corea del Sur y el precio que percibe el exportador colombiano

$$\frac{P_1}{P_0} = \frac{1+t_0}{1+t_1}$$

Donde 1 y 0 indican los momentos antes y después del choque arancelario, P es el precio que recibe el productor colombiano por cada unidad exportada, y t es el arancel coreano promedio del sector al cual pertenece el productor. En el modelo el choque se introduce mediante la relación P1/P0 para las exportaciones a Corea del Sur, modificando los precios relativos recibidos por el exportador colombiano. En el Cuadro 10 se aprecian las tarifas equivalentes cobradas por Corea a cada sector productivo.

Cuadro 10
Tarifa arancelaria cobrada por Corea del Sur a las exportaciones colombianas

	Tasa Arancelaria Promedio (%)
1 Café sin tostar no descafeinado	2,0
2 Otros productos agrícolas	61,9
3 Animales vivos y productos animales	11,7
4 Productos de silvicultura y extracción de madera	11,4
5 Pescado y otros productos de la pesca	12,1
6 Hulla y lignito; turba	1,0
7 Petróleo crudo, gas natural y minerales de uranio y torio	2,6
8 Minerales metálicos	2,3
9 Otros minerales no metálicos	3,8
10 Electricidad y gas de ciudad	5,0
12 Carne y pescado	19,1
13 Aceites, grasas animales y vegetales, borras y tortas	8,0
14 Productos lácteos	61,4
15 Productos de molinería y almidones y sus productos	139,0
16 Azúcar	17,1
17 Café transformado	42,3
18 Cacao, chocolate y productos de confitería preparados con azúcar	8,8
19 Otros productos alimenticios ncp	30,0
20 Bebidas	35,9
21 Productos de tabaco	39,4
22 Hilados e hilos; tejidos de fibras textiles, incluso afelpados	8,9
23 Artículos textiles (excepto prendas de vestir)	10,1
24 Tejidos de punto o ganchillo; prendas de vestir	12,0
25 Cuero y productos de cuero; calzado	8,4
26 Productos de madera, corcho, paja y materiales trenzables	7,2
27 Pasta de papel, papel y cartón	0,8
28 Impresos y artículos análogos	1,1
29 Productos de petróleo refinado; combustibles nucleares y productos de horno de coque	4,6
30 Productos químicos básicos y elaborados (excepto productos de plástico y caucho)	6,2
31 Productos de caucho y productos plásticos	7,5
32 Vidrio y productos de vidrio y otros productos no metálicos ncp	7,7
33 Muebles; otros bienes transportables ncp	6,5
34 Desperdicios y desechos	3,6
35 Metales comunes y productos metálicos elaborados, excepto maquinaria y equipo	4,7
36 Maquinaria para usos generales y especiales	6,2
37 Otra maquinaria y suministro eléctrico	5,9
38 Equipo de transporte	5,6

Fuente: Organización Mundial de Comercio

En este punto vale la pena resaltar que el modelo no está teniendo en cuenta los posibles efectos positivos de la reducción de aranceles coreanos sobre la demanda interna de ese país. De esta forma, es de esperar que la eliminación de barreras arancelarias a las importaciones colombianas genere un incremento de la demanda coreana por productos importados desde Colombia. Esto implicaría que los resultados de la simulación podrían estar subestimados, dado que sólo se está teniendo en cuenta el efecto precio de la liberalización comercial y no el efecto cantidad, en la forma de un mayor volumen de comercio bilateral.

5.2.2.3 Resultados

Dado que se trabaja con la versión estática del modelo, los resultados de la simulación se presentan como variaciones porcentuales que deben ser interpretadas como la diferencia entre el estado inicial, antes de la entrada en vigencia del TLC, y el estado final de la economía, que se puede definir como el equilibrio de la economía en el largo plazo, después de ajustarse totalmente al choque exógeno. En este análisis definiremos el largo plazo y el impacto estimado del TLC en diez años, un periodo que en estudios similares se considera suficiente para que los efectos recurrentes de la entrada en vigencia del tratado comercial se desarrollen completamente. Por consiguiente, los resultados del modelo corresponden al impacto agregado sobre la producción nacional hasta el año 2020, suponiendo que la negociación del TLC comenzara en 2010.

Debido a las especificaciones con las que se formuló el modelo, los cambios en el PIB por el lado de la demanda se reflejan en su totalidad en el consumo privado, dado que la inversión total y el consumo público fueron dos de las variables fijas dentro del ejercicio (Ver Anexo 2). Entre las variables internas, el PIB real a precios de mercado²⁰, se incrementa en 0,52% como resultado de la entrada en vigencia del TLC. El resultado positivo sobre la producción nacional se explica por el incremento en el consumo privado, que se eleva en 0,82%.

Con respecto a las variables de comercio exterior, la entrada en vigencia de un TLC con Corea del Sur tendría un efecto positivo de 0,22% sobre el valor de las exportaciones colombianas en un plazo de diez años. Este resultado se explica tanto por un incremento de las exportaciones colombianas a Corea del Sur, que registrarían un crecimiento de 8,26%, como por un incremento leve de las ventas de productos colombianos a otros países, del orden de 0,14%. Esto implicaría un re-direccionamiento de la producción nacional hacia el mercado externo, que se explica por la mejora en los precios percibidos por los exportadores colombianos.

Con respecto a las importaciones, se observa un estancamiento de las compras al exterior. Este resultado, aparentemente contradictorio, se explica en el hecho de que la mayor demanda por productos coreanos, dada la reducción de aranceles hacia este país, origina una sustitución de importaciones, compensando el efecto positivo sobre las importaciones coreanas con una caída en las compras de productos a otros países. En otras palabras, se estaría presentando una desviación de comercio, sin generarse demanda adicional por

²⁰ El PIB a precios de mercado se define como el PIB a precio de factores incluyendo los impuestos.

productos externos. De hecho, al examinar los resultados por regiones se observa un aumento de 29,7% en las importaciones provenientes de Corea, que contrasta con la caída de las importaciones desde el resto del mundo de -0,94%. En el Cuadro 11 se puede ver un resumen de los impactos del TLC con Corea del Sur en un plazo de diez años.

Cuadro 11
Impacto del TLC con Corea del Sur

	Tasa de crecimiento (%)
PIB a precios de mercado	0.52
Consumo hogares	0.82
Exportaciones	0.22
Hacia Corea	8.25
Hacia el Resto del Mundo	0.13
Importaciones	-0.07
Desde Corea	29.74
Desde el Resto del Mundo	-0.95

No obstante, hay que aclarar que limitar el análisis de la negociación bilateral de un tratado de estas características a la reducción de las barreras arancelarias puede llevar a subestimar su impacto, dado que no se cuenta con las herramientas suficientes para simular efectos adicionales sobre la capacidad productiva nacional. En concreto, mediante el análisis de equilibrio general no se están teniendo en cuenta cuatro fenómenos que se darían como consecuencia de la negociación de un TLC: la eliminación de barreras no arancelarias, el posible incremento de la demanda de productos colombianos por parte de Corea, y los efectos positivos sobre la inversión nacional, tanto por los menores costos de importación de bienes de capital e intermedios como por la entrada de capitales de inversión coreanos.

En efecto, negociar un Tratado de Libre Comercio implica llegar a un acuerdo con la contraparte en diversos aspectos comerciales, como es el caso de las cuotas a las importaciones, los subsidios a los sectores exportadores y los requerimientos fitosanitarios, entre otros. Estas medidas eventualmente tendrían un impacto positivo sobre el comercio externo entre los dos países que no es posible capturar por medio del modelo. Otro factor que generaría un incremento del comercio bilateral es el efecto sobre la demanda interna coreana de la reducción de aranceles a los productos colombianos, que llevaría a un incremento en el volumen de productos nacionales importados por ese país. Adicionalmente, no se analizan las consecuencias positivas sobre la actividad productiva nacional de la reducción en el costo de importación de bienes de capital e intermedios que sean usados como insumo de producción, que se traduciría en un mayor dinamismo de la inversión nacional²¹. Finalmente, una

²¹ Como se recordará, dentro del modelo la inversión agregada se establece como fija dentro de la simulación.

eventual negociación de un tratado de estas características abriría espacio para una mayor llegada de capitales de inversión coreanos, incrementando de manera adicional la inversión agregada.

6. Conclusiones y recomendaciones sobre la posibilidad de negociar un TLC entre Colombia y la República de Corea

Los análisis y resultados de este estudio permiten afirmar que existen razones económicas de peso para recomendar que Colombia adelante negociaciones de un Acuerdo Comercial con la República de Corea.

En primer lugar, las condiciones económicas de ambos países en el contexto de sus respectivas regiones plantean un gran potencial de comercio e inversión en cada uno de ellos. Colombia había mostrado un desempeño sobresaliente hasta 2007, año en que alcanzó su mayor tasa de expansión de las últimas tres décadas con un crecimiento cercano a 8%, mientras que América Latina creció 5,7%. Además, el crecimiento acumulado de Colombia entre 2001 y 2008 fue el segundo de la región, detrás el de Perú, superando el dinamismo registrado en el periodo por Chile, Brasil y México. Por otra parte, en los últimos dos años la inversión en Colombia ha crecido alrededor de tres veces más que el PIB, convirtiéndose en el motor más dinámico del crecimiento económico. El dinamismo en la inversión se debe sobre todo a las mejoras en las condiciones de seguridad y al mejor entorno para hacer negocios. El segundo motor más dinámico del crecimiento colombiano reciente han sido las exportaciones, que han crecido por encima del PIB en los últimos años aunque con una expansión menor que la de la inversión. Este equilibrio relativo entre fuentes de dinamismo internas y externas representa una ventaja para Colombia frente a otros países latinoamericanos, cuyo desempeño ha estado muy atado al de sus exportaciones y por tanto está más expuesto a las vicisitudes de la crisis internacional.

La República de Corea, por su parte, registró una rápida recuperación después de la crisis asiática de fines de la década pasada y desde entonces ha registrado un crecimiento estable en los últimos años, con una tasa promedio cercana a 5% de 2000 a 2008. Entre tanto, la inflación se mantuvo debajo del 4% después de 2002. Además, después de la crisis de la balanza de pagos y la gran devaluación del tipo de cambio en 1998, Corea pudo mantener un superávit en la cuenta corriente y sus reservas internacionales aumentaron de US\$20,4 millones en 1997 a US\$ 262,2 millones en 2007. Finalmente, Corea es un uno de los

principales exportadores de capitales al mundo: la IED de Corea ha aumentado rápidamente desde 2002 y en 2007 alcanzó US\$15.276 millones de dólares.

En segundo lugar, tanto Colombia como la República de Corea tienen interés en acceder a los mercados regionales a los cuales pertenece el otro país. Colombia ha venido desarrollando una estrategia de inserción de largo plazo a la región de Asia-Pacífico (para el gobierno colombiano esta región comprende los países asiáticos, los países de Oceanía pertenecientes al *Asia Pacific Economic Cooperation- APEC* e India). Como parte de esta estrategia Colombia ha venido estrechando relaciones con ciertos países en los ámbitos político, económico y de cooperación, a la vez que ha venido participando en los grupos de trabajo de la APEC y los Foros del Pacífico, y ha ejercido como presidente del grupo de trabajo de política, cultura, educación y deporte del FOCALAE, y como coordinador del grupo de promoción y protecciones del ARCO (Arco del Pacífico Latinoamericano), entre otros. De igual modo, se han firmado Acuerdos Bilaterales de Inversión con China e India, se están negociando BITs con Corea y Japón y se está negociando un acuerdo de doble tributación con India.

De otro lado, entrar con mayor fuerza al mercado Colombiano le permitirá a Corea acceder a sectores con potencial y profundizar en algunos aspectos que su gobierno ha venido buscando como estimular la transferencia de *know-how* como mecanismo para la integración de su economía en otras regiones del mundo. Además, la República de Corea quiere dinamizar la inversión extranjera y, aparte de las ventajas que tiene Colombia como receptor de inversión foránea, el país es un mercado atractivo en áreas como la exploración petrolera en la cual Corea ya se ha mostrado interesado. Finalmente, puede haber especial interés por la diversidad geográfica y cultural que tiene Colombia, lo cual potencializa la posibilidad de trabajar en una agenda específica para el tema del turismo.

Dadas las condiciones específicas y estratégicas de cada país, Corea y Colombia se convierten en excelentes candidatos para estrechar los lazos comerciales y financieros. Esto se debe no solamente a que existe la voluntad política para hacerlo (desde la Cumbre de APEC en Lima, Perú – celebrada en Enero de 2009– ambos gobiernos tomaron la decisión política de iniciar el proceso de exploración para la negociación de un Tratado de Libre Comercio entre las dos naciones), sino a que existen relaciones antiguas y cercanas desde la guerra de Corea.

Además, existen opciones concretas en el ámbito comercial y de inversión que hacen que un tratado de libre comercio sea más que razonable, como lo muestran algunos ejercicios realizados en el marco de este estudio. En primer lugar, con el fin de definir los sectores con

complementariedad comercial, es decir, aquellos en los cuales un país es exportador intensivo y el otro cuenta con una demanda significativa, se usaron dos indicadores comúnmente utilizados en este tipo de ejercicios, uno de oferta exportable y otro de demanda importadora: el *Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR)* y el *Índice de Intensidad Importadora (III)*. Una vez identificados los sectores con complementariedad comercial entre los dos países, se hizo un análisis en el que se evaluaron los flujos comerciales de Corea con otras economías latinoamericanas, tanto en lo referente a exportaciones como a importaciones. Este análisis permite identificar aquellos sectores en los que países vecinos han avanzado en el comercio y para los cuales Colombia tiene un potencial como destino de las exportaciones coreanas y como proveedor de este país.

Al identificar las oportunidades de exportación e importación por explotar entre los dos países se hace evidente que existen sectores en los que Colombia ha demostrado tener una ventaja comparativa revelada, en los cuales algunos países latinoamericanos han logrado penetrar el mercado coreano y los exportadores colombianos no. Entre los sectores en los cuales Colombia tiene oportunidades en el mercado coreano se encuentran: la *extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra)*, el sector de *ingenios, refinería de azúcar y trapiches*, la *extracción de petróleo crudo y gas natural*, la *fundición de metales*, la *producción de refinación de petróleo*, la *industria básica de hierro y acero*, la *industria básica de metales preciosos y metales no ferrosos* y la *industria del vidrio y productos de vidrio*. En todos los casos, menos en el sector de *extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra)*, otros países de la región han tomado la delantera en el mercado coreano, especialmente Brasil, México y Chile.

De manera análoga, se ha evaluado qué productos compra Colombia a otros países asiáticos pero no suficientemente a Corea del Sur, mientras que Corea los vende a países latinoamericanos similares a Colombia pero no en igual magnitud a nuestro mercado. En este sentido, aparecen oportunidades concretas para las exportaciones coreanas en los *aparatos de transmisión de radio y televisión y los aparatos de telefonía y telegrafía*, las *fibras sintéticas y artificiales*, la *tejeduría y productos textiles*, las *sustancias químicas básicas*, la *industria básica de hierro y hacer*, el sector de *vehículos automotores y sus motores*, los *aparatos de uso domestico*, los *productos de caucho y la maquinaria de uso especial*.

Estas oportunidades para el comercio sectorial se dan en un contexto general de gran potencial: mientras las exportaciones y las importaciones colombianas crecieron a un ritmo sobresaliente en los últimos cinco años, la relación comercial entre Colombia y Corea del Sur

es pobre y no creció en igual magnitud, lo que indica que hay una oportunidad real de profundizar el comercio entre los dos países.

Adicionalmente, teniendo en cuenta que Colombia se ha convertido en un polo de atracción de inversión extranjera directa en América Latina gracias a las mejoras en seguridad, confianza y entorno de negocios, Corea debería aprovechar activamente este país como uno de sus destinos de las inversiones. Hasta el momento otros países han tomado la delantera, como lo demuestra el que en 2008 Estados Unidos y España abarcaran el 16% y 5% de la inversión extranjera que ha llegado al país, mientras que la inversión coreana sólo fue prácticamente nula. Además, ningún país de América Latina se encuentra entre los principales destinos de inversión de Corea y Colombia no ha sido un destino notable de inversión coreana. De los US\$27,64 miles de millones invertidos por Corea en el mundo en 2007, tan sólo US\$36,7 millones llegaron a Colombia, es decir, mucho menos del 0,5% de los flujos de capital coreano hacia el mundo. A pesar de ello, existen sectores en los cuales resulta atractivo para Corea invertir en el país, bien sea porque el gobierno está promoviendo la inversión en ellos, o porque son sectores que resultan interesantes para los empresarios coreanos. Entre estos se encuentran, los sectores denominados por el gobierno como ‘de clase mundial’, como los biocombustibles, cosméticos, servicios de tecnologías de información, turismo médico e infraestructura, y sectores que tienen interés particular para Corea por las condiciones mismas del mercado, como la industria automotriz (donde ya Corea tiene una presencia importante pero aún hay un potencial por explotar), la metalmecánica maquinaria y equipo, la industria de dispositivos médicos, la petroquímica, los recursos naturales e infraestructura conexa, y la agroindustria específica en productos de nicho.

El aprovechamiento de las anteriores ventajas se traduce en mayores beneficios para la economía Colombiana por la vía de un incremento en el Producto Interno Bruto en el mediano plazo (cerca de diez años). Al estimar el impacto económico de un TLC entre Colombia y la República de Corea por medio del Modelo de Equilibrio General de Fedesarrollo es posible ver que el PIB real a precios de mercado se incrementaría en un poco más de 0,5% como resultado de la entrada en vigencia de un potencial TLC con la República de Corea. El resultado positivo sobre la producción nacional se explica por el incremento en el consumo privado, que se elevaría en 0,82% y el aumento en 0,22% del valor de las exportaciones colombianas. Por su parte, las importaciones colombianas prácticamente no tendrían variación, lo que revela que la mayor parte del aumento de las compras desde Corea se daría a costa de una desviación de comercio de otros orígenes.

Aunque estas cifras son pequeñas en términos absolutos, son consistentes con el escaso desarrollo que han tenido las relaciones económicas entre los dos países. Las cifras de comercio e inversión entre los dos países son tan bajas, que incluso un aumento significativo en términos relativos arrojaría un resultado modesto en valores absolutos. Además es importante aclarar que este efecto positivo sobre el PIB colombiano está subestimado ya que, por razones técnicas y especificaciones del modelo, no se están teniendo en cuenta cuatro aspectos generados como consecuencia de la negociación de un TLC y que tienen efecto sobre la actividad económica. Estos elementos son la eliminación de barreras no arancelarias, el posible incremento en volumen (y no sólo en valor) de las ventas de productos colombianos a Corea, y los efectos positivos de un potencial acuerdo sobre la inversión nacional, tanto por los menores costos de importación de bienes de capital e intermedios como por la entrada de capitales de inversión coreanos. Si se pudieran tener en cuenta los anteriores factores en las simulaciones del modelo, los resultados arrojarían un incremento del PIB mayor.

Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, es recomendable que Colombia y la República de Corea inicien la negociación de un Tratado de Libre Comercio que facilite la profundización de las relaciones comerciales y financieras entre los dos países. De forma paralela, el gobierno colombiano puede avanzar en la negociación de instrumentos que pueden producir un efecto real en la inversión y en el comercio colombo-coreano tales como un Acuerdo Bilateral de Inversión o un Acuerdo de Doble Tributación (ADT). Esta profundización tiene un potencial mucho mayor en el caso de la relación de la República de Corea y Colombia, que como hemos visto a lo largo de este documento evidencia grandes oportunidades de comercio e inversión que hasta el momento han sido desaprovechadas.

* * *

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial (2008). *Doing Business 2009*, Washington, Estados Unidos.
- Cámara Colombo Coreana De Comercio e Industria (2009). *Colombia: hacia un tratado de libre comercio con corea del sur, la puerta de entrada a la cuenca del Asia-Pacífico*. Bogotá, Colombia
- Comisión Económica para América latina y el Caribe, CEPAL (2008). *La inversión extranjera directa en América latina y el Caribe 2008*. Chile.
- Consejo Superior de Comercio Exterior (2007). *Acuerdos Internacionales de Inversión y de Doble Tributación: Agenda Conjunta*. Gobierno de Colombia, Bogotá.
- (2004). *Agenda para la Integración Dinámica de Colombia en el Mundo*. Gobierno de Colombia. Bogotá, Colombia.
- Confiep, Graduate School of International Studies Seoul National University (2008). *Korea-Peru Free Trade Agreement: Joint feasibility study*. Seoul
- Finger Michael J, Julio J Nogués (2005). *Salvaguardias y Antidumping en la liberalización comercial de América Latina, Combatiendo fuego con fuego*. Siglo XXI De Argentina Editores: Banco Mundial, Buenos Aires, Argentina.
- Fondo Monetario Internacional (Mayo 2009). *Regional Economic Outlook*. Washington, Estados Unidos.
- (Abril 2009). *World Economic Outlook*. Washington, Estados Unidos.
- Organización Mundial de Comercio (2007). *Examen de las políticas comerciales de Colombia*. Ginebra, Suiza
- Proexport (2009). *Invierta en Colombia: trabajo, compromiso, ingenio*. Cartilla de Inversión, Bogotá, Colombia.
- Reina Mauricio, Carolina Gracia (2008). *Relaciones económicas entre Colombia y Japón: situación actual y alternativas para su fortalecimiento*. Documento del Grupo de Notables Japón-Colombia elaborado por FEDESARROLLO, Bogotá, Colombia.
- Reina Mauricio, Mauricio Cárdenas (2008). *La Minería en Colombia: Impacto Socioeconómico y Fiscal*. Cuadernos Fedesarrollo #25, Bogotá, Colombia.
- United States Trade representative (2009). *2009 National trade estimate report on foreign trade barriers*. Washington, Estados Unidos.

ANEXO 1: DEFINICIÓN E INTERPRETACIÓN DE LOS INDICADORES DE COMPETITIVIDAD COMERCIAL RELATIVA

1.2 Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR)

El IVCR se usa para determinar la competitividad relativa de los sectores o productos de un país. El índice compara la participación del producto en cuestión en las exportaciones del país, con la participación de las exportaciones mundiales del producto en las exportaciones mundiales totales. El índice siempre tiene un valor mayor que cero. Si el índice es mayor que 1, el país tiene una ventaja comparativa en el producto analizado, y si es menor que 1, el país tiene una desventaja comparativa en el producto.

$$IVCR_{Aj} = \frac{\left(\frac{x_{Aj}}{X_A} \right)}{\left(\frac{x_{wj}}{X_w} \right)}$$

$IVCR_{Aj}$: Índice de Ventaja Comparativa Revelada del país i para el producto j

x_{Aj} : Valor de las exportaciones del país A del producto j

x_{wj} : Valor de las exportaciones mundiales del producto j

X_A : Valor de las exportaciones totales del país A

X_w : Valor de las exportaciones totales mundiales

1.3 Índice de Intensidad Importadora (III)

El III se utiliza para conocer la especialización importadora de un país. El índice se define como el cociente entre la participación de un sector en las importaciones totales de un país sobre la participación del mismo sector en las importaciones mundiales. El índice siempre tiene un valor mayor que cero. Cuando este índice es mayor que 1, se dice que el país tiene una vocación importadora por el sector porque en términos relativos importa más de lo que se comercia mundialmente. Cuando el índice es menor que 1 se trata de un sector en que la

especialización importadora es menor que la mundial. Por último, si el valor del índice es cercano a 1, la especialización comercial es similar a la del mundo en su conjunto.

$$III_{Bj} = \frac{\left(\frac{m_{Bj}}{M_{Bt}} \right)}{\left(\frac{m_{wj}}{M_{wt}} \right)}$$

III_{Bj} : Índice de Intensidad Importadora del país B por el producto j

m_{Bj} : Valor de las importaciones del país B del producto j

M_{Bt} : Valor de las importaciones totales del país B

m_{wj} : Valor de las importaciones mundiales del producto j

M_{wt} : Valor de las importaciones mundiales totales

ANEXO 2: DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE EQUILIBRIO GENERAL COMPUTABLE DE FEDESARROLLO

Un modelo de equilibrio general (MEGC) es un conjunto de ecuaciones y supuestos que permite simular la transición de una economía desde un equilibrio económico inicial a un equilibrio final después de someterla a choques exógenos. Las ecuaciones representan las decisiones de consumo y ahorro de los hogares, las decisiones de producción de las empresas y las decisiones de comercio exterior en función, principalmente, de los precios de mercado.

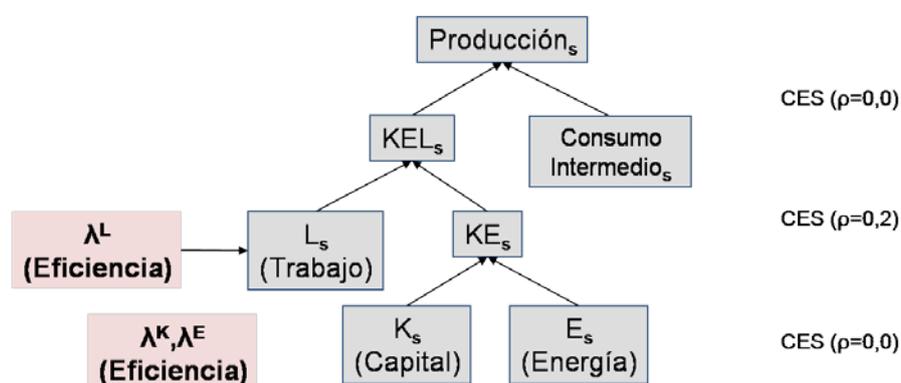
El MEGF permite realizar simulaciones de políticas comerciales sobre la economía colombiana tomando en cuenta múltiples sectores, hogares y socios comerciales. De esta forma, la cobertura del análisis está dada por los datos en los cuales se basa el modelo. En este caso se usó una matriz de contabilidad social, mediante la cual se describen todas las transacciones económicas entre sectores e instituciones, de 59 sectores económicos, un hogar y dos socios comerciales (Corea del Sur y el resto del mundo). En este anexo se describirán las tres características más relevantes del modelo, a saber: los arquetipos de producción, el mecanismo de simulación de las exportaciones y las importaciones y el cierre macroeconómico.

1.1 Arquetipos de Producción

Los arquetipos de producción determinan el mecanismo de transformación de los factores de producción en producto económico. En este modelo, la producción en todos los sectores se modela de igual forma, a partir de tres factores de producción y una cesta de insumos. La combinación se hace de forma escalonada por medio de funciones de producción encadenadas, tal como se puede ver en el Gráfico A.1. De esta forma, en el primer nivel se escoge la cantidad de capital y energía usados como insumo (KE), donde ambos factores tienen una elasticidad de sustitución de 0, combinándose en una proporción fija. La canasta capital/energía se combina luego con el trabajo, con el cual tiene algún grado de sustitución, para formar la nueva cesta capital/energía/trabajo (KEL). Estos tres factores se combinan finalmente en proporciones fijas con una cesta de insumos intermedios, para obtener así la producción final.

Gráfico A.1

Arquetipo de producción en el modelo de equilibrio general



1.2. Exportaciones e Importaciones

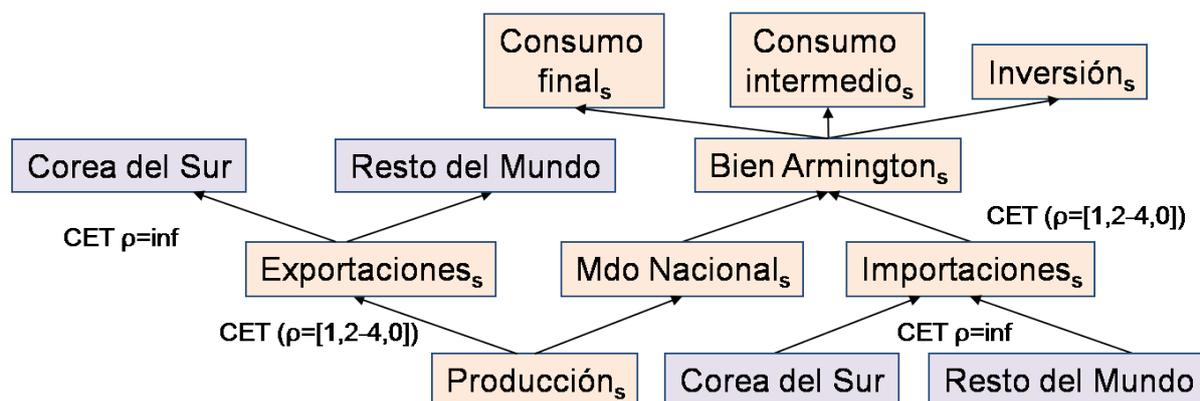
La forma de modelar las decisiones de exportación e importación es conocida como el supuesto de Armington. La producción sectorial se divide entre la demanda nacional y la externa por una función de elasticidad de transformación constante (CET). Entre mayor es esta elasticidad, menor es la diferencia para el productor entre los dos mercados de destino, por lo tanto, los principales bienes transables cuentan con las elasticidades de transformación más altas (la elasticidad varía en un rango entre 1,2 y 4,0). Para identificar el destino de las exportaciones, dado que se tienen dos posibles socios comerciales (Corea del Sur y el resto del mundo), se usa el mismo esquema, con la diferencia de que se asume una alta sustitución

entre los posibles destinos. Con esto, se garantiza que las decisiones de los productores van a depender exclusivamente de los precios relativos entre los mercados, que serán afectados mediante la eliminación de los aranceles.

Las importaciones se modelan de forma equivalente. De esta forma, se combinan las importaciones por destino a través de una función de elasticidad de transformación constante. Esta canasta de bienes importados se combina con la producción nacional con destino doméstico para obtener el bien Armington, donde el consumidor interno (bien sea el gobierno, la firma o los hogares) escoge entre el bien nacional o el importado. Estos mecanismos son resumidos en el Gráfico A.2.

Gráfico A.2

Construcción del bien Armington: Exportaciones e Importaciones



1.3. Cierre macroeconómico

Dentro de un modelo de equilibrio general, el cierre macroeconómico está determinado por el equilibrio en la cuenta de capitales, esto es, la equivalencia entre las fuentes de ahorro y la inversión. Dadas las especificaciones funcionales del modelo, es necesario definir de forma exógena algunos componentes de esta ecuación. Una versión simplificada del equilibrio en la cuenta de capitales es la siguiente:

Ecuación A.1

Identidad Inversión – Ahorro

$$I = S^{Priv} + S^{Gov} + S^{Ext}$$

$$\bar{I} = (Y - C) + (T - \bar{G}) + (\bar{X} - \bar{M})$$

De esta forma, la inversión bruta debe ser igual a la suma del ahorro privado, el ahorro público y el ahorro externo. Tanto el ingreso (Y) como el consumo (C) de los hogares están calculados dentro del modelo, por lo que el ahorro privado, el primer término del lado izquierdo, es determinado de forma endógena. Dentro de la especificación usada para este proyecto, se definió de forma exógena el comportamiento del ahorro público lo que, dado que el vector de gasto público G es exógeno por definición, implica un ajuste endógeno de los ingresos fiscales T (que dependen del comportamiento del consumo y del ingreso de los hogares). Finalmente, se establece como exógena la inversión del modelo, lo que implicaría que todos los choques sobre el PIB por el lado de la demanda se reflejarían exclusivamente en el consumo privado.

DOCUMENTOS DE TRABAJO – WORKING PAPERS

Ordenados por el número del documento
TODOS LOS DOCUMENTOS ESTÁN DISPONIBLES
EN LA PÁGINA WEB DE FEDESARROLLO EN PDF

www.fedesarrollo.org.co

1. MACROECONOMIC PERFORMANCE AND INEQUALITY
BERNAL, Raquel; CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio; NÚÑEZ, Jairo; SÁNCHEZ, Fabio. Bogotá, FEDESARROLLO, noviembre 1997, 39 p.
2. COLOMBIA AND THE NAFTA
BUSSOLO, Mauricio; ROLAND-HOLST, DAVID. Bogotá, FEDESARROLLO, enero 1998, 31 p.
3. IVA: PRODUCTIVIDAD, EVASIÓN, Y PROGRESIVIDAD
STEINER, Roberto; SOTO, Carolina. Bogotá, FEDESARROLLO, febrero 1998, 36 p.
4. THE TECHNICAL SPECIFICATION OF FEDESARROLLO'S LONG RUN GENERAL EQUILIBRIUM MODEL
BUSSOLO, Mauricio; ROLAND-HOLST, David; MENSABRUGHE, Dominique Van Der. Bogotá, FEDESARROLLO, marzo 1998, 40 p.
5. OIL, COFFEE AND THE DYNAMIC COMMONS PROBLEM IN COLOMBIA
CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio; PARTOW, Zeinab. Bogotá, FEDESARROLLO, abril 1998, 40 p.
6. DOES INDEPENDENCE MATTER? THE CASE OF THE COLOMBIAN CENTRAL BANK
CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio; PARTOW, Zeinab. Bogotá, FEDESARROLLO, mayo 1998, 140 p.
7. COSTO DE USO DEL CAPITAL Y TASAS MARGINALES EFECTIVAS DE TRIBUTACION EN COLOMBIA
STEINER, Roberto; SOTO, Carolina. Bogotá, FEDESARROLLO, junio 1998, 28 p.
8. EVASION DEL IMPUESTO A LA RENTA EN COLOMBIA: 1988 – 1995
STEINER, Roberto; SOTO, Carolina. Bogotá, FEDESARROLLO, julio 1998, 28 p.
9. BEYOND HECKSCHER-OHLON: TRADE AND LABOUR MARKET INTERACTIONS IN A CASE STUDY FOR CHILE
BUSSOLO, Maurizio; MIZALA, Alejandra; ROMAGUERA, Pilar. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 1998, 40 p.
10. A 1994 DETAILED SOCIAL ACCOUNTING MATRIX FOR COLOMBIA
BUSSOLO, Maurizio; CORREA, Ricardo. Bogotá, FEDESARROLLO, noviembre 1998, 40p.
11. THE POLITICAL ECONOMY OF EXCHANGE RATE POLICY IN COLOMBIA
JARAMILLO, Juan C.; STEINER, Roberto; SALAZAR, Natalia. Bogotá, FEDESARROLLO, enero 1999, 44 p.
12. DECENTRALIZATION AND BAILOUTS IN COLOMBIA
ECHAVARRÍA, Juan José; RENTERÍA, Carolina; STEINER, Roberto. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 2000, 43 p.
13. THE CENTRAL BANK IN COLOMBIA
ALESINA, Alberto; CARRASQUILLA, Alberto; STEINER, Roberto. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 2000, 43 p.
14. THE COLOMBIAN BUDGET PROCESS
AYALA, Ulpiano; PEROTTI, Roberto. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 2000, 26 p.
15. DECENTRALIZATION IN COLOMBIA
ALESINA, Alberto; CARRASQUILLA, Alberto; ECHAVARRÍA, Juan José. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 2000, 24 p.
16. COLOMBIA'S ELECTORAL AND PARTY SYSTEM: PROPALS FOR REFORMS
ROLAND, Gerard; ZAPATA, Juan Gonzalo. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 2000, 24 p.

17. CHECKS AND BALANCES: AN ASSESSMENT OF THE INSTITUCIONAL SEPARATION OF POLITICAL POWERS IN COLOMBIA
KUGLER, Maurice; ROSENTHAL, Howard. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 2000, 24 p.
18. PUBLIC SPENDING ON SOCIAL PROTECTION IN COLOMBIA: ANALYSIS AND PROPOSALS
PEROTTI, Roberto. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 2000, 47 p.
19. EDUCATION REFORM IN COLOMBIA
BORJAS, George J; ACOSTA, Olga Lucía. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 2000, 26 p.
20. UNDERSTANDING CRIME IN COLOMBIA AND WHAT CAN BE DONE ABOUT IT
LEVITT, Steven; RUBIO, Mauricio. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 2000, 41 p.
21. INSTITUTIONAL REFORMS IN COLOMBIA
ALESINA, Alberto. Bogotá, FEDESARROLLO, noviembre 2000, 26 p.
22. TASA DE CAMBIO, DEUDA EXTERNA E INVERSIÓN EN COLOMBIA
ECHAVARRÍA, Juan José; ARBELÁEZ R., María Angélica. Bogotá, FEDESARROLLO, junio 2003, 42 p.
24. EMBARAZO Y FECUNDIDAD ADOLESCENTE
BARRERA O., Felipe; HIGUERA J., Lucas. Bogotá, FEDESARROLLO, junio 2004.
25. OBSTÁCULOS PARA EL DESARROLLO DEL GAS NATURAL EN COLOMBIA
CABALLERO A., Carlos; REINSTEIN G., David. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 2004, 26 p.
26. LAS REMESAS EN COLOMBIA: COSTOS DE TRANSACCIÓN Y LAVADO DE DINERO
CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio; CADENA O., Ximena, Bogotá, FEDESARROLLO, octubre 2004, 26 p.
27. EL MODELO GRAVITACIONAL Y EL TLC ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS
CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio; SANTA MARÍA, Mauricio; GARCÍA J., Camilo. Bogotá, FEDESARROLLO, octubre 2004.
28. POLITICAL INSTITUTIONS AND POLICY OUTCOMES IN COLOMBIA: THE EFFECTS OF THE 1991 CONSTITUTION
CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio; JUNGUITO, Roberto; PACHÓN, Mónica. Bogotá, FEDESARROLLO, enero 2005.
29. RACE AND ETHNIC INEQUALITY IN HEALTH AND HEALTH CARE IN COLOMBIA
BERNAL SALAZAR, Raquel; CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio. Bogotá, FEDESARROLLO, enero 2005.
30. MIGRACIONES INTERNACIONALES EN COLOMBIA: ¿QUÉ SABEMOS?
CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio; MEJÍA MANTILLA, Carolina. Bogotá, FEDESARROLLO, septiembre, 2006. 50 p.
31. LA ECONOMÍA POLÍTICA DEL PROCESO PRESUPUESTAL EN COLOMBIA
CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio; MEJÍA MANTILLA, Carolina; OLIVERA, Mauricio. Bogotá, FEDESARROLLO, septiembre, 2006, 69 p.
32. FINANCIAR SERVICES IN THE COLOMBIA - U.S. FREE TRADE AGREEMENT
ARBELÁEZ RESTREPO, María Angélica; FLÓREZ, Andrés; SALAZAR FERRO, Natalia. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 2006, 55 p.
33. LA INDUSTRIA DEL CEMENTO EN COLOMBIA
CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio; MEJÍA MANTILLA, Carolina; GARCÍA A., Fabián. Bogotá, D.C.: FEDESARROLLO, enero 2007, 41 p.
34. THE DEVELOPMENT OF COLOMBIAN BOND MARKET
AGUILAR LONDOÑO, Camila María; CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio; MELÉNDEZ ARJONA, Marcela; SALAZAR FERRO, Natalia. Bogotá, FEDESARROLLO, febrero 2007, 45 p.
35. INFORMALIDAD EN COLOMBIA: NUEVA EVIDENCIA
CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio; MEJÍA MANTILLA, Carolina
36. ECONOMIC GROWTH IN COLOMBIA: A REVERSAL OF "FORTUNE"
CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio. Bogotá, FEDESARROLLO, marzo 2007, 36 p.

37. HÁBITOS DE LECTURA Y CONSUMO DE LIBROS EN COLOMBIA
REINA E., Mauricio; GAMBOA, Cristina. Bogotá, FEDESARROLLO, septiembre 2007, 20 p.
38. LA INFORMALIDAD EMPRESARIAL Y SUS CONSECUENCIAS: ¿SON LOS CAE UNA SOLUCIÓN?
ROZO, Sandra; CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio. Bogotá, FEDESARROLLO, noviembre 2007, 45 p.
39. PANAMA'S GROWTH DIAGNOSTICS
CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio, SALAZAR FERRO, Natalia. Bogotá, FEDESARROLLO, noviembre 2007, 64 p.
40. INFORMALIDAD EMPRESARIAL EN COLOMBIA: ALTERNATIVAS PARA IMPULSAR LA PRODUCTIVIDAD, EL EMPLEO Y LOS INGRESOS
SANTA MARÍA, Mauricio, ROZO, Sandra. Bogotá, FEDESARROLLO, marzo 2008.
41. EDUCATION AND LIFE SATISFACTION: PERCEPTION OR REALITY?
CÁRDENAS SANTA MARÍA, Mauricio, MEJÍA MANTILLA, Carolina; DI MARO, Vincenzo. Bogotá, FEDESARROLLO, mayo 2008.
42. OPORTUNIDADES, DESAFÍOS Y BARRERAS DE LA MOVILIDAD LABORAL EN COLOMBIA: REFLEXIONES PARA LA POBLACIÓN EN POBREZA EXTREMA Y MODERADA
SANTA MARÍA, Mauricio; PRADA, Carlos Felipe; MUJICA, Ana Virginia. Bogotá, FEDESARROLLO, julio 2009, 63 p.
43. LOS COSTOS NO SALARIALES Y EL MERCADO LABORAL: IMPACTO DE LA REFORMA A LA SALUD EN COLOMBIA
SANTA MARÍA, Mauricio; GARCÍA, Fabián, MUJICA, Ana Virginia. Bogotá, FEDESARROLLO, julio 2009, 46 p.
44. EVALUACIÓN DE IMPACTO PROGRAMA JÓVENES CON FUTURO
SANTA MARÍA, Mauricio; OLIVERA, Mauricio; ACOSTA, Paula, VÁSQUEZ, Tatiana; RODRÍGUEZ, Anwar. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 2009, 86 p.
45. INDUSTRIAL POLICIES IN COLOMBIA
MELENDEZ, Marcela; PERRY, Guillermo. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 2009, 96 p.
46. REVISITING ECONOMIC GROWTH IN COLOMBIA - A MICROECONOMIC PERSPECTIVE
MELENDEZ, Marcela; HARKER, Arturo. Bogotá, FEDESARROLLO, agosto 2009, 33 p.
47. IMPLEMENTING A SUBNATIONAL RESULTS-ORIENTED MANAGEMENT AND BUDGETING SYSTEM: LESSONS FROM MEDELLÍN, COLOMBIA
GÓMEZ, Rafael; OLIVERA, Mauricio; VELASCO, Mario. Bogotá, FEDESARROLLO, septiembre 2009, 40 p.
48. VOLATILIDAD CAMBIARIA EN COLOMBIA: CUANTIFICACIÓN Y DETERMINANTES
ARBELÁEZ, María Angélica; STEINER, Roberto. Bogotá, FEDESARROLLO, noviembre 2009, 26 p.
49. FACTIBILIDAD DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y LA REPÚBLICA DE COREA
REINA, Mauricio; SALAMANCA, Camila; FORERO, David; OVIEDO, Sandra. Bogotá, FEDESARROLLO, marzo 2010, 94 p.